

Territorialidad, Estado-nación y economía nacional. Atisbos de una economía transregional en el mundo del siglo XXI

La expresión *economía internacional* implica que los términos *estado* y *nación* son equivalentes y que lo *internacional* y lo *nacional* son los elementos de una dicotomía que no se discute. Se asume así que cada economía “nacional” está enteramente contenida en el territorio del estado-nación con el que se le identifica. Esta convención ha venido perdiendo sustento a consecuencia de los cambios en la espacialidad de las economías “nacionales” y en la estructura y el funcionamiento de la “economía internacional” que se ha operado en las últimas décadas. Por lo tanto, se avanza aquí el argumento de que las economías de los estados nación se han venido desacoplando de su correlato territorial, con lo que su carácter “nacional” se ha venido diluyendo y con ello la condición de “internacional” del conjunto de esas economías a medida que una nueva *economía transregional* se forma en el mundo. El propósito de este ensayo es desarrollar y sustentar ese argumento.

Palabras clave: territorialidad, economía transregional, estado-nación, economía nacional, estado territorial

◆ Programa de Estudios Transnacionales,
Departamento de Estudios Políticos, Uni-
versidad de Guadalajara.
jjpl@cencar.udg.mx

Introducción

En rigor semántico, las expresiones *sistema internacional* y *comunidad internacional* aluden al conjunto de las *naciones* que existen en el mundo. En la práctica, son usadas para hacer referencia a la colectividad de Estados-nación que existen en un momento dado en el mundo, es decir, a las entidades socio-políticas con territorio y gobierno propios que son reconocidas como Estados soberanos por la Organización de las Naciones Unidas (ONU). Ergo, la expresión *economía internacional* es entendida como el conjunto de las economías de esos Estados-nación.

Esas visiones parten de las premisas de que los términos *estado* y *nación* son equivalentes y de que lo *internacional* y lo *nacional* son los elementos de una dicotomía bien definida que, por lo tanto, no se discute. Asumen, asimismo, que cada economía “nacional” está enteramente contenida en el territorio del Estado-nación con el que se le identifica.

Aunque están hondamente enraizadas en el imaginario de indivi-

duos y gobiernos alrededor del mundo, esas convenciones han venido perdiendo sustento en las últimas décadas a consecuencia de los cambios en la espacialidad de las economías “nacionales” y en la estructura y el funcionamiento de la “economía internacional” provocados por la globalización económica y la regionalización mundial. Estos cambios se manifiestan particularmente en la ampliación del alcance geográfico de los flujos y vinculaciones productivas de las economías más allá de los confines de sus respectivos territorios, así como en la socavación de la autoridad y la integridad territorial de los Estados-nación, con lo que su potestad sobre los procesos y fenómenos económicos que tienen lugar en sus territorios se ha venido debilitando en forma concomitante. Como resultado de todo ello, el mapa económico del mundo forjado durante los últimos cuatro siglos se está desdibujando lenta pero, por lo visto, inexorablemente.

Dado ese escenario, se avanza aquí el argumento de que las economías de los Estados-nación se han venido desacoplando de su correlato territorial, con lo que su carácter “nacional” se ha ido diluyendo y con ello la condición de “internacional” del conjunto de esas economías. En consecuencia, el contenido conceptual inequívoco que otrora tuvo la expresión *economía internacional* se ha desvanecido igualmente. Estas tendencias se acentúan hoy en día en la medida en que una nueva arquitectura económica, sustentada en redes transfronterizas de producción y que aquí se propone designar como la *economía transregional*, se forma actualmente en el mundo, la cual se perfila a ser la contraparte económica del orden mundial de corte post-westfaliano que también se gesta en estos tiempos. Este orden entrañará un nuevo mapa del mundo integrado no sólo por Estados-nación sino por una mixtura de entidades geopolíticas que incluirá algunas que asumirán formas no exclusivamente territoriales de organización y autoridad.

El propósito del presente ensayo es desarrollar y documentar ese argumento examinando algunas de las principales manifestaciones de los procesos y fenómenos aludidos a la luz de tendencias observables en la actualidad, todo con miras a mostrar la conformación en marcha de la economía transregional como el estadio al que se encamina la aún llamada “economía internacional”.

I. Las nociones convencionales

Al plantearse la pregunta de qué es una economía, Robert Gilpin distingue dos definiciones que presenta como mutuamente excluyentes. Una es la que ofrece la escuela neoclásica, la cual postula que una economía es “un mercado o una colección de mercados que se componen de fuerzas económicas impersonales sobre las que los actores individuales, incluyendo Estados y corporaciones, tienen poco o nada de control” (Gilpin, 2001: 38). La otra es la que suscribe la economía política, y que Gilpin adopta, la cual concibe a una economía como “un sistema socio político integrado por una colección de actores como grandes empresas, sindicatos y centrales obreras, que compiten entre sí para influir en la formulación de políticas sobre impuestos, aranceles y otras materias de forma de beneficiar sus propios intereses” (Gilpin, 2001).

El caso es que ninguna de esas dos definiciones reconoce explícitamente el hecho de que tanto mercados como actores indefectiblemente existen y se desenvuelven en alguna parte de la geografía terrestre; no obstante, ambas asumen implícitamente que esos sistemas de mercados y colecciones de actores funcionan dentro del perímetro del territorio de un Estado-nación determinado. Es decir, dan por hecho que se trata de economías “nacionales” y, por lo tanto, que todas las actividades y procesos productivos de cada sistema se generan y se despliegan en el ámbito definido por ese

territorio. Este supuesto ha sido la base para otras nociones como las de *economía internacional* y *comunidad económica internacional*, como se expone a continuación.

I.I. La comunidad económica internacional

En sentido literal, el adjetivo “internacional” se refiere a algo perteneciente o relativo a dos o más naciones. En la práctica se usa para referirse a algún organismo, estructura, fenómeno o entidad que involucre a dos o más Estados-nación o a algún tipo de interacción entre ellos. Esta práctica se funda en la doctrina de la interdependencia de las naciones que postula un conglomerado compuesto por una amplia diversidad de actores que pueblan el mundo (Estados-nación, corporaciones privadas, organizaciones no gubernamentales, organismos de cooperación, entidades supranacionales, agencias de desarrollo, bancos regionales) de los cuales los primeros, los Estados-nación, son los que juegan el papel protagónico. Por lo tanto, esta doctrina concibe a las “relaciones internacionales” como la sustancia que da vida al sistema mundial, el cual se integra por Estados-nación soberanos formalmente iguales no obstante su amplia diversidad y diferencias en todos los órdenes (Ianni, 1999b).

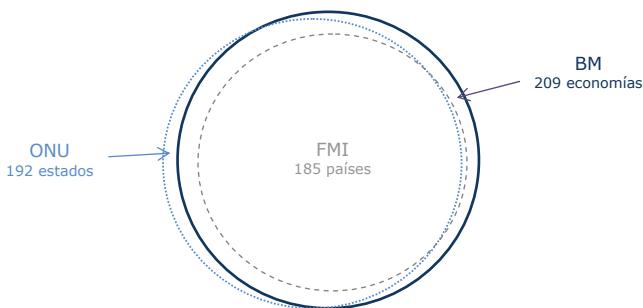
De esa manera, se habla de la “comunidad internacional” como el conjunto de todas las “naciones” que hay en el mundo. Sin embargo, la misma se refiere en realidad sólo a aquellas que han sido reconocidas por la ONU como Estados soberanos, que a la fecha ascienden a 192,¹ soberanía que emana del reconocimiento explícito de sus pares y se formaliza al ser reconocidos por los miembros de esa “comunidad internacional”.

Por extensión, la *comunidad económica internacional* es entendida como el conjunto de las economías “nacionales”,

1. Esta cifra se alcanzó con la admisión de Montenegro el 28 de junio de 2006.

i. e. los aparatos productivos de cada uno de los Estados-nación reconocidos por la ONU, convención que no es compartida por otros organismos “internacionales” como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM). Para el FMI, dicha comunidad se compone de los 185 países que tiene registrados como miembros con derechos especiales de giro,² los cuales resulta que son a la vez miembros de pleno derecho de la ONU, con excepción de Hong Kong y Taiwán. Para el BM, por otra parte, la misma está integrada por las 209 “economías” que este banco reconoce como tales en el mundo, de las cuales 21 corresponden a estados o territorios no reconocidos por la ONU.³ Para complicar aún más el cuadro, algunos estados que son miembros de la ONU no están en la lista de las economías del BM.⁴ La gráfica 1 presenta una ilustración de estos traslapes.

*Gráfica 1
La Comunidad económica internacional*



Fuentes: www.un.org; www.worldbank.org; www.imf.org.

2. El reporte sobre perspectivas económicas mundiales (*World Economic Outlook*) que publica el FMI anualmente, así como la base de datos en la que se acumulan las cifras más importantes de ese reporte, se refieren sólo a 173 de esos países.
3. Samoa Americana, Aruba, Bermudas, Islas Caimán, Islas del Canal, Islas Faeroe, Polinesia Francesa, Groenlandia, Guam, Hong Kong, Isla del Hombre, República de Corea, Macao, Macedonia, Mayotte, Antillas Holandesas, Nueva Caledonia, Islas Marianas del Norte, Puerto Rico, Islas Vírgenes, Franja Occidental-Gaza.
4. Nauru y Tuvalu.

El hecho es pues que, en *stricto sensu*, la “comunidad económica internacional” está integrada por las economías de los estados reconocidos por la ONU. La cuestión es que el conjunto así definido no comprende la totalidad de los sistemas económicos identificables sobre el planeta en razón de que algunos de éstos están emplazados en entidades territoriales no reconocidas por la ONU como Estados: Taiwán, Palestina, el Sahara Occidental, o territorios insulares como la Isla del Hombre y las Islas del Canal que ostentan el estatus de Dependencias de la Corona Británica⁵. Se trata por lo tanto de “economías” a secas, no de “economías nacionales” propiamente dichas.

Reconociendo esa diferencia, tanto el BM como el FMI usan el término “economías” en lugar de “Estados” para referirse a sus miembros. Esta práctica es igualmente común en organismos de cooperación como la Organización de Cooperación Económica y Desarrollo (OECD) y todos los que operan en el ámbito del Arco del Pacífico: la Asociación de Países del Sudeste Asiático (ASEAN), el Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC), el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC), el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) y la Conferencia de Comercio y Desarrollo del Pacífico (PAFTAD).

1.2. La economía internacional

En forma similar, la expresión *economía internacional* denota el conjunto de las economías “nacionales” que existen en el mundo, es decir, las que funcionan en los Estados reconocidos por la *comunidad internacional*. Ambas expresiones suponen implícitamente que cada una de esas economías

5. No se mencionan aquí las posesiones ultramarinas de varios países europeos, e. g. Groenlandia, Antillas Holandesas, Islas Caimán, la Guyana Francesa o las Islas de Guadalupe y Martinique. Esto es en razón de que la producción económica de esas posesiones por lo general se incluye en las cuentas nacionales del Estado metropolitano respectivo.

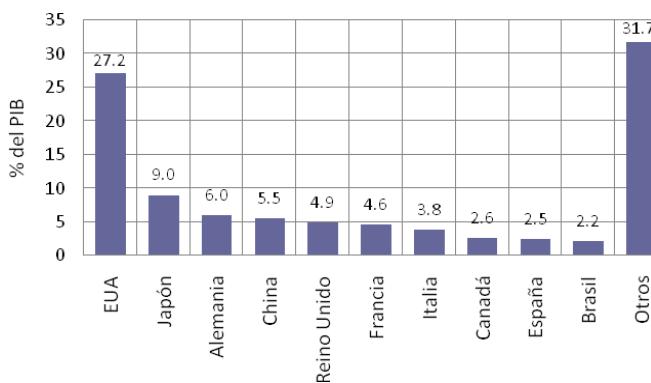
se asienta en una parcela determinada de la superficie terrestre sobre la que tiene autoridad política un Estado-nación determinado, o sea, en un territorio “nacional”. Por lo tanto, quedan excluidas las que se asientan en entidades territoriales que no son reconocidas como Estados.

No obstante lo anterior, desde un principio se ha dado por asumir que la “economía internacional” constituye un todo orgánico integrado e identificable con características similares a las de una economía “nacional”: un sistema productivo con estructura y dinámica propias que es, por lo tanto, susceptible de ser medido y analizado al igual que cada uno de los sistemas individuales que lo integran. Ese supuesto ha sido adoptado desde fines del siglo XIX, cuando el liberalismo cobró plena vigencia al calor de la prosperidad victoriana y se convirtió en la doctrina económica dominante en el mundo, lo cual se refrendó con renovados bríos en la década de los alegres veinte y, ya re-denominado como neoliberalismo, en los optimistas años ochenta y noventa del siglo pasado (Bienefeld, 1989). En los años cuarenta, con la consolidación de la revolución macroeconómica keynesiana y la fundación del FMI y el BM, los pilares del llamado sistema Bretton Woods, se sentaron las bases para medir el tamaño de la “economía internacional” y se inició la práctica de monitorear su desempeño, identificar sus tendencias de crecimiento, e incluso formular pronósticos de su evolución futura.

El tamaño de la economía “internacional” se mide agregando el valor monetario del producto interno bruto (PIB) anual de cada una de las economías “nacionales”. Ese producto sumó 48.5 billones (millones de millones) de dólares americanos en 2006, más de las dos terceras partes de los cuales fueron aportadas por las diez economías más grandes del planeta, i. e. las que generaron un PIB de más de

un billón —un millón de millones— de dólares americanos (gráfica 2).⁶

*Gráfica 2
Estructura de la economía mundial, 2006
(participación porcentual en el PIB mundial)*

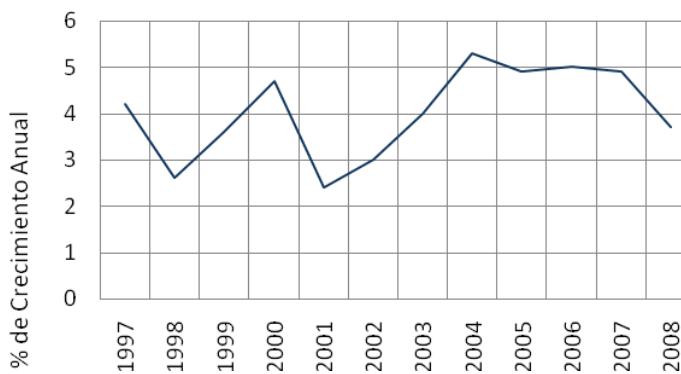


Fuente: *World Development Indicators Database*, World Bank.

El desempeño y el dinamismo del sistema se miden y se monitorean combinando las tasas de crecimiento del PIB de cada una de las economías “nacionales” en una tasa agregada para todo el conjunto. De acuerdo con el FMI, la “economía internacional” registró un crecimiento de 4.9% en 2005 y de 5.0% en 2006, su mayor expansión en tres décadas (gráfica 3).

6. El PIB de México en ese año ascendió a 839 mil millones de dólares ocupando el décimo cuarto lugar después de Rusia, la India y Corea del Sur. Estos tres países, junto con Brasil y México, forman el llamado Grupo BRICK.

Gráfica 3
Crecimiento del Producto Mundial, 1997-2008 (por cientos)



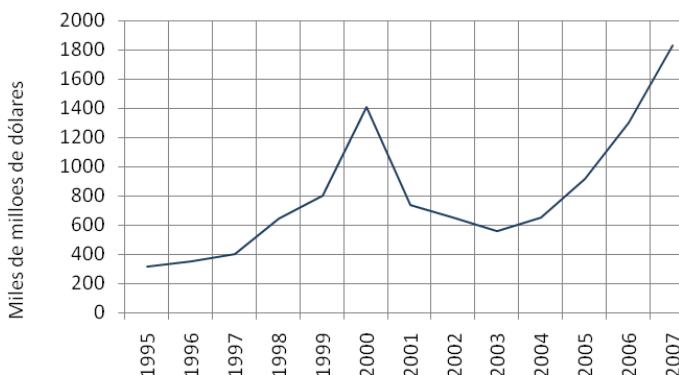
Fuente: *World Economic Outlook* (varios números), Fondo Monetario Internacional.

La Comisión de Comercio y Desarrollo de la ONU (UNCTAD) habla, por su parte, de un crecimiento igualmente sostenido de la inversión extranjera directa (IED) en el mundo a partir de 2004 a tasas crecientes que alcanzaron 27% en ese año llegando a 30% en 2007, lo cual fue interpretado como otra manifestación del dinamismo registrado por la “economía internacional” en esos años (gráfica 4).

Se señalaba, asimismo, que ese dinamismo se redujo en 2007 a 4.9% y se pronosticaba que esta tasa podía reducirse mucho más en 2008. Este pronóstico se convirtió en una cruda realidad a mediados de este último año al hacer implosión el sistema financiero en Estados Unidos desencadenando una grave en su economía que está arrastrando al resto de las economías a una recesión mundial tan o más grave que la Gran Depresión de los años treinta.

Gráfica 4

*Flujos de ingreso de inversión extranjera directa, 1999-2006
(miles de millones de dólares americanos)*



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report* 1996 a 2008.

En todo caso, el punto es que la “economía internacional” es concebida como un todo orgánico y es por lo tanto medida y monitoreada en la misma forma que las economías “nacionales” considerando magnitudes típicas de éstas últimas como inflación, empleo, inversión y demanda (e. g. ONU, 2008). Estas mediciones se hacen a pesar de que se trata de la agregación de las respectivas magnitudes de las unidades de que se compone, es decir, a pesar de que se trata de una colección disímil de economías “nacionales” con características marcadamente diversas que, no obstante, son asumidas como equivalentes.

Por lo tanto, lo que se señala aquí es que dados los cambios que se han operado a causa de la globalización y la regionalización, se ha hecho necesario revisar las premisas y supuestos en los que descansa el concepto de “economía internacional” que ha predominado hasta ahora para ponerlos a tono con las realidades del presente, en particular con el hecho de que el entorno global y la geografía de los flujos y procesos de las economías “nacionales” son

hoy cualitativamente distintos de aquellos bajo los que dichas premisas y supuestos fueron formulados. Por consiguiente, es menester evaluar la validez conceptual misma de esa expresión con miras a encontrar otra más precisa y adecuada y sobre esa base reformular la noción que ésta designa de manera que ambos reflejen más fielmente las realidades del mundo actual.

1.3. El Estado-nación

Como ya se apuntó, los Estados reconocidos por la ONU son aquellos que constan de tres elementos fundamentales: una población, un aparato gubernamental y un territorio. Si bien los tres son necesarios, el tercero, i. e. un territorio exclusivo sobre el que un Estado pueda instaurar su autoridad política y así reclamar su soberanía frente a otros Estados, ha probado ser el más vital. La ardua lucha, hasta ahora infructuosa, que por seis décadas ha mantenido la nación palestina para hacerse de un territorio propio a efecto de completar por fin el Estado que les fue prometido por la ONU en el plan de partición de lo que fue la *Syria-Palestina*, es un caso que atestigua por antonomasia la importancia de ese componente (*The Economist*, mayo 8, 2008).

En su acepción formal, es decir, como entidad política y geopolítica que cuenta con el reconocimiento de sus pares y por lo tanto tiene un estatus bien establecido en el derecho “internacional”, el Estado-nación tuvo su origen en la entidad que se conoce genéricamente como estado territorial. Éste se configuró en la Edad Media en la forma de reinos, feudos, principados y ciudades-Estado y se define por la vigencia de alguna estructura unificada de autoridad sobre una población o formación social asentada en un territorio determinado.

El Estado-nación corresponde a una variante particular del Estado territorial, cuyo atributo toral y definitorio es su estatus de soberanía *vis a vis* entidades similares; por ende se conoce como Estado territorial soberano.⁷ Éste

último nació en el periodo que se extendió entre la Paz de Westfalia, pactada en 1648, y la Revolución Francesa, iniciada en 1789. Dado su carácter secular, vino a reemplazar a las religiones universales como principio ordenador y árbitro supremo de “la vida y la muerte” (Elkins, 1995: 13) en las nacientes sociedades nacionales de esos tiempos. Ese reemplazo empezó a ocurrir ante la disolución de la *Respublica Christiana*, la reafirmación del individuo en el ámbito mundano de la *Civitas Terrena* durante los siglos XVI y XVII, y el consecuente desmantelamiento del orden medieval que se había construido sobre una relación directa entre los creyentes cristianos y su dios (Esteves, 2006).

El nuevo orden post-feudal implicó la emancipación respecto de la autoridad papal como condición clave, lo cual propició el surgimiento de nuevas formas de autoridad que postulaban por primera vez una jurisdicción y una autoridad exclusivas sobre un territorio dado: “El Estado-nación territorial se convirtió en el punto focal de la autoridad [política] en lugar de la divinidad del monarca, la nobleza del señor, o las pretensiones de las organizaciones religiosas” (Sassen, 2006: 80). Bajo ese orden, la *Civitas Terrena* se convirtió en el escenario de las relaciones sociales y políticas cotidianas y así en un ámbito propicio para el surgimiento de nuevas formas e instrumentos de poder capaces de impartir orden en dichas relaciones (Esteves, 2006).

Es decir que el Estado-nación soberano cobró existencia e identidad como una figura predicada primordialmente sobre el principio de territorialidad.⁷ Este principio postula

7. Una definición clásica de Estado-nación es la de Charles Tilly, quien lo concibe como “un Estado cuya población comparte una fuerte identidad lingüística, religiosa y simbólica” (Tilly, 1990: 3). Lo distingue del Estado nacional que es aquél que gobierna múltiples regiones contiguas y sus ciudades por medio de estructuras centralizadas, diferenciadas y autónomas” (p. 2).

8. El concepto de soberanía empieza a gestarse desde fines de la Edad Media y cobra forma en el Renacimiento como el ingrediente vital del Estado-nación moderno que nace en esa época (Esteves, 2006).

tres condiciones básicas que han de cumplirse para que una entidad nacional pueda asegurar el ejercicio de su autoridad política sobre un territorio dado (Elkins, 1995):

1. Uso exclusivo [monopolio del uso legítimo de la violencia, imposición de valores]
2. Continuidad [ningún territorio nacional contenido en otro]
3. Contigüidad [territorio no dividido en partes separadas]

La primera es la condición crucial en la medida en que de su cumplimiento depende la factibilidad de las entidades que se erigen como Estados para reclamar su soberanía frente a sus pares, así como adquirir las facultades para ejercer su autoridad política en el ámbito de sus respectivos territorios.

Así formados, los Estados-nación pronto empezaron a ser vistos como los continentes naturales de sus respectivas sociedades, con lo que llegaron a ser confundidos con ellas. Esta percepción se fue arraigando a través del tiempo hasta convertirse en un estereotipo que John Agnew y Stuart Corbridge (1995) denominaron la trampa territorial.

Se trata de un sesgo cognoscitivo que induce a concebir los Estados no como entidades concretas sino como tipos ideales y así a confundir el significado de los términos Estado y nación, los cuales se funden en uno sólo, el Estado-nación. Esto ocurre no obstante que el Estado es una entidad política y geopolítica y la nación una entidad cultural y/o étnica. Esta fusión es propiciada por el hecho de que el término Estado-nación mismo denota que ambas entidades coinciden y están contenidas en un territorio dado. La trampa lleva así a asumir al Estado-nación como una entidad cultural y étnicamente homogénea, así como territorial y económicamente uniforme.

En consecuencia, la trampa territorial se sustenta en tres supuestos (Agnew y Corbridge, 1995):

- i) Los territorios de los estados son entidades fijas de “espacio” soberano [las comillas son del autor del presente artículo];
- ii) Lo doméstico y lo extranjero, así como lo nacional y lo internacional, son ámbitos bien definidos y mutuamente excluyentes;
- iii) El estado-nación es una entidad preeexistente a las sociedades las que, por lo tanto, se convierten en un fenómeno “nacional”.

La trampa opera cuando al menos uno de los dos últimos supuestos se combina con el primero y los dos se cumplen en una circunstancia determinada. De esta manera, los Estados son concebidos como entidades abstractas cuya formación y desintegración ocurren al margen de su contexto histórico, lo que las hace entidades sin tiempo y sin historia. Asimismo, lo nacional y lo “internacional” son vistos como partes de una dicotomía tajante que ignora, o cuando menos oscurece, la existencia de flujos, interacciones y procesos que se mueven a través de las fronteras de regiones, países y continentes.

Lo anterior es relevante en razón de que las nociones de Estado-nación, comunidad económica internacional y economía internacional que han predominado hasta ahora se sustentan explícita o implícitamente en los supuestos de la trampa territorial. El punto es que dados los cambios que se están produciendo en Estados y economías “nacionales” bajo el empuje de las fuerzas y procesos que han surgido en el mundo en décadas recientes, dichas nociones han venido perdiendo pertinencia y sustento empírico, como se discute enseguida.

2. Tendencias dominantes en el mundo actual

Las fuerzas y procesos globales que predominan en el mundo actual, sobra decirlo, revisten una vasta y compleja diversidad. No obstante, para fines analíticos pueden distinguirse dos grandes conjuntos que se conocen como

globalización económica y regionalización mundial. Ambos son identificables en razón de que las fuerzas que agrupa cada uno comparten una naturaleza, una dirección y una lógica comunes.⁹

Las que dan cuerpo a la globalización económica se rigen por una poderosa lógica funcional que gobierna los procesos de expansión económica e innovación tecnológica en el mundo y, por lo tanto, opera en todas las latitudes a través de fronteras y demarcaciones políticas. Las que impulsan los procesos de regionalización responden, por su parte, a una lógica predominantemente territorial que emana de procesos de orden político y social que surgen en localidades y regiones de países alrededor del mundo.

Dado su alcance y vigor sin precedentes, ambos conjuntos de fuerzas están provocando cambios profundos en la estructura y la dinámica de las economías “nacionales”, así como en su referente geográfico y en la propia geografía económica del planeta en su conjunto. Por consiguiente, una revisión de sus manifestaciones más salientes resulta esencial para comprender el alcance e implicaciones de dichos cambios en el mapa económico del mundo.

2.1. Globalización económica

En sentido lato, la globalización es, como han señalado Robert Keohane y Joseph Nye Jr., un proceso que se manifiesta en una drástica reducción de las distancias geográficas y la extensión a escala mundial de las redes de comunicación y las relaciones entre individuos y organizaciones; es decir, se trata de un proceso mediante el cual el globalismo se extiende y se hace “grueso” (Keohane y Nye Jr., 2000: 7). Al mismo tiempo, como sostiene Ulrich Beck, la globalización es un conjunto de procesos “en virtud de los cuales los

9. Rocha (2003) argumenta que los procesos que están transformando al mundo actualmente son la globalización, la regionalización, la continentalización, la localización y la nueva revolución científica y tecnológica.

Estados nacionales soberanos se entremezclan e imbrican mediante actores transnacionales y sus respectivas probabilidades de poder, orientaciones, identidades y entramados varios” (Beck, 1998: 29).

No obstante, como observa James Mittelman, no se trata de un fenómeno unificado sino de un conjunto de fenómenos de orden económico, político, social y cultural interrelacionados que configuran un síndrome de procesos y actividades definido por la interacción entre la división global del trabajo y del poder, el nuevo regionalismo y las políticas de resistencia que se generan para contrarrestar esos procesos y actividades (Mittelman, 2002). Aún más generalmente, como apunta Octavio Ianni, la globalización corresponde en última instancia a un nuevo ciclo de expansión del capitalismo como modo de producción y proceso civilizador que anuncia el surgimiento de una sociedad global como entidad compleja e incluyente (Ianni, 1999a).

Como sea, las manifestaciones más tangibles y trascendentes de la globalización son sin duda las que se producen en su dimensión económica. Como proceso expansivo, la globalización ocurre en virtud de la penetración de señales y redes de telecomunicación a todos los rincones del planeta y la consecuente circulación de información, conocimientos, bienes y servicios en todos esos rincones. Todo ello se ha traducido en una sustancial reducción de la distancia real entre empresas y unidades de producción, así como en una extensión sin precedentes de procesos, flujos y esquemas de producción y distribución más allá de las fronteras “nacionales” como producto de la alta movilidad geográfica que ha alcanzado el capital en sus diferentes modalidades gracias a los enormes avances tecnológicos que se han logrado en materia de transportes, informática y telecomunicaciones.

En su conjunto, esos procesos han conducido a la formación de redes continentales y globales de producción e inno-

vación y a través de ellas a la “transnacionalización” de las actividades económicas “nacionales” y al surgimiento de una economía global de redes (Palacios, 2008). En marcha desde hace décadas, ya a principios de los años noventa ese proceso de “transnacionalización” económica había dado lugar a la formación de lo que la UNCTAD denominó un “sistema de producción internacional integrada” que no es otra cosa que el conjunto de las actividades productivas controladas y organizadas por las corporaciones transnacionales (CTN) que operan en todo el mundo (UNCTAD, 1993). Este sistema ha madurado y se ha ampliado en los últimos lustros profundizando la integración de las economías “nacionales” al dar lugar a vínculos más estructurales y duraderos que los que propicia la integración superficial y cambiante que se produce con las meras relaciones comerciales.

Los agentes propulsores tanto de la “transnacionalización” como de la globalización económica en general son las grandes CTN, tanto financieras como no financieras, que operan en el mundo desde el siglo XIX (Palacios, 2008). Esto es en razón de que es a través de estas grandes organizaciones que el capital se mueve a través de fronteras “nacionales” y se asienta en localizaciones a lo largo y ancho del planeta. Son ellas las que lideran y llevan a cabo los procesos de innovación tecnológica y gerencial de vanguardia, así como las que diseñan los modelos de organización y gestión empresarial más avanzados. Como resultado de todo ello, las CTN han acrecentado su poderío económico y ampliado el alcance geográfico de sus operaciones en las últimas décadas, a tal grado que se han erigido en uno de los actores dominantes en la escena mundial contemporánea disputándoles la primacía a los Estados-nación.

Esa posición preeminente se sustenta en los vastos recursos de que disponen y la amplia presencia que tienen a lo largo y ancho del planeta. En 2007 existían 78,817 CTN que poseían 794,894 subsidiarias emplazadas en 185

países alrededor del mundo (UNCTAD, 2008: 211-212). Éstas últimas emplearon a 81.6 millones de personas y generaron ingresos por 31.2 billones (millones de millones) de dólares americanos que equivalen a 57% del PIB mundial en ese año, así como un valor agregado (producto bruto) conjunto por una cantidad equivalente a 11% del producto mundial bruto (UNCTAD, 2008: 10). Más aún, de las 100 economías más grandes del mundo la mitad son CTN, las cuales disponen de más recursos y ejercen más influencia que casi las $\frac{3}{4}$ partes de los Estados-nación en su conjunto (Gabel y Bruner, 2003), por lo que se han erigido como uno de los actores protagónicos en la escena mundial, a la par con los Estados-nación.

En esa forma, las corporaciones globales han establecido una infraestructura productiva a escala global cuyas unidades productivas y centros de operación están conectados por una compleja red de relaciones funcionales a lo largo de las respectivas cadenas de valor que se extienden por todas las latitudes. El desarrollo de este sistema integrado de producción mundial está profundizando aún más la integración de las economías de países y territorios en formas que no están sujetas a las eventualidades y fluctuaciones que se observan en la que surge del simple intercambio comercial.

Esa integración profunda se manifiesta asimismo en el aumento sin precedentes que ha registrado el comercio transfronterizo intra-firma entre matrices y subsidiarias de CTN. Ya para fines de los años ochenta, la tercera parte del comercio exterior de Estados Unidos correspondía a ese tipo de transacciones (Bonturi y Fukasaku, 1993). Esa proporción aumentó en los años noventa hasta casi 44% en 1990 y 40% en 1999 en lo que respecta a las importaciones. En Japón, las proporciones casi se duplicaron en ese mismo periodo en el caso de las exportaciones y en poco menos proporción en el de las importaciones (cuadro 1).

Cuadro 1

*Participación del comercio intra-firma en el comercio exterior
(por cientos)*

País	<i>Exportaciones</i>		<i>Importaciones</i>	
	1990	1999	1990	1999
Estados Unidos	32.8	36.2	43.7	39.4
Japón	16.6	30.8	14.7	23.6

Fuente: *OECD Economic Outlook 71*, 2002, cuadro VI.2.

Los porcentajes son aún mayores en países en desarrollo receptores de inversión extranjera directa (IED) en los que la proporción que representan las exportaciones de las empresas extranjeras que operan en sus territorios en sus exportaciones totales es muy elevada. En el caso de México, el comercio intra-firma representó 40% del intercambio comercial total del país en el periodo 1999-2002; en el caso del que realizó con Estados Unidos, la cifra llegó a 50% en ese mismo período, que es el doble de la tasa promedio observada en el conjunto de los países en desarrollo (Martínez, 2004).

Es esa fuerza y alcance sin precedentes que ha registrado la transnacionalización de los procesos económicos, hoy llamada globalización, lo que ha llevado a ésta a inducir cambios tan profundos en la estructura y la dinámica productivas del mundo en la actualidad.

2.2. Regionalización mundial¹⁰

Aunque parece ser una tendencia en sentido contrario, la regionalización del mapamundi es en realidad un fenómeno inducido por la globalización económica. Mittelman (2002) sostiene que se trata de un nuevo tipo de regionalismo que

10. En el plano político, Rocha (2001) postula la existencia de cuatro procesos en el mundo actual: globalización, regionalización supranacional, pos-nacionalización y localización, los cuales argumenta que están dando lugar al surgimiento de lo que él concibe como un sistema político mundial "multinivel y multidimensional".

considera los flujos y esquemas transfronterizos que prevalecen actualmente y se origina en la configuración de diferentes divisiones regionales del trabajo dentro de cada una de las cuales se forman, a su vez, jerarquías subregionales que dan lugar a varias escalas de regionalismo (macro, sub-, y micro) que coexisten con el sistema interestatal westfaliano vigente. En el mismo sentido, Ianni (1999a) sostiene que la regionalización es una necesidad de la globalización en razón de que induce la formación de sistemas económicos regionales que agrupan dos o más economías “nacionales” que así se preparan para responder a las exigencias de la globalización. Más generalmente, observa que “[...] la regionalización puede ser vista como un proceso por medio del cual la globalización recrea la nación, de manera tal que la conforma a la dinámica de la economía transnacional” (Ianni, 1999a: 86).

En la práctica pueden distinguirse tres tipos: la regionalización informal o de facto, la regionalización formal o de jure, y la regionalización objetiva o natural. La regionalización de facto es aquella que se produce espontáneamente al margen de acuerdos o tratados formales entre los gobiernos de las entidades involucradas; es decir, surge como resultado de procesos “naturales” de integración entre entidades geopolíticas (Palacios, 1993). Se trata de un fenómeno secular impulsado por factores económicos fundamentales como la vecindad geográfica, la complementariedad productiva y la conveniencia estratégica. En tiempos recientes, este tipo de regionalización se ha manifestado en los procesos de integración subregional que se han desarrollado principalmente en Asia Pacífico (Palacios, 2001b). A principios de la presente década se tenían identificados cerca de una veintena de esquemas de integración de ese tipo en esa región (apéndice 1).

Por su parte, la regionalización formal o de jure alude a procesos que se ponen en marcha por iniciativa de los

gobiernos de dos o más Estados y se formalizan mediante la suscripción de algún tipo de acuerdo o tratado entre éstos, por lo que aquí se le denomina regionalización inducida. Se trata de un fenómeno ubicuo y dinámico como lo evidencia la proliferación de tratados de libre comercio (TLC) y otros acuerdos de cooperación o complementación económica que se ha registrado en las últimas décadas en prácticamente todo el mundo.

Un total de 69 acuerdos preferenciales fueron analizados por el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) entre 1948 y 1988; en 1992 existían 34 acuerdos de integración regional y otros 17 estaban en negociación (Cable y Henderson, 1994). A la fecha más de dos centenares de TLC han sido notificados a la Organización Mundial del Comercio (OMC), de los cuales la mitad se suscribieron durante los últimos siete años durante la Ronda de Doha (*The Economist*, septiembre 4, 2008). A éstos se añaden los que se establecieron en octubre de 2008 entre China y Singapur; entre la ASEAN —que agrupa a 10 países de esa región— y la India; más otro entre ASEAN y Oceanía (Australia y Nueva Zelanda). En el apéndice 2 se enlistan los más importantes de esos esquemas de integración regional y de los organismos de cooperación económica que existen actualmente, incluyendo los que se han establecido a partir de los respectivos TLC y algunos que están en proceso de negociación. Adicionalmente, en 2007 había 5,600 tratados internacionales de inversión y 2,608 tratados bilaterales de inversión (UNCTAD, 2008: xvii).

Por último, la regionalización objetiva es aquella que se produce en forma “natural” a consecuencia de la repetición de procesos económicos y sociales sobre un territorio dado que puede o no corresponder con precisión a países o entidades federativas o a conjuntos determinados de unos u otras; es esencialmente similar a la regionalización de facto en tanto no resulta de acuerdos o tratados formales. Su rasgo

distintivo es que, como lo formuló José Luis Coraggio en referencia a regiones locales y sub-nacionales, resulta de la inscripción sobre ese territorio de las acciones y movimientos de los agentes que protagonizan esos procesos, los senderos que recorren y los elementos materiales con apoyo en los cuales éstos desarrollan sus actividades productivas y sociales (Coraggio, 1979).

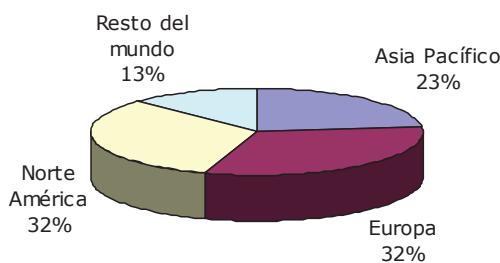
Si bien se refiere en rigor a partes de un territorio “nacional”, la regionalización objetiva es un concepto que permite caracterizar fenómenos de envergadura global como la conformación de las tres grandes macro-regiones en el mundo actual: Norte América, Europa Occidental y Asia Pacífico. Este fenómeno es, en última instancia, producto de la concentración de la actividad económica y la infraestructura productiva mundial en esas partes del planeta registrada en las últimas tres o cuatro décadas. A fines de los años ochenta y la primera mitad de los noventa del siglo pasado, estudiosos como Peter Drucker (1989) y Manuel Castells (1996) ya observaban el surgimiento de esa triada de macro-regiones cuyo potencial y dimensiones las llevaron a convertirse en los actores dominantes en la escena económica mundial de vuelta de siglo. Asimismo, la UNCTAD reconoció explícitamente este fenómeno al postularlo como el tema central de su informe sobre IED para 1991 el cual tituló: *World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment*.

La preeminencia y el poderío de la Tríada siguieron en aumento en los años subsecuentes, al grado que para 2004 concentraban ya casi ¡90% de la producción mundial! (gráfica 5). Semejante concentración económica se manifiesta asimismo en el hecho de que más de las $\frac{3}{4}$ partes de la IED mundial en 2001 se ubicaba en esas regiones: 46% en Europa Occidental, 17% en Estados Unidos, y 15% en Asia Pacífico (UNCTAD, 2002: 7). En consecuencia, 85 de las 100 CTN más grandes del mundo tenían su matriz en países de

la Tríada, de los cuales sólo cinco (Estados Unidos, el Reino Unido, Japón, Francia y Alemania) concentraban 73 de esas matrices (UNCTAD, 2006: 31).

Como el producto más tangible y de mayor envergadura de la regionalización objetiva, la Tríada ha evolucionado hacia formas propias de la regionalización formal o inducida, sustanciando así la observación de que con el tiempo la primera tiende a derivar en la segunda como una manifestación de la relación dialéctica que existe entre los procesos de cooperación y de integración regional (Palacios, 2001b). Europa Occidental y Norteamérica cuentan ya con esquemas de organización formal sofisticados —el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la Unión Europea (UE)— siendo la UE la experiencia de integración regional más avanzada en la historia mundial contemporánea.

*Gráfica 5
Distribución geográfica de la producción mundial*



Fuente: *World Development Indicators 2006*, World Bank, cuadro 4.2.

En resumen, la globalización económica es una realidad tangible que se manifiesta en la dispersión geográfica de las unidades productivas de las economías “nacionales” hacia todas las latitudes y en la consecuente profundización de los procesos de integración entre ellas. Estos procesos inducen

así la regionalización del mundo, la cual se manifiesta en la conformación de regiones formadas por dos o más países así como en la suscripción de TLC y otros esquemas de integración regional. Conjuntamente, ambas fuerzas están cambiando el funcionamiento de las economías “nacionales” al ampliar su impronta geográfica más allá de los territorios de sus respectivos países, alterando así la integridad territorial y la soberanía de los Estados que en consecuencia están evolucionando hacia nuevas formas y modalidades, como se discutirá más adelante.

3. Nuevas realidades, nuevas nociones

Como quedó documentado en la sección anterior, la globalización y la regionalización como las fuerzas dominantes en la actualidad están transformando los aparatos productivos de los Estados-nación que son reconocidos por la “comunidad internacional”. En consecuencia, el concepto de *economía internacional* sobre el que se han fundado por más de una centuria la concepción del mundo y la forma en que éste funciona y se organiza en su dimensión productiva, ha venido perdiendo validez y pertinencia y, por lo tanto, ha empezado a ser desplazado por nociones más comprehensivas que se han formulado en los últimos lustros, en particular los de *economía global* y *economía transnacional*. A diferencia de sus predecesoras, estas nuevas nociones abarcan todos los sistemas económicos que funcionan sobre el planeta independientemente de que se asienten en Estados-nación o bien en entidades territoriales que no han alcanzado ese estatus legal.

Por otro lado, dado que la globalización económica y la regionalización están afectando asimismo la integridad territorial y transformando el carácter del Estado-nación, están surgiendo nuevas entidades que no se fundan en el principio de territorialidad y, en consecuencia, nuevas

nociones que describen mejor los rasgos de esa entidad otra vez plenamente soberana y el papel que juega en el mundo de hoy.

3.1. La economía transnacional

Para principios de los años setenta del siglo pasado, Robert Keohane y Joseph S. Nye (1972) ya habían usado el término “transnacional” en su estudio sobre las relaciones “internacionales” como expresión de la práctica política a escala mundial. Una década después, John Cavanagh (1982) atisbió el surgimiento de una economía transnacional como resultado de la expansión de las operaciones de las grandes corporaciones en todo el mundo y la formación de mercados globales. Sin embargo, no fue sino hasta fines de esa década que tal noción fue desarrollada de manera más precisa por Peter Drucker (1989).

Connotado intelectual y agudo observador de las realidades del mundo del siglo XX, Drucker señaló entonces que con la consolidación de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) y el abandono del patrón oro por parte de Estados Unidos bajo la administración de Richard Nixon, ambos a principios de los años setenta, la economía mundial había dejado de ser “internacional” para convertirse en “transnacional”.

Drucker describió a la economía transnacional como una entidad cualitativamente distinta de su antecesora en tanto funciona como un todo orgánico con su propia dinámica, el cual es moldeado por los flujos de dinero y capital que recorren el mundo, ya no sólo por el simple intercambio de bienes y servicios, como era el caso bajo la “economía internacional”. Se refería a un sistema productivo integrado en el que los factores tradicionales —tierra, mano de obra y capital— pasaban a un segundo plano y emergía la administración (*management*) como el factor de producción decisivo en la medida que, según su visión, de él depende la

competitividad de empresas, regiones y países. La economía transnacional opera en un mundo en el que los agentes capaces de formular e implementar acciones de política económica no son únicamente los Estados-nación sino también otras entidades supranacionales como las que se gestaban en los ochentas en Europa Occidental, Norteamérica y el Lejano Oriente. Sin embargo, lo que constituye su motor y sustancia son la maraña de flujos de dinero, crédito e inversiones que se despliegan a escala mundial en forma virtualmente autónoma sin conocer fronteras, así como la extensa población de empresas transnacionales que operan en todas las latitudes y ven al mundo como un solo mercado y una sola localización (Drucker, 1989).

En una formulación que complementa la de Drucker, Dieter Ernst y Terutomo Ozawa (2002) refieren el surgimiento de una economía transnacional corporativa entendida como un sistema multi-actor coordinado por las grandes CTN las cuales tienen qué coexistir con otros actores como las instituciones económicas multilaterales más importantes y las organizaciones no gubernamentales de alcance global. De esta manera, ven a la economía mundial como un organismo segmentado integrado por las economías nacionales soberanas, controladas por los Estados-nación; la economía global de mercado, impulsada por el mercado; y la economía transnacional corporativa, coordinada por las CTN.

3.2. La economía global

En su obra seminal sobre el surgimiento de la sociedad de redes, Manuel Castells (1996) estableció que, como en su momento lo hicieron Fernand Braudel e Immanuel Wallerstein, una economía mundial o “economía-mundo” es aquella que se forma mediante la extensión de los procesos de acumulación de capital a todos los rincones del mundo conocido, lo cual está en marcha cuando menos desde el siglo

XVI. En la misma forma, Castells apunta que una economía planetaria es, a su vez, aquella que comprende todos los procesos económicos que tienen lugar sobre la superficie terrestre, incluyendo las respectivas poblaciones.

A partir de esas referencias, Castells caracterizó como economía global a la que ya para entonces privaba en el mundo. A diferencia de sus predecesoras, la economía global es un organismo unitario que funciona en tiempo real en todo el planeta y el cual cobró forma durante los años setenta y ochenta. Las unidades productivas y demás componentes de este organismo se conectan entre sí formando una estructura unificada que atraviesa fronteras y demarcaciones políticas integrando los segmentos más dinámicos de las economías “nacionales” en proporciones que varían de acuerdo con la posición que guarde cada país en la nueva división internacional del trabajo forjada por la propia economía global. Dado que dicha posición puede cambiar con el tiempo, “el nuevo sistema económico global es altamente dinámico, altamente excluyente y altamente inestable en sus fronteras” (Castells, 1996: 102). Por lo tanto, se trata en esencia de un concepto muy similar al de economía transnacional formulado por Drucker.

Para Castells, la economía global es en esencia informacional ya que la creación de valor y la productividad y competitividad de sus agentes (empresas, plantas, regiones, países) dependen de la capacidad de éstos para generar, procesar y aplicar en forma eficiente información generada por el conocimiento. Por ello, y dado que tiene “una arquitectura duradera y una geometría variable”, la economía informacional entraña una nueva división internacional del trabajo que se define no por las características productivas de cada país sino por las habilidades de sus recursos humanos. Por lo tanto, la categoría que cada país pueda alcanzar en el nuevo orden económico global depende de la calidad de la mano y la mente de obra de que disponga.

Desde esa perspectiva, se distinguen las siguientes categorías de países: productores de alto valor agregado vía mano de obra “informacional” calificada, productores de alto volumen a base de mano de obra barata, productores de materias primas sustentados en su dotación de recursos naturales y productores redundantes dada su carencia de mano de obra calificada (Castells, 1996).

Lo que resulta más significativo en la formulación de Castells para los fines del presente ensayo es su observación de que el alcance geográfico de los flujos y procesos productivos de las economías “nacionales” no coincide con los contornos de sus respectivos territorios ya que se despliegan a lo largo de redes y cadenas de suministro cuyos nodos y eslabones se emplazan en prácticamente todo el mundo. Asimismo, debe destacarse que esta nueva división internacional del trabajo se establece no entre países sino entre agentes, los cuales operan en mucho de ellos cuyos territorios son atravesados por las redes en las que esos agentes se organizan. Como lo sintetizó Ray Hudson, ya no existen economías sino sólo geografías económicas las cuales hoy por hoy no se circunscriben a fronteras nacionales, ya que: “Toda vida social ocurre a lo largo de flujos irreversibles de tiempo y tiene una necesaria espacialidad” (Hudson, 2005: 1-2).

Por consiguiente, y aun cuando son esencialmente similares, el concepto de economía global es más pertinente y adecuado que el de economía transnacional en tanto aquél describe con más precisión la fisonomía y dinámica del mapa económico del mundo de redes y cadenas transfronterizas de valor de hoy así como el funcionamiento de los sistemas económicos que lo integran incluyendo los que operan en entidades que no son estados reconocidos por la ONU. Este mundo ha venido a reemplazar al que albergó lo que en su momento pudo denominarse con propiedad una “economía internacional”, caracterizada por una escasa integración de las economías de las que se componía y cuya interacción se

daba primordialmente en el plano del intercambio comercial. La gráfica 6 muestra una representación estilizada que busca resaltar el contraste entre estas formaciones económicas.

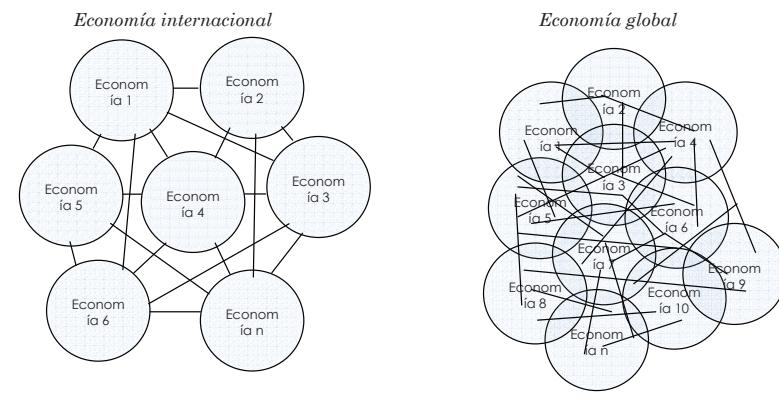
No obstante ese contraste, el hecho es que el concepto de economía global sigue asumiendo un mundo compuesto por Estados-nación westfalianos. Por lo tanto, no considera los cambios que están experimentando éstos últimos actualmente bajo los embates de la globalización y la regionalización, particularmente la erosión de su soberanía y la dilución de su fundamento territorial, como se examina enseguida.

3.3. El Estado post-territorial

Como ya se discutió, el Estado-nación westfaliano es una variante del Estado territorial. Esta variante tiene como atributo definitorio su soberanía frente a otras entidades que reclaman esa misma condición. Si bien sigue siendo la base universal de organización política, desde fines del siglo XX el Estado-nación está experimentando cambios en su carácter, funciones y estructura organizativa bajo el embate de las fuerzas y procesos globales que moldean al mundo actual, todo propiciado especialmente por las nuevas tecnologías de la información y la comunicación.

Está ocurriendo lo que Elkins (1995) llama un cambio tectónico que marca el fin del territorio como la única base de organización política y la consecuente declinación del Estado-nación como el único actor en la escena mundial. El motor de ese cambio es el proceso de “desempaquetamiento” (*unbundling*) de las múltiples jerarquías de identidades, funciones y fuentes de autoridad que por centurias se fueron concentrando en un solo paquete que fue forzado a ser contenido en el Estado-nación todo-propósito. Ese empaquetamiento empezó a ser revertido desde fines del siglo pasado por el resurgimiento de identidades sub-na-

Gráfica 6

Economía internacional vs. economía global

Fuente: elaboración del autor.

cionales y no-territoriales que no pudieron ser eliminadas por ese proceso, como son la extensión a escala mundial del movimiento ecologista, la formación de una incipiente clase obrera transnacional, el surgimiento de una también incipiente sociedad civil global, la institucionalización del libre comercio y la expansión de las actividades de las corporaciones transnacionales a todo el planeta. Asimismo, el “desempaquetamiento” ha obedecido a la suscripción de acuerdos entre Estados para el establecimiento de zonas de libre comercio, mercados comunes, alianzas militares y esquemas monetarios comunes (Ruggie, 1993), que son los vehículos principales de la regionalización, como ya se discutió.

Lo que se hace evidente es que el mundo actual ya no puede entenderse en términos de los rígidos entes territoriales que postula la teoría convencional de las relaciones internacionales pues todo tiende a la descentración y a la “desterritorialización” de los medios de producción y des-

trucción así como de la ciudadanía y la nacionalidad (Agnew y Corbridge, 1995; Basch *et al.*, 1994). Como señala Ianni: “Todo se desterritorializa. No solamente cambia de lugar, se desarraigó [...] El mundo se transforma en territorio de todo el mundo” (1999b: 140).

Se habla así del fin del Estado-nación, aunque no de su desaparición total sino de su agotamiento como entidad soberana que se organiza territorialmente. Hace una década Castells (1997) ya señalaba que:

El Estado-nación basado en la soberanía de instituciones políticas sobre un territorio y en la ciudadanía definida por esas instituciones es cada vez más una construcción obsoleta que, sin desaparecer, deberá coexistir con un conjunto más amplio de instituciones, culturas y fuerzas sociales [ya que] parece cada vez menos capaz de controlar la globalización de la economía, de los flujos de información, de los medios de comunicación y de las redes criminales.

En el mismo sentido, Hein (1994: 90) había apuntado antes que: “El fin del Estado nacional es ciertamente previsible, pero todavía no está a la vista”.

Se puede aseverar, entonces, que el Estado-nación no desaparece sino que se transforma. Como dijo el académico francés Bertrand Badie: “Más que del fin del Estado, yo hablaría de una profunda transformación, que se mantiene junto a otros organismos internacionales no estatales, a pesar de perder una de sus características esenciales, es decir, el principio de soberanía” (Sain y Louhaur, 2000). Estamos, como añade Castells (1997), “[...] ante el surgimiento de una forma superior y más flexible de Estado que engloba a las anteriores, agiliza a sus componentes y los hace operativos en el nuevo mundo a condición de que renuncien al ordeno y mando”.¹¹

11. Rocha (2003) sostiene que un mundo posnacional surge hoy ante el ocaso del Estado-nación el cual está en vías de ser reemplazado por un Estado-región supranacional que también toma forma actualmente.

En efecto, nuevas entidades que no se organizan con arreglo al principio de territorialidad empiezan a aparecer en el mundo como resultado del “desempaqueamiento” del Estado-nación, las cuales no cumplen, por lo tanto, todas las condiciones de dicho principio. Su aparición está contribuyendo al debilitamiento de la soberanía y la autoridad política de los Estados-nación que están causando la globalización y la regionalización. Ya desde mediados del siglo XX, John Herz había advertido sobre esto al señalar que “[...] el significado y la función del [...] Estado-nación ‘soberano’ se han tornado dudosos debido a su debilitamiento como la unidad protectora básica en el concierto mundial” (Herz, 1957: 473).

Las entidades post-territoriales se rigen por una lógica que propicia nuevas formas de autoridad, de democracia y de ciudadanía, además de un nuevo sentido de comunidad, una nueva conciliación entre necesidades individuales y colectivas y formas más flexibles de gobierno (Elkins, 1995). Por lo tanto, trascienden los moldes westfalianos que consagra la trama territorial, i. e. soberanía, rigidez, equiparación de Estado y nación, concepción de la sociedad como fenómeno nacional. Se observa así el surgimiento de variantes como el Estado transnacional, el Estado multipropósito y el Estado multinivel, las cuales constituyen embriones de una entidad en ciernes que aquí se propone designar genéricamente como el Estado post-territorial.¹²

El Estado transnacional es una entidad *no-nacional* y *no-territorial* que ha mostrado ser capaz de configurar políticamente el proceso de globalización y regularlo en el plano transnacional; afirma asimismo el concepto de Estado libe-

12. Este concepto es cercano al de comunidad política post-territorial (Chandler, 2007) y al de Estado no-territorial (Tucker, 1999), éste último entendido como aquél que propicia una competencia política más libre y se basa en contratos sociales más explícitos en lugar del monopolio de autoridad sobre un territorio dado (soberanía).

rando a éste de la trampa territorial que encierra la teoría del Estado nacional haciendo lo transnacional la base de una redefinición de lo político. Tampoco es un estado *internacional* ni *supranacional* ni mundial ya que estas figuras tienen como referencia y unidad básica al Estado nacional (Beck, 1998). Por lo tanto, el Estado transnacional viene a reemplazar al Estado nacional keynesiano, al ser capaz de llevar a cabo funciones indispensables para la reproducción del capital transnacional y crear un entorno propicio para su libre movimiento y operación, i. e. un mundo sin los obstáculos que imponen los Estados-nación y la democracia (Robinson, 1998). Se trata de un aparato en proceso de formación que está absorbiendo gradualmente funciones de los Estados-nación; se encarna en una estructura institucional integrada por organismos multilaterales (e. g. la ONU, el FMI, el BM, la OMC), la cual funciona a través de una compleja red de relaciones entre éstos y los Estados nacionales existentes (Robinson, 2007).

El Estado multipropósito es otra variante del Estado post-territorial que consiste en una entidad con estructuras menos rígidas que las del Estado-nación. Esta nueva entidad cumple funciones en el ámbito “nacional” (e. g. impuestos, infraestructura, seguridad, defensa) así como otras en jurisdicciones que trascienden ese ámbito (e. g. coordinación con organismos supra-estatales y con organizaciones no gubernamentales y corporaciones multinacionales).

Por último, el Estado multinivel es una entidad que consiste en un conjunto de jurisdicciones interconectadas entre sí que forman una estructura multicapas que van desde lo local (municipios), lo provincial (estados o entidades federativas) y lo nacional (federal), hasta lo continental (regional) y lo global (Clarkson, 2001). El Estado-nación es sólo un elemento, si bien uno central, de esa estructura, el cual interactúa verticalmente con los otros componentes o niveles y horizontalmente con las CTN y las organizaciones

de la sociedad civil global (ONG, asociaciones, movimientos sociales), todo a través de una compleja red de interrelaciones.

Estas tres entidades en gestación coexisten con otras que están apareciendo paralelamente como manifestaciones de la regionalización a escala sub-nacional y, a la vez, como producto del entorno económico global presente. Se trata de los Estados región, como los ha llamado Omahe Kenichi (1993; 1995); las ciudades-Estado, como las analizó Jane Jacobs (1970; 1984); y las provincias virtuales que vislumbra David Elkins como unidades de un nuevo federalismo no-territorial que puede surgir en Canadá.¹³

En síntesis, los procesos de globalización y regionalización están induciendo transformaciones de fondo en la operación de las economías de los países, así como en el carácter, funciones y atributos de los Estados. Esto ha resultado en la aparición de nuevas variantes y modalidades y, por ende, de nuevos conceptos que recogen con más precisión las realidades del mundo de hoy, los cuales ya han empezado a desplazar a los que han predominado hasta ahora. No obstante, el hecho es que, como ya se apuntó, el concepto de economía global, que es el más pertinente y actualizado, continúa vincándose en la figura del Estado-nación y la noción de “economía nacional”, por lo que no considera las transformaciones que se están operando tanto en el carácter de los Estados como en el del conjunto de ellos. Por consiguiente, dicho concepto —así como sus predecesores— tampoco considera propiamente el surgimiento del nuevo orden geopolítico que se está configurando y ni del esquema productivo que también toma forma actualmente

13. La *Francophonie*, formada por todos los canadienses de habla francesa que residen fuera de Quebec, y la provincia de los pueblos aborígenes, la mitad de los cuales residen en más de 2,000 reservaciones y el resto dispersos sobre el territorio canadiense.

en el mundo y que aquí se propone llamar la economía transregional.

4. Hacia una economía transregional

Como se discutió en secciones anteriores, el emplazamiento de subsidiarias por las grandes empresas globales en localizaciones fuera de sus países sede y la extensión resultante de sus cadenas de valor han dado lugar a la formación de redes transfronterizas de producción a escala continental y global, y con esto a la transnacionalización de la producción y la profundización de los procesos de integración de las economías “nacionales”. Es decir, los capitales dejaron de ser “nacionales”, el capital se tornó global y, como lo sentenció Clarkson (2001), globalizarse significa en último análisis trascender la territorialidad. Robinson (2007) sintetiza bien estas realidades:

¿Qué es una ‘economía nacional’? ¿Es un país con un mercado cerrado? ¿Un conjunto de circuitos protegidos de producción delimitados territorialmente? ¿El predominio de capitales nacionales? ¿Un sistema financiero nacional aislado? No hay país capitalista en el mundo que se ajuste a esa descripción [pues] Hay un cuerpo creciente de evidencias que demuestran la transnacionalización del capital (2007: 9).

Ocurre, pues, que segmentos cada vez mayores de las economías más avanzadas y de las economías en desarrollo más dinámicas del mundo, que conjuntamente generan más de las dos terceras partes del producto mundial —como se documentó antes—, se han estado asentando fuera de sus respectivos territorios constituyendo así extensiones de esas economías allende sus fronteras nacionales. En otras palabras, el alcance geográfico de las vinculaciones y flujos productivos de las economías con mayor capacidad productiva en el mundo ha rebasado ampliamente los límites

de los territorios en los que las mismas se formaron y se desarrollaron originalmente.

No obstante esa circunstancia, las políticas económicas que instrumentan y los regímenes monetario, fiscal, tarifario y aduanal que establecen y operan los gobiernos nacionales siguen teniendo vigencia y aplicación exclusivas al interior de sus respectivos territorios. Empero, el hecho es que la plena correspondencia física y funcional entre los aparatos económicos “nacionales” y los territorios que se supone los contienen está dejando de ser posible en razón de que una parte significativa y creciente de los flujos y procesos productivos que generan esos aparatos ha desbordado su ámbito “nacional”. Este desbordamiento ocurre en dos sentidos: 1. Hacia fuera, vía la localización de plantas y unidades productivas en otros países por parte de CTN, lo que resulta en el desbordamiento de la economía de sus países de origen y su extensión hacia otras; y, 2. Hacia dentro, a medida que esas plantas y unidades productivas se emplazan en otros países que son así “invadidos” por ellas como extensiones de las economías de donde provienen; esto puede ocurrir también en el caso de los países en los que se ubican las matrices de las CTN, los cuales pueden ser igualmente “invadidos” por filiales y subsidiarias de otras CTN.

Se ha producido así un gradual pero consistente desacoplamiento de la espacialidad de los flujos y procesos de las economías respecto de sus territorios “nacionales”. Esta tendencia se ve reforzada por la circunstancia, señalada por Castells, de que los depósitos de talento y capacidad tecnológica no coinciden con el territorio de los países sino que se ubican a lo largo de redes transfronterizas de producción e innovación que se han formado en todo el mundo. Esto ha dado lugar a una nueva división ya no “internacional” sino “transnacional” del trabajo que se establece cada vez más entre agentes y CTN, en lugar de entre países o economías (Castells, 1996).

Todos esos fenómenos están resultando en la configuración de una nueva arquitectura económica global que en este ensayo se propone designar como la economía transregional del siglo XXI. Esta economía, se argumenta aquí, va a cobrar forma y plena vigencia en el nuevo orden mundial que se gesta actualmente y se perfila a ser la marca de este siglo en sus primeras décadas; este orden tendrá un carácter ya no “internacional” ni “transnacional” sino uno que si bien acusará una compleja mezcla, tenderá a ser predominantemente interregional, como se discute a continuación.

4.1. El orden mundial post-westfaliano en gestación

La transnacionalización del capital está redundando en el debilitamiento de la capacidad de los Estados-nación para controlar y encauzar los procesos económicos que se despliegan en sus territorios, en la medida en que parte de sus funciones se están transfiriendo a entidades supraestatales que se han venido formando para facilitar la operación y movimientos del capital transnacionalizado, lo que está socavando su control y autoridad sobre sus respectivas economías, i. e. su soberanía. Esta tendencia es reforzada, como lo apuntaba hace un lustro el profesor Bertrand Badie, por la capacidad que han adquirido los individuos bajo la globalización para realizar transacciones, intercambios e inversiones en otros países al margen del control de sus Estados (Sain y Louhaur, 2000).

En general, el debilitamiento de la autoridad y la socavación de la soberanía de los Estados-nación son tendencias cada vez más evidentes, como lo indica el consenso que se observa al respecto en la literatura relevante (Elkins, 1995; Beck, 1998; Clarkson, 2001; Horsman y Marshall, 1994; Colomer, 2007; Mann, 1990; Jha, 2006).¹⁴ Este debilita-

14. Incluso en enciclopedias populares como Wikipedia se consigna que el Estado-nación está perdiendo sistemáticamente su control sobre los flujos internacionales de personas, bienes, dinero y tecnología.

miento es asimismo causado por la transnacionalización de las economías “nacionales” y la suscripción de tratados para la creación de áreas de libre comercio y regímenes monetarios comunes.

Los procesos de regionalización ya han dado lugar a la creación de entidades supra-estatales de dimensiones continentales. Como se sabe, la más grande y desarrollada de estas entidades es la Unión Europea que integra a 27 Estados, que pronto pueden llegar a 30 de aceptarse las solicitudes de Croacia, Macedonia y Turquía que actualmente tienen la categoría de candidatos. Le siguen en importancia y grado de maduración: el TLCAN, que agrupa a los tres países de la América Septentrional entre los que está la mayor potencia económica del mundo; la ASEAN, que agrupa a los diez países del sudeste asiático; y el Mercosur, que incluye a todos los países de la América Austral (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, más Chile y Bolivia que suscriben los principios políticos de este organismo). A éstas se suman el resto de los 42 esquemas de integración y cooperación que se enlistan en el apéndice 2, en especial los que existen en África, cuyo elevado número (ocho) sustancia la presunción de que se puede producir una integración profunda en ese continente en el futuro no muy lejano similar a la UE, como lo indica en particular el nombre de uno de ellos, la Unión Económica y Monetaria de África Occidental (WAEMU).

En consecuencia, el mapa geopolítico del mundo se está modificando y apunta a convertirse en un paisaje mixto en el que entidades supra-estatales como las descritas se erigirán en actores protagónicos que disputarán la primacía a los Estados-nación que permanezcan en la escena global. Se atisba así la conformación de una nueva estructura geopolítica mundial compuesta por Estados-nación westfalianos, entidades regionales (UE, Mercosur), ciudades-Estado (El Vaticano), principados (Mónaco, Liechtenstein, Andorra) y territorios asociados a estados metropolitanos (Bermuda,

Groenlandia, Polinesia Francesa). Se trata de un mapa-mundi post-westfaliano ya que se puede prever que unas de las entidades más importantes que incluirá son distintas a las que se formaron a partir del reconocimiento de la soberanía de los Países Bajos y de la Confederación Suiza al firmarse la Paz de Westfalia en 1648.¹⁵

Esa estructura en ciernes dará lugar a un nuevo orden mundial, el cual ya se gesta actualmente y será el que rija en las décadas por venir. La noción de un orden predicado sobre la declinación, transformación o incluso desaparición del Estado-nación es compartida por estudiosos de orientaciones tan diversas como Sassen (2006), Kuehls (1996), Hein (1994), Beck (1999), Elkins, (1995), Tucker (1999) y Schmidt (1995). Dicho orden supone una compleja comunidad de actores y autoridades, cada uno con jurisdicciones territoriales diferentes o bien sin ninguna definida, por lo que se asemeja al que prevalecía en la Europa feudal, de ahí que se le haya calificado como *neo-medieval*. Esta semejanza ha sido señalada por Sassen (2006) y Beck (1999), así como por otros autores como Rosenau (1990), Howison (2006), Mittelman (2002) y Gilpin (2001).

En última instancia, un orden neo-medieval surge de la evolución misma del Estado westfaliano, especialmente de la erosión de su soberanía, como lo señala el profesor Badie (Sain y Louhaur, 2000: 1):

El Estado-nación, tal como aparece hoy en día en el derecho internacional, es un sistema político singular inventado en Europa occidental, el cual tardó seis siglos (del siglo XIII al XIX) en afirmarse en todo el

15. Rocha y Morales (2008) sostienen que tras el fin de la Guerra Fría emergió un nuevo sistema político internacional en tres etapas: una primera de transición de la Guerra Fría a la post-Guerra Fría, una segunda que denominan post-westfaliana (1993-2001) y una tercera que llaman retrowestfaliana aún en curso (2001-2009?). Dado que las dos últimas están en conflicto, se abre la interrogante en cuanto a si se conformará un orden político post-westfaliano, uno retrowestfaliano, o bien una “situación híbrida” (2008: 31).

continente. Cuando nació en Francia, España e Inglaterra, el Estado coexistía con otros sistemas políticos, es decir, las ciudades, el Sacro Imperio Germánico y el Papado. Por eso es tiempo de imaginar un mundo postsoberano en el que el Estado debería dejar nuevas responsabilidades en manos de la sociedad civil y de las redes transnacionales.

Rosenau fue de los primeros en señalar la coexistencia en la Edad Media de instituciones altamente jerárquicas como la Iglesia y el imperio con una estructura descentralizada de feudos y señoríos que constituían un orden similar al que se observa actualmente. De la misma manera, Sassen apunta que “[...] la multifacética geografía política del orden feudal se asemeja a las traslapadas jurisdicciones de los Estados nacionales, instituciones supranacionales e incipientes régimen globales privados de hoy” (Sassen, 2006: 27).

Por su parte, Ulrich Beck se refiere al orden presente como un “nuevo medievalismo” en el que: “Los Estados transnacionales deben compartir las lealtades de sus súbditos con otras autoridades regionales y la sociedad mundial, por una parte, y, por la otra, con autoridades subestatales y subnacionales” (1999: 159). A su vez, Howison (2006) habla del “neomedievalismo” como una de los esquemas de gobernanza que aparecerán en este siglo en sustitución del Estado-nación junto con otras como los imperios, las redes y lo que él llama el Estado-mercado (*market-state*). Esto lo funda en su convicción de que “[...] el mapa mundial del futuro no va a consistir en Estados-nación claramente delineados. Los sistemas de gobierno se van a transformar y el Estado-nación, o lo que lo reemplace, va a aparecer anacrónico. La integración y la fragmentación desafían la soberanía de los estados; actores no-estatales están adquiriendo poder y las amenazas transnacionales no respetan fronteras” (Howison, 2006: 10).

Finalmente, si bien lo reconoce igualmente como una de las tres formas de gobernanza posibles en el orden global

en formación junto con el institucionalismo neoliberal y el transgobermentalismo, Gilpin (2001) no comparte esas visiones sobre el neomedievalismo, aunque admite que la fragmentación de los Estados y la transferencia de su soberanía a entidades sub y supra-estatales y otros actores como las ONG y las CTN está dando lugar a una estructura descentralizada de poder compuesta por redes horizontales de Estados, organizaciones e instituciones “internacionales”.

No obstante lo anterior, Gilpin sigue profesando expresamente una visión Estado-céntrica, la cual parte de la premisa de que el mapamundi está enteramente dominado por Estados-nación que poseen un territorio fijo, por lo que ellos son los únicos actores relevantes en el orden geopolítico así configurado. Esta es, de hecho, la visión que sigue prevaleciendo en la literatura sobre relaciones internacionales y economía política internacional, así como en los círculos políticos y diplomáticos de todo el mundo. Empero, como ya se documentó, es evidente que un nuevo orden se está conformando en el mundo, en el que las funciones de regulación y gobernanza son desempeñadas por una creciente diversidad de actores muchos de los cuales son aquellos en los que actualmente se encarna el Estado transnacional cuya formación vislumbran Robinson (2006) y Beck (1998).¹⁶

Aunque no ostenta aún lo que puede llamarse una estructura o mecanismo de coordinación y control, es válido prever que ese orden post-westfaliano que emerge será capaz de impartir estabilidad y equilibrio en el mundo no obstante la compleja amalgama de instancias, instituciones y actores

16. Estados westfalianos; entidades regionales como la UE y Mercosur; las empresas globales más grandes; instituciones económicas multilaterales como el Banco Mundial, el FMI, la OMC y la ONU y sus agencias; bancos regionales como el Banco Asiático de Desarrollo y el Banco Interamericano de Desarrollo; las ONG más importantes; asociaciones civiles, asociaciones sindicales y movimientos sociales de alcance transnacional; y organismos supra-estatales como la Corte Internacional de Justicia y las comisiones Internacional e Interamericana de Derechos Humanos.

que lo define. Después de todo, el orden vigente funciona a pesar de carecer igualmente de un estructura coherente de coordinación y gobernanza a escala global (Keohane y Nye, Jr. 2000; Palacios, 2004).

Dados ese escenario y la fuerza de la regionalización mundial, manifestada en el alcance y trascendencia de los procesos de integración en marcha en los cinco continentes, hay bases suficientes para argumentar que dicha estructura geopolítica en formación está en vías de adquirir un carácter eminentemente interregional, tal como lo observó Karl Polanyi hace más de medio siglo. En un artículo poco conocido (Polanyi, 1945), publicado al año siguiente de que salió a la luz su opus magnum *La gran transformación*, ese notable pensador argumentó que un orden interregional es no sólo superior sino preferible al inter-estatal que supone el capitalismo. Más aún, Polanyi estaba convencido de que ese nuevo orden ya estaba naciendo, tan es así que afirmó que: “El nuevo patrón en la escena mundial es uno de sistemas regionales coexistiendo uno al lado del otro” (Polanyi, 1945: 87).

Más recientemente, Björn Hettne (1991; 2000) retomó y amplió la visión de Polanyi desarrollando en consecuencia un elaborado argumento sobre la pertinencia y las ventajas de un orden interregional desde una perspectiva mercantilista que toma con reservas el libre comercio y trasciende la lógica del Estado-nación. Hettne mostró la superioridad de un sistema mundial segmentado en bloques económicos prácticamente autosuficientes con las dimensiones requeridas para la formación de mercados internos y lo necesario para el desarrollo de las economías regionales. Sobre esa base, Hettne propuso un nuevo regionalismo capaz de establecer control y coherencia territorial en las regiones a fin de proteger a la sociedad civil y preparar el camino para la conformación de un orden mundial no jerárquico de vocación post-westfaliana. La posibilidad de lograr este

objetivo dependerá del resultado de las tensiones entre la lógica funcional que gobierna la globalización vía la expansión del mercado y la lógica territorial que rige los procesos de regionalización y prioriza el control político en las sociedades (Hettne, 2000).

Ese nuevo regionalismo representa “el regreso de lo político”, lo cual se concreta con intervenciones públicas que aseguren la consecución de objetivos cruciales como la paz, el desarrollo, la seguridad y la sustentabilidad ecológica. Su pertinencia reside en que este regionalismo entraña un orden mundial que ofrece mejores posibilidades de equilibrio y estabilidad geopolíticas en relación con la alternativa westfaliana, la cual suscribe el institucionalismo neoliberal y el libre comercio dando lugar así a un régimen mucho más proclive a conflictos permanentes y a anarquía económica, como lo advirtió el propio John Maynard Keynes (Hettne, 1991: 146).

Es por todo ello que aquí se introduce la expresión *economía transregional* para designar la arquitectura productiva que cobra forma actualmente en el mundo, apuntando que esta arquitectura funcionará sobre un mapa y en el contexto de un orden geopolítico de corte post-westfaliano como el previsto por Polanyi y Hettne. Así apuntan las tendencias que se observan actualmente, como se mostró en secciones anteriores.

4.2. La economía transregional que emerge

Dado que no consideran los cambios que han experimentado en las últimas décadas las entidades a las que aluden, las nociones de *economía nacional* y *economía internacional* que han prevalecido por más de una centuria se han convertido en sendos estereotipos. Al estar ancladas en la lógica del Estado-nación y atrapadas en la trampa territorial que suscribe la teoría convencional de las relaciones “internacionales” y de la que advierten Agnew y Corbridge (1995),

ambas nociones suponen una visión westfaliana Estado-céntrica como la que profesa Gilpin (2001), la cual ya está siendo rebasada por las realidades de la presente era.

Dados los evidentes efectos de las fuerzas que moldean y gobiernan el entorno económico global vigente, como se documentó antes, el ámbito de operación de las economías de los países se ha venido desacoplando de los territorios que se supone las contienen, lo que se está traduciendo en el desvanecimiento gradual de su carácter “nacional”. De esta manera, se está creando un ámbito transversal indiferenciado a lo largo y ancho del planeta en el que se desarrollan los procesos productivos que originalmente se circunscribían al territorio de los países, ámbito que por lo tanto no conoce barreras ni fronteras “nacionales”.

En consecuencia, la validez conceptual y semántica de la expresión *economía nacional* se está perdiendo y se perfila a convertirse en una mera referencia para fines de análisis, de medición estadística y/o de diseño e implementación de políticas públicas. Lo mismo ocurre con la expresión *economía internacional* a medida que los contornos de sus elementos constitutivos se hacen porosos y se desdibujan. Por consiguiente, dadas estas crecientes limitaciones que están experimentando es necesario trascender ambas expresiones y los conceptos que designan y empezar a formular otros conceptos y a acuñar otras expresiones que reflejen más adecuada y propiamente la estructura y la dinámica económicas del mundo del siglo XXI.

Buscando contribuir a ese propósito, se propone aquí una concepción alternativa de lo que constituye una *economía* y definir a ésta como un sistema productivo conformado por una vasta y altamente diversa colectividad de actores que usan su capacidad de agencia en función de sus intereses y necesidades, desarrollando así actividades que crean valor y generan un sistema integrado de procesos y circuitos de producción y distribución, así como de flujos de información

e innovación que se despliegan tanto sobre el territorio “nacional” respectivo como fuera de él, en otras latitudes. Lo que define como “nacional” a cada economía es la medida en que sus soportes materiales —i. e. instalaciones, activos y unidades productivas— sean propiedad de ciudadanos del Estado-nación en el que esa economía se asiente.

El conjunto que forman esos sistemas, o sea el de todas las economías de los Estados reconocidos por la ONU, no agota el conjunto de todos los sistemas económicos identificables en el planeta, que es al que sí se le puede considerar con propiedad como constitutivo de la *economía mundial*, la cual comprende los aparatos productivos tanto de los Estados-nación como los de otras entidades territoriales que no tienen ese estatus pero que también generan bienes y servicios al igual que las “economías nacionales”. Sobre esa base, se propone igualmente trascender el concepto de *economía internacional* que supone un conjunto homogéneo formado sólo por economías “nacionales” debidamente contenidas en los territorios de sus respectivos Estados.

Comparativamente, las nociones de *economía transnacional* y *economía global*, ya discutidas, resultan más apropiadas que la de *economía internacional* para representar al conjunto de la economía mundial. Sin embargo, la cuestión es que, en esencia, las primeras comparten las limitaciones de ésta última. Este es particularmente el caso de la noción de *economía transnacional*, en la medida en que sigue refiriéndose al mismo conjunto de economías “nacionales” y continúa atrapada en la trampa territorial. Aunque la de *economía global* es más pertinente, el hecho es que sigue asumiendo un mundo westfaliano de Estado-nación, si bien uno atravesado por un complejo entramado de redes de producción y negocios que forman un sistema que funciona sincronizadamente y en tiempo real.

Por lo tanto, partiendo de esta última noción y atendiendo lo discutido en páginas anteriores, se propone aquí

la expresión *economía transregional* para designar a la que se está formando en el mundo post-westfaliano en ciernes del presente y que puede vislumbrarse se consolidará como tal en las próximas décadas.¹⁷ La *economía transregional* se define como un sistema integrado que funciona como una gigantesca red de redes productivas que se extiende a lo largo y ancho del planeta conectando unidades de producción e innovación vía relaciones funcionales, vinculaciones de insumo-producto e intercambios de bienes y servicios que fluyen a lo largo de cadenas de valor que establecen las empresas y corporaciones a las que pertenecen dichas unidades.¹⁸ Por lo tanto, no alude en sí al conjunto de las economías distinguibles en el mundo —la economía mundial— sino que se superpone a ésta como un entramado que atraviesa las jurisdicciones de todas las entidades y actores protagónicos en la escena global.

En tal caso, es transregional primeramente en sentido geográfico en tanto hace referencia a un aparato productivo que se extiende por todo el mundo, omiso de fronteras “nacionales”, y atraviesa no sólo países sino en primer lugar localidades y regiones en las que a fin de cuentas están emplazadas las unidades de que se compone. De ese modo, estas unidades productivas están conectadas a través de nexos similares a los vínculos “translocales” entre gobiernos sub-nacionales a que se refiere Jessop (1994: 273-274). Al mismo tiempo, este aparato es transregional en razón de que en última instancia se funda en el concepto de región en su sentido lato, i. e. como entidad geográfica y como formación histórica (Hettne, 1991), y por lo tanto contempla tanto enti-

17. Como antecedente de este nuevo concepto puede mencionarse el de economía post-internacional formulado por Rosenau (1990; 2003) y elaborado posteriormente por otros autores como Ferguson y Mansbach (2004), quienes hablan de una economía mundial post internacional (*post-international world economy*).

18. Por eso se dice que la competencia se da hoy entre cadenas de valor más que entre empresas individuales y entre ciudades o regiones más que entre países.

dades territoriales —países, regiones y localidades— como entidades étnico-culturales, esto es, naciones.

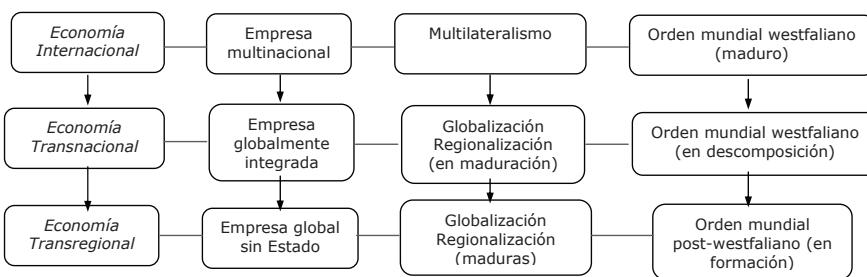
Más generalmente, y según lo discutido anteriormente, la economía transregional es en último análisis producto del crecimiento de las CTN, de la segmentación de sus procesos productivos y de la consecuente expansión de sus operaciones en todo el mundo. Por lo tanto, en su estado actual, en la que aún se asemeja a las nociones de economía transnacional y economía global, la misma es consustancial al espécimen más reciente de las CTN, i. e. a lo que Sam Palmisano, presidente de IBM, llama la empresa globalmente integrada (Palmisano, 2006; Palacios, 2008). Cuando el proceso de su formación culmine, se puede prever que la economía transregional va a adoptar un carácter similar al de la llamada multinacional sin estado (*the stateless multinational*), la cual corresponde al estadio más elevado al que aspiran llegar las CTN y cuya llegada se pronostica desde hace tiempo; de hecho, se dice que ya nació y que dos ejemplos de ella son Lenovo y Arcelor Mittal (*The Economist*, septiembre 18, 2008). Hace más de una década, Schmidt (1995) ya había vislumbrado su surgimiento llegando a afirmar que ya para entonces las CTN se estaban acercando a la condición ideal de ser entidades “sin Estado”, la cual simboliza la emancipación de las empresas de los controles del Estado-nación y, más concretamente, su disociación de sus países de origen, o sea su desnacionalización.

Puede decirse, en suma, que la economía transregional es producto del entorno económico que se ha configurado desde fines del siglo XX hasta hoy. Empero, como este entorno es moldeado por fuerzas como la globalización y la regionalización, la economía transregional será al mismo tiempo reflejo del orden post-westfaliano que se gesta actualmente. En su momento, la economía internacional fue concomitante a la empresa multinacional y al orden westfaliano que prevaleció en el siglo pasado; igualmente,

la economía transnacional lo ha sido a la empresa globalmente integrada y al orden westfaliano en descomposición bajo el que aún vivimos.

Es decir, se observa que en cada época tiende a establecerse una bien definida correspondencia entre el entorno económico, el orden geopolítico, el carácter de la arquitectura económica mundial y el tipo de criatura por excelencia del capitalismo afín a cada etapa, como lo ilustra la gráfica 7.

*Gráfica 7
Arquitectura económica y orden mundial*



Fuente: elaboración del autor

5. Comentarios finales

De acuerdo con el propósito declarado al principio, en las secciones precedentes se mostró que las economías “nacionales” se han venido desacoplando de su referente territorial y que, de esta manera, su carácter “nacional” así como la condición de “internacional” del conjunto de ellas se han venido desvaneciendo a la par que la pertinencia conceptual de la expresión con la que ese conjunto se denomina.

Como se mostró también, la economía global de redes vigente hoy en día se está convirtiendo en una arquitectura transregional que será la contraparte económica del orden

mundial post-westfaliano que se gesta actualmente. Este orden estará constituido por una amplia diversidad de actores que van desde Estados-nación, organismos e instituciones, hasta entidades regionales y otras de carácter no territorial; por lo tanto entrañará un nuevo mapa del mundo que ya no será exclusivamente *internacional* sino predominantemente *interregional*.

Cabe puntualizar que la conformación de la economía transregional es hoy un proceso en marcha impulsado por la transnacionalización tanto de las economías de los países industrializados, como de las de los países en desarrollo más avanzados del mundo. La clara dirección y vigor incuestionable de este proceso dan bases para prever su maduración en las próximas décadas en razón de que esas economías son las que generan la mayor parte del producto mundial y las que marcan el rumbo de la evolución del conjunto de los sistemas productivos que funcionan sobre el planeta. De aquí que, al abarcar conceptualmente todos esos sistemas, a los que de hecho atraviesa y vincula, la noción de economía transregional resulta más pertinente que las de *economía transnacional* y *economía global* a secas.

Finalmente, algo que también se busca destacar aquí es que conceptos como esos, y por extensión los términos y expresiones con las que se designan, no son eternos ya que se formulan en una coyuntura histórica dada para designar y describir partes de la realidad mundial en esa coyuntura, por lo que necesariamente tienen un carácter transitorio. Al no renovarse, pierden pertinencia semántica y precisión conceptual hasta llegar a convertirse en estereotipos crecientemente vacuos que dejan de corresponderse con los fenómenos y realidades de la coyuntura y las circunstancias bajo las que fueron concebidos. Así es como el vocablo *nacional*, que en rigor se refiere a una colectividad de seres humanos que comparten algún rasgo étnico y/o lingüístico independientemente de donde se ubiquen, i. e. a

una entidad de índole *cultural*, a través del tiempo llegó a entenderse como una de las escalas geográficas en las que está organizada territorialmente la humanidad civilizada. Así lo indican las expresiones *sub-nacional*, *supra-nacional* e *internacional*, por lo que cotidianamente se entiende como el adjetivo de una entidad o parcela territorial y por ende como sinónimo de las nociones de área geográfica o región. Por eso es que aquí se propone un vocablo nuevo —el de *transregional*— para describir el escenario económico mundial que se configura actualmente, y por lo visto madurará en décadas subsiguiente del aún naciente siglo XXI. ☺

Fecha de recepción: 26 de septiembre de 2008.

Fecha de aceptación: 15 de febrero de 2009.

Apéndice I

Esquemas de integración sub-regional en Asia-Pacífico

Proyectos regionales de cooperación económica

1. North East Asian Grouping
2. Japan Sea Economic Zone
3. Yellow Sea Economic Zone
4. Northeast Asian Group

Esquemas sub-regionales de cooperación económica

1. Singapore-Riau-Johor Growth Triangle
2. Northern Growth Triangle
3. East ASEAN Growth Triangle
4. Baht Economic Zone
5. Borneo Growth Triangle

Esquemas sub-regionales de cooperación económica

1. Tumen River Delta Development Project
 2. Tumen River Basin Free Trade Zone I
 3. Tumen River Basin Free Trade Zone II
 4. Greater Mekong Sub-regional Cooperation Project [Economic Hexagon]
 5. Greater Mekong Sub-region Economic Program
 6. Growth Quadrangle
 7. Growth Quadrilateral
 7. Strategic Quadrilateral
 8. South East Asian Growth Triangle
-

Fuente: Palacios (2001b); ADB (2008)

Apéndice 2

Organismos de cooperación económica y esquemas e integración regional

1. Andean Community (CAN)
2. Arab Maghreb Union (UMA)
3. ASEAN Free Trade Area (AFTA)
4. Asia-Europe Meeting (ASEM)
5. Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC)
6. Association of Southeast Asian Nations (ASEAN)
7. Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA)
8. Beibu Gulf Economic Zone
9. Bay of Bengal Initiative for Multi Sectoral Technical and Economic Cooperation (BIMSTEC)
10. Caribbean Community (Caricom)
11. Central Asia Regional Economic Cooperation (CAREC)
12. Central European Free Trade Agreement (CEFTA)
13. China-ASEAN Free Trade Area (CAFTA)

14. Closer Economic Relations (CER) between Australia and New Zealand
15. Common Market for Eastern and Southern Africa (Comesa)
16. Community of Sahel-Saharan States (CEN-SAD)
17. Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement (DR-CAFTA)
18. East African Community (EAC)
19. East Asia Summit (EAS)
20. Economic Community of Central African States (ECCAS)
21. Economic Community of West African States (Ecowas)
22. Economic Cooperation Organization (ECO)
23. Economic and Monetary Community of Central Africa (CEMAC)
24. UE-Cariforum Economic Partnership Agreement
25. Eurasian Economic Community (EurAsEC)
26. European Economic Area (EEA)
27. European Free Trade Association (EFTA)
28. European Union (EU), formerly the European Community
29. Greater Arab Free Trade Area (GAFTA)
30. Gulf Cooperation Council (GCC)
31. Intergovernmental Authority on Development (IGAD)
32. Mercado Común Centroamericano (MCCA)
33. Mercado Común del Sur (Mercosur)
34. North American Free Trade Agreement (NAFTA)
35. Pacific Island Forum (PIF)
36. South American Community of Nations (CSN)
37. South Asia Free Trade Agreement (SAFTA)
38. South Asian Association for Regional Cooperation (SAARC)
39. Southern African Development Community (SADC)
40. Southern African Customs Union (SACU)

41. Unión de Naciones Suramericanas (Unasur)
42. West African Economic and Monetary Union (WAEMU)

Propuestos

1. Association of Caribbean States (ACS)
2. Common Economic Space Inside CIS
3. African Economic Community (AEC)

Fuentes: Palacios (2001b), ADB (2008), Wikipedia (2008), www.caexpo.org, www.europa-eu-un.org.

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

ADB (2008), *Emerging Asian Regionalism. A Partnership for Shared Prosperity*, Manila, Asian Development Bank.

Sain, Pauline y Stéphane Louhaur (2000), “El estado nación ¿un actor entre otros? Una entrevista a Bertrand Badie”, *Label France*, núm. 38 (enero) Disponible en http://www.diplomatie.gouv.fr/label_france/ESPAÑOL/DOSSIER/2000/05etat.html.

Basch, Linda, Nina Glick Schiller y Cristina Szanton Blanc (1994), *Nations Unbound: Transnational Projects, Postcolonial Predicaments, and Deterritorialized Nation-States*, Nueva York, Gordon Breach Science Publishers.

Beck, Ulrich (1998), *¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas de la globalización*, Barcelona, Paidós.

Bienefeld, Manfred (1989), “The lessons of history and the developing world”, *Monthly Review*, vol. 41, núm. 3 (julio-agosto), pp. 9-41.

Bonturi, Marcos y Kiichiro Fukasaku (1993), “Globalization and intra-firm trade: An empirical note”, *OECD Economic*

Bibliografía

Bibliografía

- Studies, núm. 20, primavera. Disponible en: <http://www.oecd.org/dataoecd/19/33/33948827.pdf>.
- Cable, Vincent y David Henderson (1994), *Trade blocs? The Future of Regional Integration*, Washington, DC, Brookings Institute.
- Castells, Manuel (1997), “¿Fin del Estado nación?”, *El País*, octubre 26. Disponible en: <http://www.insumisos.com/lecturasinsumisas /Fin%20del%20Estado%20nacion.pdf>.
- (1996), *The Rise of the Network Society*, Oxford, Blackwell Publishers.
- Cavanagh, John (1982), *Transnational Economy: Transnational Corporations and Global Markets*, Washington, DC, Institute for Policy Studies.
- Chandler, David (2007), “The possibilities of post-territorial political community”, Royal Geographical Society-Institute of British Geographers. Disponible en: <http://www.wmin.ac.uk/ssh1/pdf/CSDChandlerAREA.pdf>.
- Clarkson, Stephen (2001), “The multi-level state: Canada in the semi-periphery of both continentalism and globalization”, *Review of International Political Economy*, vol. 8, núm. 3 (septiembre), pp. 501-527.
- Colomer, Josep M. (2007), *Great Empires, Small Nations: The Uncertain Future of the Sovereign State*, Londres, Routledge.
- Coraggio, José Luis (1979), “Sobre la espacialidad social y el concepto de región”, *Avances de Investigación*, núm. 3-979, Centro de Estudios Económicos y Demográficos, El Colegio de México.
- Drucker, Peter F. (1989), *The New Realities: In Government and Politics / In Economics and Business / In Society and World View*, Nueva York, Harper & Row.
- Elkins, David J. (1995), *Beyond Sovereignty: Territory and Political Economy in the Twenty-First Century*, Toronto, University of Toronto Press.

- Ernst, Dieter y Terutomo Ozawa (2002), “National sovereign economy, global market economy, and transnational corporate economy”, *Working Papers, Economic Series*, núm. 42. East West Center, Honolulu, Hawaii.
- Esteves, Paulo (2006), “Para uma genealogia do estado territorial soberano”, *Revista de Sociología e Política*, núm. 27 (noviembre), pp. 15-32.
- Ferguson, Yale H. y Richard W. Mansbach (2004), *Remapping Global Politics. History's Revenge and Future Shock*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Gabel, Medard y Henry Bruner (2003), *Global Inc. An Atlas of the Multinational Corporation*, Nueva York, The New Press.
- Gilpin, Robert (2001), *Global Political Economy. Understanding the International Economic Order*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Hein, Wolfgang (1994), “El fin del estado-nación y el nuevo orden mundial. Las instituciones políticas en perspectiva”, *Nueva Sociedad*, núm. 132, julio-agosto, pp. 82-99.
- Herz, John H. (1957), “Rise and demise of the territorial state”, *World Politics*, vol. 9, núm. 4, julio, pp. 473-493.
- Hettne, Björn (2000), “Re-reading Polanyi: Toward a second Great Transformation”, en Kenneth McRobbie y Kari Polanyi Levitt (eds.), *Karl Polanyi in Vienna. The Contemporary of the Great Transformation*, pp. 60-72.
- (1991), “Europe and the crisis: The regionalist scenario revisited”, en Mendell y Saleé, *The Legacy of Karl Polanyi*, pp. 133-154.
- Horsman, Mathew y Andrew Marshall (1995), *After the Nation-State: Citizens, Tribalism and the New World Disorder*, Hammersmith, Londres, HarperCollins.
- Howison, Phil (2006), “The decline of the nation state”, Victoria University, Wellington, Nueva Zealand, octu-

Bibliografía

- Bibliografía
- bre 16. Disponible en: pacificempire.org.nz/wp-content/uploads/TheDeclineOfTheNationState.pdf.
- Hudson, Ray (2005), *Economic Geographies: Circuits, Flows and Spaces*, Londres, Sage Publications.
- Ianni, Octavio (1999a), *La era del globalismo*, México, Siglo XXI Editores.
- Ianni, Octavio (1999b), *Teorías de la globalización*, México, Siglo XXI Editores.
- Jacobs, J. (1984), *Cities and the Wealth of Nations: Principles of Economic Life*, Nueva York, Random House.
- Jacobs, J. (1970), *The Economy of Cities*, Nueva York, Vintage Books.
- Jessop, Bob (1994), “Post-Fordism and the state”, en Ash Amin (Ed.), *Post-Fordism. A Reader*, Oxford, Inglaterra, Blackwell Publishers, pp. 251-279.
- Jha, Prem Shankar (2006), *The Twilight of the Nation State: Globalisation, Chaos and War*, Londres, Pluto Press.
- Kuehls, Thom (1996), *Beyond Sovereign Territory: The Space of Ecopolitics*, Minneapolis, University of Minnesota Press.
- Keohane, Robert O. y Joseph S. Nye, Jr. (2000), “Introduction”, en Joseph S. Nye, Jr. y Joseph D. Donahue (eds.), *Governance in a Globalizing World*, Washington, DC, Brookings Institution Press, pp. 1-41.
- Keohane, Robert O. y Joseph S. Nye, Jr. (eds.) (1972), *Transnational Relations and World Politics*, Cambridge, Massachusetts. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Mann, Michael (1990), *The Rise and Decline of the Nation State*, Nueva York, Blackwell Publishers.
- Martínez M., José (2004), “Trasnacionales y globalización”, *La Crisis*, febrero 27.
- McRobbie, Kenneth y Kari Polanyi Levitt (eds.), *Karl Polanyi in Vienna. The Contemporary Significance of the Great Transformation*, Montreal, Black Rose Books.

- Mellor, Roy E. H. (1989), *Nation, State, and Territory: A Political Geography*, Londres, Routledge.
- Mendell, Marguerite y Daniel Saleé (1991), *The Legacy of Karl Polanyi. Market, State and Society at the End of the Twentieth Century*, New York, St. Martins Press.
- Mittelman, James H. (2002), *El síndrome de la globalización. Transformación y resistencia*, México, Siglo XXI Editores.
- Ohmae, K. (1993), "The rise of the region state", *Foreign Affairs*, vol. 72, núm. 2, primavera, pp. 78-87.
- Ohmae, K. (1996), *The End of the Nation State: The Rise of Regional Economies*, Nueva York, Free Press Paperbacks.
- ONU (2008), *World Economic Situation and Prospects 2008*, Nueva York, Department of Economic and Social Development, United Nations.
- Palacios, Juan J. (1993), "Inversión e integración regional en el Pacífico: entre los acuerdos y los procesos 'naturales'", *Comercio Exterior*, 43/12 (diciembre), pp. 1128-1139.
- Palacios, Juan J. (2001a), "Production networks and global supply chains: the rise of the horizontal corporation", en Hans-Jörg Richter (ed.), *Innovation und Wettbewerb in der Dienstleistungsgesellschaft-Aufbruch in das neue Jahrtausend*, Rostock, Alemania, Neuer Hochschulschriftenverlag, pp. 141-152.
- (2001b), "Cooperation cum integration? The intricate dialectics of Asia Pacific regionalism", en Juan J. Palacios (ed.), *Regional Integration and Cooperation in Asia Pacific: Economic and Geopolitical Dimensions*, Guadalajara, Universidad de Guadalajara, pp. 37-59.
- (2004), "Corporate citizenship and social responsibility in a globalize world". *Citizenship Studies*, vol. 8, núm. 4, diciembre, pp. 383-402

Bibliografía

- Bibliografía
- (2008), “Multinational corporations and the economy of networks: An overview”, en Juan J. Palacios (ed.), *Multinational Corporations and the Emerging Network Economy in Asia and the Pacific*, Oxon, Inglaterra, Routledge, pp. 1-25.
- Palmisano, Sam J. (2006), “The globally integrated enterprise”, *Foreign Affairs*, vol. 85, núm. 3, pp. 137-136.
- Polanyi, Karl (1945), “Universal capitalism or regional planning?”, *The London Quarterly of World Affairs*, enero (citado en Hettne, 2000).
- Robinson, William I. (2007), “Beyond the theory of imperialism: Global capitalism and the transnational state”, *Societies without Borders*, núm. 2, pp. 5-26.
- (1998), “Capitalist globalization and the transnationalization of the state”. Trabajo presentado en el *Transatlantic Workshop, Historical Materialism and Globalization*, Universidad de Warwick, abril 15-17.
- Rocha, Alberto y Daniel Efrén Morales (2008), “El sistema político internacional de post-Guerra Fría y el rol de las potencias regionales mediadoras”, *Espiral. Estudios de Estado y Sociedad*, vol. XV, núm. 43 (septiembre-diciembre), pp. 23-75.
- Rocha, Alberto (2003), *Configuración política de un nuevo mundo: dimensiones políticas de lo global*, Guadalajara, Editorial Universidad de Guadalajara.
- (2001), “El sistema político mundial del siglo XXI: un enfoque macro-metapolítico”, *Espiral. Estudios de Estado y Sociedad*, vol. VII, núm. 20 (enero-abril), pp. 135-159.
- Rogoff, Kenneth (2006), “Who Needs the IMF?”, *Newsweek International Edition*, septiembre 25.
- Rosenau, James N. (1990), *Turbulence in World Politics: A Theory of Change and Continuity*, Princeton, Princeton University Press.

- (2000), “Beyond postinternationalism”, en Heidi H. Hobbs (ed.), *Pondering Postinternationalism*, Albany, NY, State University of New York Press, pp. 219-237.
- Ruggie, John Gerard (1993), “Territoriality and beyond: Problematizing modernity in international relations”, *International Organization*, vol. 47, núm. 1 (invierno), pp. 139-174.
- Sain, Pauline y Stéphane Louhaur (2000), “El estado-nación, un actor entre otros? Entrevista con Bertrand Badie”, *Label France*, núm. 38.
- Sassen, Saskia (2006), *Territory, Authority, Rights: From Medieval to Global Assemblages*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Schmidt, Viven A. (1995), “The new world order, Incorporated: The rise of business and the decline of the nation state”, *Daedalus*, vol. 124, núm. 2 (primavera).
- Tilly, Charles (1990), *Coercion, Capital, and European States, AD 990-1992*, Oxford, Blackwell Publishing.
- Tucker, Aviezer (1999), “The best states: beyond the territorial fallacy”, *Utopian Studies*, vol. 10, núm. 1, pp. 128-145.
- UNCTAD (2008), *World Investment Report 2008. Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, Ginebra, United Nations Conference on Trade and Development, United Nations Organization.
- (2006), *World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, Ginebra, United Nations Conference on Trade and Development, United Nations Organization.
- (2002), *World Investment Report 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness*, Ginebra, United Nations Conference on Trade and Development, United Nations Organization.
- (1993), *World Investment Report 1993. Transnational Corporations and Integrated International Production*,

Bibliografía

Bibliografía

- Nueva York, United Nations Conference on Trade and Development, Division on Transnational Corporations and Investment.
- Wells, H. G. (1949), *The Outline of History*. Garden City, NY, Garden City Books (dos volúmenes).
- White, George W. (2007), *Nation, State, and Territory. Origins, Evolutions, and Relationships*, Lanham, MD, Rowman & Littlefield.