

Saskia Sassen

**Territorio, autoridad y derechos**

De los ensamblajes medievales  
a los ensamblajes globales

Traducido por María Victoria Rodil



conocimiento

Primera edición, 2010

© Katz Editores  
Charlone 216  
C1427BXF-Buenos Aires  
Calle del Barco 40, 3º D esc. ext.  
28004 - Madrid  
[www.katzeditores.com](http://www.katzeditores.com)

Título de la edición original: *Territory. Authority. Rights  
From Medieval to Global Assemblages*

© 2006 by Princeton University Press

ISBN Argentina: 978-987-1566-23-5

ISBN España: 978-84-92946-08-2

1. Globalización. I. Rodil, María Victoria, trad. II. Título  
CDD 327.1



Diseño de colección: tholón kunst

Impreso en el Uruguay por Pressur Corporation S.A.  
Hecho el depósito que marca la ley 11.723

# Índice

11	Agradecimientos
13	Prefacio a la edición en español
19	1. INTRODUCCIÓN
21	Una perspectiva histórica de los ensamblajes de territorio, autoridad y derechos
26	Las transformaciones fundacionales en el seno de los sistemas complejos
32	La historia como herramienta para un estudio analítico de las transformaciones
40	Organización del libro
51	PRIMERA PARTE
	EL ENSAMBLAJE DE LO NACIONAL
57	2. TERRITORIO, AUTORIDAD Y DERECHOS EN LA FORMACIÓN DE LO NACIONAL
59	El territorio, la autoridad y los derechos medievales
70	La territorialización de la autoridad y de los derechos
86	La economía política de la territorialidad urbana
109	Conclusión. Las capacidades medievales y sus consecuencias
113	3. EL ENSAMBLAJE DE ECONOMÍAS POLÍTICAS NACIONALES CENTRADAS EN GEOGRAFÍAS IMPERIALES
116	El Estado como actor fundamental
123	La construcción de la escala mundial
131	La construcción de economías nacionales centradas en geografías imperiales

- 141 La construcción de la burguesía nacional como persona jurídica
- 158 La construcción de la legalidad de un sujeto desfavorecido
- 173 La transformación de una confederación en un gobierno nacional soberano: el caso de los Estados Unidos
- 187 Hipernacionalismo e imperialismo

## 201 SEGUNDA PARTE

### EL DESENSAMBLAJE DE LO NACIONAL

- 207 4. EL PUNTO DE INFLEXIÓN: HACIA UNA NUEVA LÓGICA ORGANIZADORA
- 209 Los distintos tipos de internacionalismo
- 218 El punto de inflexión
- 232 La redistribución del poder en el seno del Estado
- 253 La reconfiguración de la división entre la esfera pública y la privada
- 279 5. LA DESNACIONALIZACIÓN DE LOS PROGRAMAS ESTATALES Y LA PRIVATIZACIÓN DE LA ELABORACIÓN DE NORMAS
- 282 Las variables interpretaciones del poder estatal en la economía global
- 299 La desnacionalización de los programas estatales
- 305 Una nueva zona institucional de agentes privados
- 311 El mercado global de capitales: el poder y la elaboración de normas
- 332 Los actores extraestatales y el desarraigo parcial de las funciones especializadas del Estado
- 339 Conclusión
- 343 Apéndice. Fondos buitres y deuda pública: algunos ejemplos de América Latina (noviembre de 2004)
- 349 6. SUJETOS FUNDACIONALES DE PERTENENCIA POLÍTICA: EL CAMBIO EN LA RELACIÓN ACTUAL CON EL ESTADO NACIONAL
- 354 La ciudadanía y la nacionalidad
- 361 Una ciudadanía relocalizada sin fronteras
- 364 La ciudadanía deconstruida: una óptica para analizar la cuestión de los derechos
- 369 Las múltiples interacciones entre la legalidad y el reconocimiento

374	Las nuevas clases globales y su incidencia en la actividad política
381	Hacia la ciudadanía posnacional y la ciudadanía desnacionalizada
388	Hacia un reposicionamiento parcial de la nacionalidad
394	La ciudadanía en la ciudad global
400	Conclusión
407	TERCERA PARTE
	ENSAMBLAJES DE UNA ERA GLOBAL Y DIGITAL
411	7. LAS REDES DIGITALES, LA AUTORIDAD ESTATAL Y LA POLÍTICA
413	La autoridad estatal frente a las redes digitales
427	La inserción de lo digital
436	Las nuevas interacciones entre el capital fijo y la hipermovilidad
457	Una política del lugar en los circuitos globales: lo local como multiescalar
470	Conclusión
473	8. EL ENSAMBLAJE DE ÓRDENES ESPACIALES Y TEMPORALES MIXTOS: ELEMENTOS PARA UNA TEORIZACIÓN
475	Las zonas fronterizas analíticas: especificidad y complejidad
483	Los ensamblajes mixtos de tiempo y espacio como tipos de territorialidad
488	La yuxtaposición de temporalidades y la nueva economía
496	Conclusión
497	CONCLUSIONES
499	9. CONCLUSIÓN
504	Sobre el método y la interpretación
507	Territorio, autoridad y derechos: ensamblajes nacionales y globales
519	De las fronteras nacionales a las demarcaciones fronterizas: consecuencias para la autoridad territorial
524	Hacia una multiplicación de ordenamientos especializados: nuevos ensamblajes de territorio, autoridad y derechos
529	Bibliografía
579	Índice analítico

Para Mara Van de Voort,  
alguien que explora el mundo  
y su propia mente,  
con toda mi admiración

## Agradecimientos

En todo proyecto que se extiende a lo largo de los años se acumulan numerosas personas e instituciones a las cuales agradecer. En primer lugar, quiero agradecer al Schoff Memorial Lectures Fund por invitarme a dictar tres conferencias sobre mis trabajos más recientes. Esas conferencias, presentadas en la Universidad de Columbia en 1995, fueron el primer paso para delinear el tema de este libro. Como el objetivo era publicarlas, me vi gentilmente obligada a escribir, y no hay disciplina como ésa. Ese trabajo inicial me ayudó a entender que iba a necesitar años de investigación, reflexión y escritura para poder hacer lo que me proponía. Por otra parte, le debo la más profunda gratitud a Dean Warren, quien ya ha fallecido, a Kenneth Jackson y a todas las personas de la comunidad académica de Columbia que asistieron a las tres conferencias y me ofrecieron todo su apoyo y sus valiosos comentarios. También quiero expresar un agradecimiento especial a John Ruggie, Jagdish Bagwhati y Katherine Newman, quienes se dispusieron generosamente a presentar cada una de las conferencias e hicieron sus propios aportes intelectuales.

Tengo que expresar mi reconocimiento a los numerosos y maravillosos asistentes de investigación que me acompañaron entre los inicios en Columbia y mi traslado a Chicago. No encuentro palabras para agradecer su inteligencia, su entusiasmo, su apoyo, su presencia y su buena predisposición para pasar noches enteras investigando, cosa que ocurrió en muchas ocasiones durante las diversas etapas de este proyecto. Les doy las gracias a Giselle Datz, Rachel Harvey, Kathleen Fernicola, Harel Shapira, Chi-Chen Chiang, Shawna Davis, Lital Mehr, Sheldon Lyke, Joanna Woczek, Geoff Guy, Nilesh Patel, Zachary Hooker y todos los demás. Mis colegas, locales y extranjeros, fueron una fuente indispensable de apoyo y de críticas constructivas. Les debo un enorme agradecimiento por su respaldo intelectual

y por las lindas cenas compartidas. Quisiera poder nombrarlos a todos, pero la falta de espacio me lo impide.

El proyecto fue financiado de manera directa e indirecta por varias instituciones, entre ellas la Ford Foundation, el Schoff Memorial Lectures Fund, la Volkswagen Foundation y el Social Sciences Division Faculty Research Fund de la Universidad de Chicago.

Como siempre, la editorial Princeton University Press me brindó un enorme apoyo y una gran colaboración. Quiero agradecer especialmente a Ian Malcolm por su compromiso, su energía y su sabiduría para que avanzara el proyecto. La labor de corrección de Jennifer Backer fue de una ayuda y una precisión excepcionales. Meera Vaidyanathan dirigió con eficiencia y rapidez la etapa de producción del libro.

En mi hogar, Richard Sennett y Hilary Koob Sassen marcaron la diferencia con su amor y su buen humor.

## Prefacio a la edición en español

Con este libro pretendo descubrir aquello que queda oculto tras el léxico dominante sobre la globalización, un léxico que destaca el antagonismo entre lo global y lo nacional, tanto desde la izquierda como desde la derecha. Esas descripciones son razonables y resultan satisfactorias en términos intuitivos. La propia palabra “globalización” evoca todo un mundo en proceso de transformación. La claridad de tales descripciones tiene la capacidad de encandilar y, por lo tanto, de producir una gran penumbra a su alrededor. Precisamente en esa penumbra es donde me propongo indagar, y este libro cuenta la historia de esa indagación.

Como resultado he obtenido una serie de hallazgos, interpretaciones y tesis contrarios a la lógica intuitiva en mayor o menor medida.

Una de las preguntas clave que planteo es qué grado de globalidad formal existe realmente en la actualidad. Aunque este grado es muy escaso, se observa una enorme proliferación de globalidades que no están formalizadas y que, con frecuencia, se encuentran instaladas en el sistema supranacional o en el sistema interestatal. Por ejemplo, la empresa global no existe como tal en tanto persona jurídica, pero la bibliografía dedicada a la globalización nunca prestó atención a ese dato básico de la realidad. Es más, ni siquiera existe la figura jurídica de la empresa europea, algo que sería esperable dado el alto grado de formalización que caracteriza a la Unión Europea. Sin embargo, los instrumentos jurídicos a tal efecto son sólo parciales. Ahora bien, sabemos que a pesar de ello hay cientos de miles de empresas que operan a nivel global cada vez con mayor facilidad.

Al establecer esta disyunción, dejamos abierto un interrogante para el análisis, pues lo que hasta ahora se daba por sentado como una realidad manifiesta comienza a requerir una explicación. Se torna evidente que estamos ante un proceso más complejo, caracterizado por la labor de cada vez más estados nacionales para desnacionalizar en parte sus marcos jurí-

dicos e institucionales de modo tal que la empresa extranjera pueda operar en sus territorios *como si* fuera global. En efecto, los propios estados han creado de manera colectiva una red de espacios desnacionalizados que se insertan en lo más profundo de sus territorios.

Por lo tanto, para dar cuenta de la globalización económica debemos comprender las particularidades de cada Estado. No podemos dar por sentado, como suele proponerse, que la globalización surte el efecto de homogeneizar los estados. La labor de crear un espacio desnacionalizado y estandarizado dentro de un Estado-nación requiere que éste ponga en marcha una combinación particular de leyes, reglamentos, alianzas políticas y acuerdos extraoficiales. Esas combinaciones varían de un Estado a otro.

Cabe preguntarse entonces qué es formalmente global. Dentro de la bibliografía existente sobre la globalización son escasos los trabajos en los que se señala que, en términos estrictos, hay sólo dos instituciones importantes que revisten un carácter global formalizado: la Corte Penal Internacional y el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, que regula el régimen actual de libre comercio a nivel global. El resto de lo que hoy se conoce como la arquitectura institucional de la globalización en realidad corresponde al sistema supranacional o internacional. Lo que se observa es una intensa actividad global no formalizada en el marco de tales instituciones. Por otra parte, existe una amplia gama de formaciones globales más allá de la economía corporativa, pero en su mayoría tampoco revisten carácter formal. Sin embargo, la ausencia de instituciones globales formalizadas resulta especialmente llamativa en la esfera económica, ya que se registra una gran labor destinada a homogeneizar las normas de fabricación, de presentación de informes financieros, etcétera. La gestión y la supervisión de dichas normas se efectúan en el marco de las instituciones nacionales y supranacionales existentes.

Como se trata de una etapa de transición e inestabilidad, es esperable que algunos de esos procesos y condiciones se formalicen. Por ejemplo, en los últimos tiempos está surgiendo la necesidad de implementar un marco regulatorio global en el sector financiero para evitar las crisis como la que estalló en el año 2008. Es más, dada la globalización de los mercados electrónicos en dicho sector, un grupo importante de analistas se mostró sorprendido de que tal marco global no existiera desde antes. Lo que existe son apenas algunos elementos, como las recomendaciones de Basilea.

Ahora bien, la pregunta clave en términos políticos es quién formalizará esas globalidades o, más específicamente, cuáles serán las lógicas y las pau-

tas que orientarán ese proceso de formalización. En el caso del sector financiero, por ejemplo, desde la década de 1980 predomina la lógica de las finanzas y los actores dominantes son los más consolidados. Así, determinar qué lógica regirá estas transformaciones y las organizará debería ser un punto fundamental de la labor política. ¿Se tratará de actores y fuerzas que apunten a democratizar nuestros países y nuestro mundo? Durante los últimos veinte años se ha observado un gran aumento en la desigualdad y en la concentración de la riqueza, así como la aparición de un tipo de pobreza extrema, nunca antes vista. Cabe entonces preguntarse si la crisis financiera de la actualidad está creando un espacio para actores y lógicas de otro tipo, pues aquellos que habían obtenido más poder desde la década de 1980 están quedando parcialmente invalidados por dicha crisis.

Por otra parte, el Estado se reposiciona desde una perspectiva contraintuitiva. En líneas generales, las políticas de desregulación de las fronteras y de la economía instauradas a partir de 1980 le han quitado funciones al Estado. Mucho se ha escrito sobre esta pérdida de poder, pero la globalización neoliberal permitió que algunas partes del Estado en realidad obtuvieran más poder del que tenían hasta entonces. Los ministerios y organismos estatales dedicados a la construcción de un espacio desnacionalizado para las operaciones de las empresas extranjeras son ejemplo de ello. En efecto, los ministerios de Economía y los bancos centrales de distintos países han desempeñado un papel fundamental en la creación de las condiciones aptas para el funcionamiento del mercado global de capitales, que requiere la priorización de las políticas antiinflacionarias por sobre el crecimiento del empleo. El Ejecutivo también adquirió un tipo particular de poder gracias a que el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización Mundial del Comercio (OMC) y otros organismos globales de regulación sólo negocian con esa rama del gobierno.

Este panorama también indica que la OMC y el FMI, quienes hasta aquí protagonizaron la bibliografía sobre la globalización, posiblemente pierdan importancia en tanto actores durante la próxima etapa. La transformación en sí misma no consiste en el ascenso de esas instituciones desde la década de 1980, como suele afirmarse. En realidad, son soldados rasos que ya han finalizado su labor de destrucción de las políticas keynesianas para la gestión económica y que hoy en día se están derrumbando (un derrumbe que tal vez sea intencional, puesto que ya han cumplido su objetivo). El FMI ni siquiera tiene dinero suficiente para pagar el alquiler de todas sus oficinas, y ha tenido que cerrar algunas y despedir al personal. La OMC, por su parte, se encuentra en un estado de desorganización debido a que las empresas multinacionales han logrado instaurar en gran medida su propio régimen

de “libre comercio” y los estados más poderosos han adoptado el bilateralismo, que les permite negociar en sus propios términos. A mi juicio, los últimos veinte años representaron un período de transición, pero hoy nos encontramos apenas ante el comienzo de una nueva historia en la que no participarán el FMI ni los otros actores dominantes de la etapa anterior.

Una de las posibilidades es que en esta nueva historia la OMC se reinvente y contribuya con la creación de un régimen comercial más justo. De hecho, el comercio global presenta ciertas características que le otorgan un potencial democrático mayor que el que posee el sector financiero. Es posible imaginar un sistema genuino de comercio global que brinde oportunidades a los pequeños productores y a los países más débiles. En este sentido, el ascenso del grupo de países compuesto por Brasil, Sudáfrica e India, entre otros, con un papel contestatario frente a los países más ricos es un fenómeno interesante. Los primeros tienen la oportunidad de erigirse como líderes ahora que los países ricos dejaron de preocuparse por la OMC en tanto consiguieron casi todo lo que pretendían para el régimen de comercio global.

La formalización de las nuevas globalidades y la creación de esta nueva historia deberían contar con los seres humanos como actores fundamentales en sus diversas encarnaciones en tanto ciudadanos, inmigrantes, obreros o patrones. Uno de los temas principales de este libro es la formación de los dos sujetos formales que protagonizaron la historia de la democracia liberal: los propietarios y los trabajadores. Cabe preguntarse entonces en qué medida se ven desestabilizados estos sujetos por las transformaciones actuales. Desde la década de 1980 se observa un fortalecimiento de algunos tipos de propietarios, pero no de todos. Asimismo, se detecta un gran desgaste en los derechos de los trabajadores. En el libro me remito a los orígenes de estos dos sujetos, creados en el marco del derecho por los jueces y los legisladores. La idea de que las ventajas de los propietarios y las desventajas de los trabajadores se fueron construyendo en el proceso de formación de la democracia liberal y de que la *construcción* de dichas desigualdades es de naturaleza jurídica resulta importante para la posibilidad de producir un nuevo tipo de sujeto dotado de derechos.

En este sentido, nos preguntamos si los sujetos carentes de poder pueden hacer historia en un mundo en que los actores poderosos tienen permitido legalmente acaparar cada vez más derechos, más riqueza y más poder, mientras las masas de los sujetos en desventaja crecen de manera exponencial, al igual que sus desventajas; en un mundo en que se alza una nueva clase media privilegiada mientras la vieja clase media se empobrece, todo ello bajo un manto de legalidad. La indagación sobre los registros históri-

cos nos muestra que, en efecto, los sujetos carentes de poder pueden hacer historia, pero para ver los resultados es necesario emplear temporalidades mucho más extensas que las de los sujetos poderosos y trazar una distinción entre la idea de hacer historia y la idea de adquirir poder. Hacer historia no implica necesariamente obtener poder. Para dar cuenta de la peculiaridad de esta combinación afirmamos que la carencia de poder puede ser compleja y precisamente en esa complejidad yace la posibilidad de la política. En efecto, la carencia de poder no siempre es elemental, no equivale a la simple ausencia de poder. Nos preguntamos entonces qué les depara el futuro a estos sujetos en un mundo de redes e infraestructuras interconectadas donde incluso los pobres, aunque no los más pobres, pueden viajar miles de kilómetros desde África subsahariana hasta Madrid, Milán o París y donde los países más poderosos están reorientando ciertos elementos importantes del Estado por temor a esos inmigrantes vulnerables y fatigados.

Para comprender las particularidades del período actual es útil indagar sobre los períodos anteriores. En este sentido, la etapa más pertinente e inmediata es la era de Bretton Woods. Gran parte de los trabajos existentes sobre la globalización consideran que esa etapa representa el inicio de dicho fenómeno. Yo sostengo que no es así. El objetivo de los acuerdos de Bretton Woods fue proteger a los estados nacionales de las fluctuaciones excesivas en el sistema internacional, mientras que el objetivo de la globalización actual es todo lo contrario: instalar sistemas y operaciones globales en el seno de los estados nacionales, sin tener en cuenta el riesgo que esto implica para las economías nacionales de esos estados. Asimismo, esta dinámica pone de manifiesto que los propios estados nacionales han tenido que participar en el proceso. En efecto, instalar operaciones y sistemas globales en ámbitos con un grado tan alto de institucionalización como los que conforman el Estado-nación supone una labor muy ardua. En parte, dicha labor consiste en desnacionalizar aquello que históricamente se considera nacional.

Otro período que también resulta pertinente es el Medioevo en Europa, que con frecuencia se menciona en la bibliografía sobre la globalización por considerárselo comparable a la era global de la actualidad, en tanto un mismo territorio queda sujeto a múltiples sistemas de gobierno. Yo rechazo esta noción. Una de las premisas de mi interpretación consiste en que las explicaciones sobre la era global de la actualidad deben dar cuenta de que dicha era surge de un período dominado por el Estado-nación. Este último es el tema que casi todos se empeñan en ignorar cuando se trata de analizar lo global. Es necesario dar cuenta del desensamblaje parcial de lo na-

cional, una transformación que consta al mismo tiempo de procesos de desnacionalización y procesos de globalización.

Siempre resulta un placer y un desafío publicar un libro en un idioma extranjero. Cada país es un ámbito con sus propias peculiaridades, lo que genera un diálogo específico con quien ha escrito la obra y le abre la posibilidad de ver ciertas cuestiones que antes le eran invisibles en su propio ámbito.

Por último, quiero expresar mi más profunda gratitud a Alejandro Katz, el fundador de la casa editorial, a María Victoria Rodil, la traductora, y a Ada Solari y Elizabeth Hutnik. ¡Este libro existe en español gracias a sus esfuerzos!

Nueva York, enero de 2010

# I

## Introducción

Estamos atravesando una transformación que marcará una época, que aún es incipiente pero ya está mostrando gran fuerza. Con el tiempo, la hemos denominado "globalización". Últimamente, se le presta gran atención al aparato emergente de las instituciones y las dinámicas globales, pero, si bien se trata de un cambio trascendental, esta transformación todavía no ha incorporado del todo la arquitectura más compleja que hemos producido los seres humanos: la arquitectura del Estado-nación. En efecto, las instituciones y los procesos globales presentan un grado de desarrollo relativamente inferior al de las esferas privadas y públicas de cualquier país que funcione con cierto nivel razonable de soberanía. Ahora bien, esa incorporación no puede reducirse, como suele suceder, a una lectura de los estados nacionales como víctimas de la globalización. El ámbito nacional continúa siendo el terreno donde la formalización y la institucionalización alcanzan su grado más pleno de desarrollo, a pesar de que estos procesos rara vez se parezcan a las formas más inspiradas que concebimos. El territorio, el derecho, la economía, la seguridad, la autoridad y la pertenencia son elementos que en la mayor parte del mundo se han construido en virtud de lo nacional, aunque en pocos casos presentan el grado de autonomía que se postula tanto en el derecho nacional como en los tratados internacionales. La capacidad transformadora que hoy exhibe la dinámica de la globalización supone una imbricación con lo nacional (los gobiernos, las empresas, los sistemas jurídicos o la ciudadanía) mucho más profunda de lo que permiten dar cuenta los análisis realizados hasta el momento.

Esa transformación trascendental que llamamos globalización transcurre dentro del ámbito nacional en una medida mucho mayor de lo que se suele admitir. Es allí donde se están constituyendo los significados más complejos de lo global. Con frecuencia, el plano nacional funciona como uno de los principales espacios que posibilitan y materializan el orden global

emergente. La globalización consta en gran parte de una variedad enorme de microprocesos que comienzan a desnacionalizar aquello que se ha constituido históricamente como nacional, ya sean las políticas de gobierno, los capitales, las subjetividades políticas, los espacios urbanos, las estructuras temporales u otros dominios y dinámicas. En algunos casos, tales procesos de desnacionalización permiten o propulsan la construcción de nuevos tipos de órdenes globales para esas dinámicas e instituciones, pero otras veces, éstas se siguen inscribiendo en el dominio de aquello que aún es nacional.

Aunque son parciales y a menudo presentan un alto grado de especialización y hermetismo, se trata de procesos con una fuerte carga. Mediante ellos se desnacionaliza aquello que se había construido como nacional, pero no necesariamente de forma visible. Las microtransformaciones institucionales y subjetivas que genera la desnacionalización suelen percibirse como nacionales cuando en realidad suponen un cambio significativo en lo nacional. En general, resulta necesario decodificarlas para que se tornen evidentes. Ahora bien, estas nuevas instancias de lo global, que en buena medida se estructuran dentro de lo nacional, no necesitan atravesar el sistema supranacional ni el de los tratados internacionales, pero tampoco los nuevos tipos de dominios globales que surgieron a partir de 1980, como los mercados electrónicos y la sociedad civil global. Se trata de componentes específicos y particulares de una gran variedad de entidades, como la labor de las legislaturas y los tribunales nacionales, las operaciones internacionales de las empresas y los mercados nacionales, los proyectos políticos de los actores no estatales, los procesos translocales que conectan a hogares pobres de distintos países, las redes diaspóricas y las modificaciones en la relación entre el Estado y la ciudadanía. En su mayoría, no son elementos generales, sino particulares y específicos. Su función es reorientar hacia la lógica global ciertas prácticas específicas y ciertos componentes particulares de las instituciones, tanto en la esfera pública como en la esfera privada, alejándolos de la lógica nacional históricamente configurada (que incluye, entre otros elementos, las operaciones internacionales, a diferencia de las modernas operaciones globales). Para comprender esa transformación transcendental que denominamos globalización hace falta analizar estos procesos de desnacionalización.

Los estudios publicados sobre la globalización en su mayoría no llegan a reconocer estas cuestiones y privilegian los resultados que son manifiestamente globales. Si bien es cierto que estas configuraciones son relevantes y presentan consecuencias importantes, hasta los regímenes globales muchas veces necesitan ingresar en el dominio de lo nacional para resultar operativos o ejecutivos. Este ingreso tiene como condición necesaria la existencia

de ciertas formas particulares de desnacionalización, que a su vez se ven fortalecidas en el proceso. Así, el encuentro entre lo nacional y los procesos de desnacionalización no constituye un hecho inocente, sino un acontecimiento con múltiples y variadas consecuencias. En este sentido, existe una especie de historia invisible de los numerosos momentos en que las tendencias de desnacionalización sucumbieron ante las poderosas corrientes de lo nacional, que aún persisten sanas y salvas. En otros casos, los procesos de desnacionalización alimentan a las dinámicas nacionalizadoras en dominios separados que a veces se conectan. Por ejemplo, la desnacionalización de algunos componentes de nuestra economía está vinculada con la renacionalización de algunos componentes de nuestra política migratoria. En síntesis, la globalización es mucho más de lo que se ve a simple vista y no se reduce a lo que nos muestran los órdenes globales más visibles. La transformación que estamos viviendo representa una arquitectura compleja con muchos elementos dispares en juego, que sólo en algunos casos se prestan a ser codificados sin dificultades como componentes de la globalización.

Tanto las dinámicas (manifiestamente) globales como los procesos de desnacionalización desestabilizan los significados y los sistemas existentes. A su vez, esto suscita ciertos interrogantes sobre el futuro de determinados marcos esenciales bajo los cuales han operado las sociedades, las economías y las entidades políticas modernas (bajo el imperio de la ley), como lo son el contrato social en los estados liberales, la democracia social en su sentido actual, el concepto moderno de ciudadanía y los mecanismos formales que determinan la legitimidad o ilegitimidad de las reivindicaciones en las democracias liberales. El futuro de estos y otros marcos conocidos se torna dudoso a partir de la desarticulación, si bien parcial, que afecta a las arquitecturas organizativas y normativas mediante las cuales hemos funcionado, sobre todo durante el último siglo. Éstas han servido para sostener relaciones complejas de interdependencia entre los derechos y las obligaciones, el poder y el derecho, la riqueza y la pobreza, la lealtad y el abandono. En el presente trabajo se analiza el potencial negativo y positivo de esta desestabilización en las condiciones actuales.

#### UNA PERSPECTIVA HISTÓRICA DE LOS ENSAMBLAJES DE TERRITORIO, AUTORIDAD Y DERECHOS

En la lectura que hago de los datos disponibles, existen dos conjuntos diferenciados de dinámicas que impulsan la globalización. Uno de ellos su-

pone la formación de procesos e instituciones manifiestamente globales, como la oit (Organización Internacional del Trabajo), los mercados financieros globales, el nuevo cosmopolitismo y los tribunales penales internacionales. Las prácticas y las formas organizativas que permiten el funcionamiento de estas dinámicas constituyen aquello que se considera global en el sentido más típico del término.

Sin embargo, existe un segundo conjunto de procesos que no necesariamente corresponden a la escala global en sí misma, pero que de todas maneras forman parte de la globalización. Se trata de ciertos procesos que se dan en el seno más profundo de los territorios y los dominios institucionales considerados parte de lo nacional en casi todo el mundo. Si bien estos procesos se encuentran localizados en ámbitos nacionales o incluso subnacionales, forman parte de la globalización porque están orientados hacia sistemas y programas globales. Se trata de redes y configuraciones multifacéticas y transfronterizas que en algunos casos incluyen órdenes normativos y que conectan procesos, instituciones y actores subnacionales o “nacionales”, pero no necesariamente mediante el sistema formal interestatal. A modo de ejemplo, cabe mencionar a las redes transfronterizas de activistas comprometidos con causas específicas y localizadas que tienen un programa global implícito o explícito, como las organizaciones dedicadas a la defensa del medio ambiente o de los derechos humanos. También se incluyen ciertos aspectos de la labor estatal, como las políticas monetarias y fiscales que resultan básicas para la constitución de los mercados globales y que hoy en día se implementan cada vez en más países. Otros ejemplos son la utilización de instrumentos internacionales para la defensa de los derechos humanos en los tribunales *nacionales*, así como las formas no cosmopolitas de la política global que permanecen profundamente arraigadas a conflictos y cuestiones locales.

Una de las dificultades más propias a la labor de identificar estos procesos y actores como elementos de la globalización es la que surge cuando se intenta decodificar, al menos en parte, aquello que aún se considera nacional en términos de experiencia y representación. Las prácticas y dinámicas mencionadas no suelen analizarse dentro de la escala global. Cuando las ciencias sociales estudian la globalización, se concentran típicamente en aquello que corresponde de manera manifiesta a la escala global, pero no en esas prácticas y dinámicas. En efecto, esas instancias quedan absorbidas en marcos conceptuales que trazan una equivalencia entre su ubicación en ámbitos nacionales y su naturaleza nacional, con lo cual sus aspectos globales permanecen encubiertos.

Una de las premisas que han guiado desde siempre mis trabajos de investigación es la idea de que no se puede dar cuenta de un fenómeno X

(en este caso, la globalización) si uno limita su estudio a las características de ese fenómeno (en este caso, los procesos e instituciones globales). Esa limitación genera una suerte de trampa de endogeneidad, que resulta demasiado frecuente en las ciencias sociales y mucho más en el caso de los análisis sobre la globalización. La postura básica de esos análisis consiste en explicar la globalización a partir del crecimiento de la interdependencia, la formación de las instituciones globales y la decadencia de los estados nacionales. Sus argumentos estructurales más persuasivos son el poder de las corporaciones transnacionales para superar las fronteras y los mandatos de los gobiernos nacionales, y el potencial de las nuevas tecnologías de las telecomunicaciones para comprimir el tiempo y el espacio. Si bien estas características nos ofrecen una buena descripción de lo global, no alcanzan para explicar la globalización.

Entre las premisas organizativas de este libro se encuentra el intento de evitar esa trampa de la endogeneidad. Ahora bien, este tipo de análisis según el cual la explicación de un fenómeno X debe configurarse en función de los fenómenos no-X tiene varias consecuencias. En primer lugar, exige que uno se concentre en la labor que produjo esa nueva condición (en este caso, la globalización). La pregunta sería entonces cómo se llegó de no-X a X. Sin embargo, el trabajo no puede limitarse a rastrear cómo se constituye la nueva condición. En la historia, lo “nuevo” rara vez surge *ex nihilo*. Más bien, se encuentra profundamente imbricado en el pasado, sobre todo mediante la histéresis y, como se verá más adelante, mediante una dinámica de inflexión que impide ver con claridad los vínculos con el pasado. Lo nuevo es más complejo, está más condicionado y tiene un linaje más antiguo de lo que nos dan a entender las nuevas instituciones globales con su grandiosidad y sus capacidades para globalizar.

A fin de evitar la endogeneidad y ubicar históricamente lo nacional y lo global en tanto condiciones construidas, se han tomado tres componentes transhistóricos presentes en casi todas las sociedades y se ha examinado cómo se ensamblaron en estructuras históricas diferentes. Esos tres componentes son el territorio, la autoridad y los derechos, tres elementos que asumen contenidos, formas e interdependencias de carácter específico en cada estructura histórica. La selección de estos tres elementos se basa, por una parte, en su carácter fundacional y, por otra, en la contingencia de mis campos de conocimiento. Es posible, y de hecho espero que alguien lo haga, elegir otros componentes adicionales o reemplazar uno u otro de ellos.

Por otro lado, el territorio, la autoridad y los derechos no son simples atributos sino institucionalizaciones complejas que se constituyen mediante

procesos específicos y surgen de luchas e intereses conflictivos. Son interdependientes y, al mismo tiempo, mantienen su especificidad, con lo cual cada uno puede ser identificado. Esa especificidad está condicionada, en parte, por el nivel de formalización e institucionalización. En distintos lugares y momentos, el territorio, la autoridad y los derechos se han ensamblado en estructuras concretas, dentro de las cuales han logrado niveles variables de performatividad. Además, varían también los tipos de instrumentos mediante los cuales se constituyen, al igual que los modos de inserción (en el ámbito privado o público, en el derecho o la costumbre, en la esfera metropolitana o colonial, en el dominio nacional o supranacional, etc.). Usar esos tres componentes fundamentales como camino analítico hacia los dos ensamblajes diferenciados que nos conciernen aquí (lo nacional y lo global) ayuda a evitar la trampa de la endogeneidad que tanto afecta a los estudios publicados sobre la globalización. En general, los especialistas analizan cada uno de estos dos elementos tan complejos como totalidades, comparándolos para determinar sus diferencias. Ahora bien, en vez de partir de dos totalidades complejas (lo nacional y lo global), aquí se desarticula cada una en sus tres componentes fundamentales. Ellos constituyen el punto de partida de este trabajo. Se los extrae de los marcos particulares en los que han quedado encasillados históricamente (en este caso, lo nacional y lo global) para examinar su proceso de configuración en épocas históricas diferentes y sus posibles desplazamientos e inserciones en diversos ámbitos institucionales. Este tipo de análisis genera una lógica que otros pueden usar para estudiar diferentes países en el contexto actual de la globalización o distintos tipos de ensamblajes en el tiempo y el espacio.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> El vocablo “ensamblaje” [*assemblage*] se usa aquí en su sentido más descriptivo, aunque diversos especialistas han presentado varias producciones teóricas en torno a él. A los efectos de este trabajo, resulta muy significativa la teoría de Deleuze y Guattari, para quienes el “ensamblaje” es un conjunto contingente de prácticas y objetos que pueden diferenciarse (es decir, que no son colecciones de prácticas y objetos semejantes). Asimismo, se trata de prácticas y objetos pasibles de alinearse según los ejes de la territorialidad y la desterritorialización. En concreto, Deleuze y Guattari postulan que ciertas combinaciones particulares de prácticas técnicas y administrativas “extraen nuevos espacios y los dotan de inteligibilidad al decodificar y codificar los medios” (1987: 504-505). Otro aporte significativo es el de Ong y Collier, para quienes la proliferación de tecnologías alrededor del mundo produce “sistemas que combinan tecnologías, política y actores en diversas configuraciones que no responden a escalas previas ni a mapas políticos existentes”. Estos autores no se ocupan de las transformaciones estructurales más amplias ni de las nuevas configuraciones de la sociedad y la cultura, sino de “una serie de fenómenos que articulan esos desplazamientos: la

Ahora bien, un tema que presenta ciertas dificultades analíticas específicas es el de la constitución de lo global que, yo planteo, se lleva a cabo mediante el desplazamiento de capacidades nacionales. En este sentido, resulta fundamental el ensamblaje histórico compuesto por el Estado-nación y por la interpretación estadocéntrica de la historia que predomina en las ciencias sociales. En el Estado moderno, el territorio, la autoridad y los derechos evolucionan hacia lo que hoy reconocemos como un orden centrípeto donde una dimensión (la de lo nacional) absorbe en su mayor parte esos tres componentes. Si bien es algo que nunca se da de manera absoluta, cada uno de los componentes se constituye como un campo de lo nacional y sólo de lo nacional. Mientras que en el pasado la mayoría de los territorios se encontraban sujetos a múltiples sistemas de gobierno, con el Estado nacional soberano surge la autoridad exclusiva sobre un territorio determinado, territorio que, a su vez, se concibe como colindante con esa autoridad, lo que en principio asegura una dinámica semejante en otros Estados-nación. De este modo, el Estado soberano adquiere la capacidad de funcionar como el otorgante exclusivo de los derechos. Se puede afirmar entonces que la globalización actúa como un factor desestabilizador de este ensamblaje en particular. De hecho, se han dedicado numerosos estudios a la pérdida de la autoridad territorial exclusiva que sufre el Estado-nación por obra de las nuevas instituciones globales. Ahora hace falta analizar en profundidad los reordenamientos específicos, y con frecuencia especializados, que se dan dentro de ese aparato nacional tan formalizado e institucionalizado para posibilitar tal desplazamiento. No se trata aquí tan sólo de la formulación de políticas estatales. Al pasar por alto esos reordenamientos, también se corre el riesgo de pasar por alto que ciertos componentes clave de lo global se estructuran dentro de lo nacional, lo que produce múltiples instancias de desnacionalización especializada.

---

tecnociencia, los circuitos de intercambio lícito e ilícito, los sistemas de administración o gobernabilidad, y los regímenes de ética y valores" (2005: 4; 9-14). Estos ensamblajes globales constituyen el espacio para la formulación y la reformulación de "problemas antropológicos". Hay muchas otras elaboraciones del concepto de ensamblaje, entre ellas, como era de esperarse, algunas formuladas por arquitectos y urbanistas (véase la revista *Assemblages*). Gran parte de esas concepciones son importantes y esclarecedoras, al punto que algunos de los ensamblajes identificados pueden mostrar rasgos en común con ellas, pero el uso que aquí se hace del término no tiene la más mínima carga teórica si se lo compara con los de los autores citados. A los fines de este trabajo, la definición del diccionario es suficiente. La teorización que se presenta en este libro no gira en torno a este término, sino a otros.

Actualmente, determinados elementos del territorio, la autoridad y los derechos se están reensamblando en configuraciones globales novedosas. Con este proceso, las interacciones e interdependencias que existen entre ellos se ven alteradas, al igual que los marcos institucionales en los que se alojan. Estas alteraciones suponen un desplazamiento que puede darse tanto dentro del Estado-nación (por ejemplo, de la esfera pública a la privada) como hacia el plano internacional o global. Lo que antes se aglutinaba y se experimentaba como condición unitaria (el ensamblaje nacional del territorio, la autoridad y los derechos) hoy se muestra cada vez más como un conjunto de elementos separados, con distintas capacidades de desnacionalizarse. Este proceso, si bien es parcial, desnaturaliza un concepto que se ha naturalizado, con frecuencia de manera inconsciente: la constitución nacional del territorio, la autoridad y los derechos. Estos tres elementos funcionarán como los pilares a partir de los cuales bucearé en las profundidades de lo nacional y lo global. Cada uno de ellos presenta la capacidad analítica de diseccionar esas dos categorías generales.

#### LAS TRANSFORMACIONES FUNDACIONALES EN EL SENO DE LOS SISTEMAS COMPLEJOS

En su sentido más abstracto, el interrogante que aquí me planteo es cómo examinar las transformaciones fundacionales en el seno de los sistemas complejos y teorizar sobre ellas. Son sistemas que no surgen de la nada. Un elemento esencial para el análisis ofrecido en el presente trabajo es la posibilidad de que algunas capacidades se desplacen hacia objetivos diferentes de aquéllos para los que fueron desarrolladas originalmente. También resulta esencial el hecho de que, para dar lugar a ese desplazamiento, es necesario que ocurra una reorientación fundacional en los sistemas existentes. En la Primera Parte de este libro, ese desplazamiento fundacional consiste en la construcción de lo nacional mediante un reposicionamiento sustancial de determinadas capacidades medievales. En la Segunda Parte, la reorientación consiste en la construcción de lo global mediante un reposicionamiento sustancial de determinadas capacidades nacionales. En la Tercera Parte, se analizan los ensamblajes que podrían estar en proceso de formación, aunque por ahora apenas resulten legibles, y los elementos de la nueva lógica organizadora del territorio, la autoridad y los derechos que quedan fijos, con lo cual impiden otros procesos de histéresis.

Al analizar las transiciones históricas, el conocimiento sobre las dinámicas que les dan forma puede contribuir a elevar el nivel de complejidad para estudiar y comprender las transformaciones actuales. En lugar de moldear el pasado o los períodos actuales para aislar algunas variables causales, me propongo hacer todo lo contrario. En los últimos tiempos, una parte de la producción académica nos ha demostrado que el período histórico de surgimiento de los estados con soberanía territorial no es de naturaleza unívoca sino multifacética. Se trata de una corrección importante sobre el punto de vista estadocéntrico que aún domina nuestra comprensión del auge del Estado territorial y que surgió, en parte, como una función de la formación de los estados nacionales. Por ende, la perspectiva del Estado-nación se adueñó en gran medida de la historia occidental posterior al siglo xvi.

En este trabajo, usaremos ciertas coyunturas históricas específicas como una suerte de experimento natural, pero el análisis de esos períodos no apuntará a cronologías ni evoluciones históricas. Si bien los detalles históricos resultan esenciales y constitutivos en mi análisis, este trabajo se plantea como una labor teórica. Así, nos retrotraeremos al período inicial de formación de los estados para dar cuenta de las posibilidades y las trabas, más que para rastrear evoluciones. El hecho de que ciertas dinámicas fundamentales para el proceso actual de transformación tiendan a la desarticulación, en sentido contrario al período histórico de formación del Estado nacional, constituye apenas un aspecto de esta investigación. La idea principal consiste en usar la historia como un experimento natural que siguió su curso y, por lo tanto, nos permite comprender el carácter de las discontinuidades, es decir, su capacidad de dar cabida a la transferencia de capacidades anteriores hacia una lógica organizadora novedosa. Para este análisis de los procesos de transformación me valgo de tres elementos constitutivos que se repetirán a lo largo del libro: las capacidades, los puntos de inflexión y las lógicas organizadoras. A continuación, se describe brevemente cada uno de ellos.

### *Las capacidades*

Entendemos a las capacidades como producciones colectivas cuyo desarrollo requiere de tiempo, construcción, competencia y conflictos, y cuyas utilidades, en principio, son multivalentes, pues dependen del carácter de los sistemas de relaciones en los que operan,<sup>2</sup> lo cual quiere decir que una

2. El concepto de capacidades ha sido desarrollado por diversos especialistas en distintas cuestiones. Las definiciones más conocidas e influyentes quizá sean las propuestas por Sen (1999) y Nussbaum (2000). En ambas elaboraciones el

capacidad determinada puede contribuir con la formación de un sistema de relaciones muy distinto al que le dio origen. Al estudiar las coyunturas históricas como experimentos naturales para desarrollar un análisis más complejo de los procesos de transformación, se puede corroborar si las transiciones importantes que generaron órdenes novedosos, como el desplazamiento del sistema feudal al Estado-nación, dependieron de las capacidades varias del orden anterior y, en caso afirmativo, de qué manera se dio tal dependencia. Ahora bien, esta “dependencia” no siempre resulta fácil de identificar, pues la nueva lógica organizadora tenderá a modificar la valencia de esas capacidades.

Este tipo de análisis sirve para que resulte legible la multivalencia de las capacidades y, de ese modo, explica en parte la invisibilidad de los principales procesos de transformación durante su transcurso. Asimismo, destaca que las capacidades necesarias para constituir estructuras complejas se construyen con el tiempo y que las nociones sobre el cambio radical que suponen la destrucción del orden previo son sumamente problemáticas, aunque también los son las teorías que aceptan esta proposición para luego afirmar que en la era global no existe nada nuevo. Mi interpretación de la historiografía y de los sucesos actuales apunta a una dinámica intermedia: algunas de las capacidades anteriores resultan esenciales para la constitución del nuevo orden, pero eso no significa que conserven la misma valencia. Los sistemas de relaciones o lógicas organizadoras en los cuales comienzan a operar pueden ser muy diferentes. El asunto clave es la mediación que efectúan esas capacidades entre el orden nuevo y el orden anterior: en la medida en que cambian de rumbo, resultan parcialmente constitutivas, a la vez que pueden velar el desplazamiento tomando el mismo aspecto exterior que poseían en el orden anterior. Gran parte de este libro está dedicada a desentrañar ciertas configuraciones históricas en particular para comprender ese proceso de cambio.

Con frecuencia, la confusión mencionada se pone de manifiesto en el debate sobre el papel del Estado-nación en la era global. Primero, el Estado-nación no atraviesa en su totalidad el proceso de desnacionalización, sino

---

concepto presenta una fuerte valencia positiva. En mi caso, el uso de este vocablo es más sencillo y descriptivo, más cercano a una palabra que a un constructo teórico. Además, se trata de un vocablo multivalente, pues incluye también lo que en términos normativos denominaríamos “capacidades negativas”, como la capacidad de destruir lo que no debe ser destruido (por ejemplo, la vida humana o las tierras de cultivo). Por último, en mi análisis el término no se limita a un atributo de los individuos, sino que puede referirse a los sistemas.

con algunos de sus componentes. Segundo, la valencia de las capacidades específicas deriva de la lógica organizadora en la que se encuentran insertas. Es algo que se torna evidente, por ejemplo, en el caso del estado de derecho y de numerosos componentes del sistema supranacional que resultaron críticos para el desarrollo del Estado-nación y del sistema interestatal pero que, dada cierta confluencia de dinámicas, pueden posibilitar la formación de un sistema global. En ese proceso, comienzan a neutralizar algunas características centrales del Estado-nación y del sistema interestatal, pero no todas. Este ejemplo ilustra una de las principales dinámicas que identifiqué en las transformaciones sociales fundacionales. Se trata de una dinámica que, para abreviar, se describe en este libro como la posibilidad de que las capacidades cambien de rumbo y se vuelvan parte de la nueva lógica organizadora.

### *Los puntos de inflexión*

La segunda característica de la metodología y la heurística que aquí se desarrollan es la identificación de las dinámicas específicas que entran en juego cuando las capacidades cambian de sistema de relaciones y/o de lógica organizadora, lo cual quiere decir que en nuestro análisis hay lugar para la inflexión, para los “eventos”, en el sentido de Sewell, y no sólo para los resultados (la nueva totalidad o el nuevo orden).<sup>3</sup> Gran parte de los estudios sobre la globalización se concentra en los resultados más que en el punto de inflexión, lo que deriva en comparaciones entre lo nacional y lo global para luego caer en la trampa de suponer que lo global existe a costas de lo nacional. El análisis de las capacidades y los puntos de inflexión evita la premisa de que el surgimiento de un nuevo orden implica necesariamente la caída del anterior. Asimismo, impide que debamos aceptar la idea de que el Estado nacional sigue haciendo lo mismo de siempre, sin muchos cambios.

En mi análisis de los puntos de inflexión se destacan tres rasgos específicos.

3 La idea de punto de inflexión o *tipping point* entró en el debate público de los Estados Unidos cuando se comenzó a estudiar el éxodo que se produjo en la década de 1960 entre los habitantes blancos de los barrios urbanos donde la cantidad de habitantes negros había superado cierto umbral como porcentaje de la población (véase, por ejemplo, Crane, 1991). La sociología desarrolló varios modelos para describir esa tendencia y otras similares (véanse Granovetter, 1978; Schelling, 1971). Con Gladwell (2000), el término ha vuelto a entrar en circulación.

En primer lugar, para los interrogantes que se plantean en este trabajo, la identificación de los puntos de inflexión concierne a las historiografías existentes y a posibles interpretaciones novedosas. El objetivo central de este libro es doble: desarrollar un tipo de análisis que posibilite una explicación más compleja de las transformaciones fundacionales en general y ofrecer una mejor explicación de la transformación fundacional que estamos atravesando hoy en día. El punto histórico de inflexión fundamental para nuestro análisis será el que articula el desplazamiento de una era caracterizada por el ascenso del Estado-nación y su captura de los principales componentes sociales, económicos, políticos y subjetivos a otra era marcada por la proliferación de órdenes. Por lo tanto, dedicaremos más espacio al análisis de ese punto de inflexión que a ningún otro, pues abarcará casi toda la Segunda Parte del libro. Para detectar las transformaciones en cuestión, hizo falta entonces adentrarse en el aparato del Estado-nación en tanto ámbito donde él mismo se desensambla parcialmente (véanse los capítulos 4 y 5). En la Segunda y la Tercera partes de este libro se estudian ciertas instancias especializadas de las dinámicas que construyen el cambio.

En segundo lugar, como el objetivo es describir y explicar la transición de un orden a otro, el análisis debe dar cabida a la posibilidad de que los actores y las prácticas informales sean parte de los procesos en cuestión, aunque a la larga puedan llegar a formalizarse. Las prácticas informales cobran especial importancia entre las dinámicas examinadas en tanto me permiten estudiar una de mis hipótesis, a saber: que los sectores excluidos también hacen historia. En términos del análisis aquí planteado, hacer historia podría equivaler a construir capacidades. Este concepto se profundiza, entre otros, mediante un estudio de los burgueses en la Baja Edad Media (que eran sujetos políticos informales con prácticas políticas informales) y de su lucha por constituirse como titulares de derechos y obligaciones formales mediante la instauración del derecho urbano (véase el capítulo 2). También se analiza en este sentido el caso de las minorías ciudadanas y de los inmigrantes indocumentados, que con sus prácticas informales pueden desestabilizar y desdibujar los significados formales de la pertenencia política tal y como se le define en el Estado-nación moderno (véase el capítulo 6).

En tercer lugar, como aquí se analiza el cambio de uno a otro sistema de relaciones y/o lógica organizadora, nuestro estudio de los puntos de inflexión debe contemplar la distinción entre aquello que prevalece y aquello que aún no prevalece, pero que está en proceso de transformarse en dominante, es decir, que ya está generando modificaciones en el sistema.

Esto último puede presentar un grado incompleto de formalidad o ser básicamente informal.

### *Las lógicas organizadoras*

En tanto y en cuanto aquí se emplea la historia para detectar y deducir la naturaleza de las lógicas organizadoras, las tres instancias principales de análisis para este trabajo son los órdenes centrífugos de la Baja Edad Media, sostenidos por varios sistemas normativos omnímodos; el orden centrípeto del Estado-nación moderno, signado por una normatividad dominante, y los órdenes centrífugos de lo global, que disgregan esa normatividad dominante en múltiples sistemas normativos parciales, con lo cual dejan abierto el interrogante acerca de su sustentabilidad, si tomamos como parámetro la historia. En este sentido, entonces, lo global es novedoso, en tanto disgrega la normatividad, pero en distintos subensamblajes especializados, lo que la diferencia de los órdenes centrífugos anteriores.

El Estado-nación y la economía política mundial son dos componentes de la lógica organizadora surgida en Europa a partir del siglo xvi. Este hecho supone una complicación, en tanto hace falta ubicar analíticamente cada uno de esos elementos en la era de formación de los estados nacionales, pero también en la era global. Así, cabe señalar que existen dos componentes fundamentales en la lógica organizadora de lo nacional y en la de lo global: el Estado y el Imperio (o, en términos más analíticos, la escala mundial para las operaciones político-económicas). Por lo tanto, resulta central para este trabajo el posicionamiento analítico de la escala estatal y de la escala mundial en la era nacional y en la era global, respectivamente. De este modo, por ejemplo, si se analiza el sistema de Bretton Woods, se observa que no corresponde a la era global, aunque sí desarrolla capacidades que luego serían esenciales para esa era. Asimismo, un estudio del Estado-nación en la actualidad me permite sostener que el Poder Ejecutivo debe distinguirse como espacio estratégico para las operaciones globales.

A partir del análisis de las capacidades que se elabora en este trabajo, puede afirmarse que las transformaciones fundacionales no necesariamente implican la eliminación de todo aquello que constituía el orden anterior. Las capacidades y los puntos de inflexión son categorías mediadoras que se prestan para captar, o deducir, esa característica de las transformaciones fundacionales, pues desarticulan el todo en una serie de capacidades, algunas de las cuales mueren con la caída del orden anterior y otras no. En la Primera Parte de este libro se estudia cómo operaron

ciertas capacidades medievales para impulsar la formación de una burocracia estatal centralizada y la noción abstracta de autoridad soberana. En efecto, los órdenes nuevos no constituyen formaciones *ad novo* ni se anuncian como sistemas radicalmente novedosos y extraños, a la manera de la ciencia ficción o de los relatos futuristas.

#### LA HISTORIA COMO HERRAMIENTA PARA UN ESTUDIO ANALÍTICO DE LAS TRANSFORMACIONES

Los trabajos teóricos sobre los períodos anteriores de la historia, con todas sus polémicas, generan un panorama bastante más complejo que el producido por los modelos actuales del cambio social, orientados en general al aislamiento de variables clave para crear un orden que no está a la vista. Los documentos y los debates históricos abren el abanico de posibilidades. La observación de etapas anteriores sirve para elevar el nivel de complejidad en el análisis de las transformaciones actuales. Más que un modelo, lo que se busca aquí es una suerte de lupa que permita ver las partes de aquello que hemos llegado a considerar necesariamente como un todo, para así rastrear la formación de las capacidades que en efecto han “cambiado de rumbo”, ya sea en el Medioevo, en la época de Bretton Woods o en la era global, es decir, las capacidades que se han reubicado en nuevos ensamblajes. Así, la naturaleza divina del soberano medieval representa la formación de una capacidad difusa gracias a la cual el poder no es sólo eso en su sentido coercitivo, sino que se convierte en autoridad legítima. A su vez, considero que esa capacidad resulta fundamental para la posterior formación de la soberanía secular, aunque se produce un cambio en el vocabulario y surge una retórica novedosa. Por otra parte, la internacionalización que se genera entre los estados mediante la elaboración y la aplicación del tratado de Bretton Woods constituye una escala mundial totalmente distinta a la que surge con la era global en la década de 1980. No obstante, ciertas capacidades fundamentales para la gobernabilidad internacional y las operaciones internacionales se desarrollan durante el primer proceso, aunque a la larga se reubican en los nuevos ensamblajes globales.

Esta postura interpretativa acarrea una inclinación metodológica por la inclusión en el análisis de aquellos órdenes y prácticas institucionales que son informales o que aún no se han terminado de formalizar. Los componentes que todavía no han obtenido un reconocimiento formal pueden funcionar como indicadores del cambio, de la constitución y la

inserción de una nueva lógica sustantiva en alguna esfera de lo social (la económica, la cultural, la política, la discursiva o la subjetiva), que entonces se ve alterada, aunque su representación formal permanezca intacta o, en el caso inverso, aunque conserve la informalidad. Estas lógicas y prácticas informales contribuyen con las transformaciones históricas, si bien con frecuencia resulta difícil reconocerlo. Es más, la incidencia de estas lógicas y prácticas en las transformaciones históricas constituye un factor que también aporta a la ilegibilidad o invisibilidad asociada a menudo con los principales procesos históricos de cambio.

Esa ilegibilidad es un tema que atraviesa todo el contenido de este libro y que puede analizarse provechosamente con la ayuda de la historia. Los trabajos académicos sobre las “mentalidades”, por ejemplo, han demostrado lo difícil que es dar cuenta de esas transformaciones. Por lo tanto, aquí me propongo desentrañar los profundos desplazamientos estructurales que yacen bajo las continuidades superficiales y, a la inversa, las profundas continuidades estructurales que yacen bajo las rupturas superficiales. A su vez, esto se relaciona con mi conceptualización de determinadas condiciones y dinámicas en tanto capacidades que pueden “cambiar de rumbo” y reubicarse en un proceso de histéresis que difiere del original. Por ejemplo, en el momento en que el capitalismo industrial era la nueva lógica dominante, la mayor parte de los ingleses seguía trabajando en el sector agropecuario, y el sistema político-económico se centraba casi por completo en las viejas formas sociales: el capitalismo industrial era dominante, pero no prevalente. En la Segunda Parte de este trabajo se plantea que es posible trazar un paralelo entre esa situación y la desnacionalización actual. En efecto, todavía no reconocemos el *locus* exacto de la transformación histórica que estamos atravesando y, por lo tanto, no podemos ver su significado: lo que prevalece en las interpretaciones más corrientes es la importancia que conservan los estados nacionales y/o la escala manifiesta de lo global, con lo cual no queda lugar para la posibilidad de esta tercera dinámica.

Dos de las principales categorías en las que se enfoca este estudio son el Estado-nación y la escala mundial. En cuanto a la primera, para cada una de las épocas examinadas, se toma el ejemplo emblemático de distintos estados: el Estado francés de los Capeto en la Baja Edad Media, el Estado británico en el nacimiento del capitalismo industrial y el de los Estados Unidos en la era de la segunda posguerra. Resulta necesario elegir un solo Estado por período debido a las limitaciones de espacio y al tipo de análisis particular que se pretende desarrollar en este trabajo, es decir, a la necesidad de comprender cuestiones importantes mediante el estudio en profundidad de las prácticas y los dominios discursivos, de manera tal que

incluyan a los procesos y actores formales e informales. Hacerlo así contribuye con la labor de captar los puntos de inflexión y la reubicación de determinadas capacidades en un nuevo ensamblaje de territorio, autoridad y derechos constituido mediante una lógica organizadora que difiere de la anterior, aunque se apropia de algunas de sus capacidades. En lo sustancial, se trata de un modo de especificar la naturaleza de la transformación actual, a saber: mi convicción de que lo nacional constituye una de sus localizaciones fundamentales. Este tipo de interpretación acerca de aquello que le da carácter trascendental a la transformación que estamos viviendo acarrea claras consecuencias en materia de políticas sobre participación democrática y responsabilidad gubernamental.

Ahora bien, la configuración de cada uno de los estados mencionados permite observar determinadas coyunturas en las que las capacidades “cambian de rumbo”. En concreto, la Primera Parte de este libro está dedicada a los puntos de inflexión por medio de los cuales ciertas capacidades formadas en el nacimiento de sistemas políticos descentralizados se reubican dentro de nuevos ensamblajes a escala nacional, mientras que la Segunda Parte está dedicada a los puntos de inflexión actuales por medio de los cuales las capacidades de las economías políticas nacionales se reubican dentro de los nuevos ensamblajes que desnacionalizan y globalizan las capacidades orientadas a lo nacional. En efecto, esas capacidades provienen de la esfera pública y de la privada en tanto dominios constituidos durante la era de lo nacional. Sin embargo, al reubicarse en una lógica organizadora de desnacionalización y globalización, no sólo quedan reorientadas hacia objetivos diferentes, sino que reconstituyen la construcción de lo público y lo privado, así como también de los límites entre ambas esferas.

En una de mis tesis postulo que la forma más avanzada de la globalización actual (la que concierne a las grandes corporaciones económicas) no existiría de no haber sido por el uso de las capacidades altamente desarrolladas correspondientes a las economías nacionales. Además, precisamente por su alto grado de desarrollo, esas mismas capacidades funcionaron en el pasado más cercano como elementos que fortalecían al Estado-nación. Ahora bien, mediante un proceso de desnacionalización siempre parcial, se han reubicado dentro de la dinámica globalizadora. Por lo tanto, mi lectura de la historia problematiza la idea, tan extendida en los trabajos publicados sobre la globalización, de que esta nueva etapa implica la eliminación o el debilitamiento de aquello que fortalece al Estado-nación. Esas capacidades son producciones colectivas cuyo desarrollo requiere de tiempo, construcción y conflictos. Se trata de componentes constitutivos de los ensamblajes, incluso cuando estos últimos producen una lógica or-

ganizadora que las reubica. El “estado de derecho”, por ejemplo, representa una capacidad que fue fundamental para consolidar la autoridad del Estado-nación con el fin de instituir políticas de proteccionismo económico. Sin embargo, hoy en día resulta esencial en la economía global para abrir las puertas de esas mismas economías nacionales. Se trata de una capacidad tan desarrollada que puede al mismo tiempo operar en el contexto de las economías sujetas al proteccionismo y funcionar como pilar para la desregulación y la privatización impulsadas por el pensamiento neoliberal (que en cierta medida se oponen al proteccionismo). No obstante, sólo puede lograrlo si se reubica en una nueva lógica organizadora.

El uso de la historia como experimento natural puede servir para esclarecer algunas de esas cuestiones, pues ofrece la complejidad de ciertas coyunturas con un alto grado de densidad, donde operan múltiples presiones y disensos, a la vez que brinda los resultados de esas interacciones tan complejas (en lugar de obligarnos a predecirlos). Los modelos basados en la teoría de los juegos apuntarían a simplificar, lo que puede resultar provechoso, pero siempre a costa de asumir que comprendemos la lógica organizadora. Por irónico que parezca, el pasado y la historia nos ofrecen un terreno analítico mucho más fuerte que cualquier modelo para confrontar reconfiguraciones tan complejas como las que presenciamos hoy en día. Asimismo, el uso de coyunturas históricas específicas también disciplina a la persona que investiga para que no caiga en la reificación de las condiciones, las dinámicas y sus consecuencias fundamentales.

La segunda categoría aplicada es la de escala mundial. Una de las tesis que aquí se desarrollan postula que existen diferencias fundamentales entre la economía global como la conocemos hoy en día y la escala mundial en las etapas anteriores de la economía mundial. La posibilidad de que existan tales diferencias resulta esencial para mi tesis sobre la desnacionalización de las condiciones históricamente constituidas como nacionales. En este sentido, interpreto que durante las etapas anteriores de la escala mundial, ésta se construyó mediante la proyección hacia el mundo de los estados territoriales incipientes con el fin de desarrollar sistemas nacionales. Se trata de una interpretación que deriva de varias vertientes en los estudios académicos sobre el surgimiento del capitalismo, entre ellas la magistral contribución de Wallerstein (1974) sobre el “sistema-mundo moderno”. Sin embargo, a diferencia de numerosos trabajos actuales que parten del análisis histórico, sobre todo desde la perspectiva del sistema-mundo, en este libro se concibe la escala mundial de la actualidad como un fenómeno con distinciones fundacionales, en tanto se constituye mediante la inserción de los proyectos globales dentro de un número cada

vez mayor de Estados-nación con el fin de formar sistemas globales. Entre estos proyectos, que garantizan el desarrollo de los sistemas globales, incluimos tanto los informales como los más formalizados. Por lo tanto, aquello que se estructura hoy en día dentro del Estado-nación no son las características fundacionales de distintos sistemas nacionales, sino las de los múltiples sistemas globales.

De aquí se sigue una segunda tesis sobre la escala mundial, que se basa en la noción de capacidades. En las configuraciones anteriores de la escala mundial observamos niveles considerables de desarrollo e institucionalización de capacidades, tanto administrativas como económicas, para lo que hoy denominaríamos “operaciones globales”. Entre ellas, por ejemplo, se encuentran instituciones tan antiguas como el Banco de Ámsterdam y el Banco de Inglaterra, creados en el siglo xvii, al igual que ciertos mercados bursátiles. Asimismo, hacia fines del siglo xix aparecen las primeras empresas con filiales en todo el mundo. Lo que nos importa aquí no son las características institucionales de esas entidades, pues se relacionan con las condiciones de la época, sino la idea de que su existencia suponía la creación de capacidades para realizar operaciones globales. La era de Bretton Woods, por su parte, presenta una escala mundial aún más compleja.

A su vez, al destacar la existencia y el crecimiento de esas capacidades en etapas anteriores de la escala mundial doblamos la apuesta analítica en lo que concierne a mi primera tesis sobre las diferencias fundacionales entre esas etapas y la escala mundial de hoy en día. Cuando subrayo la diferencia, aun sabiendo que tales etapas presentaban muchos rasgos de la escala global actual (como las filiales internacionales, los mercados globales y los centros administrativos transfronterizos), me ubico en una posición intermedia entre las dos principales vertientes teóricas sobre este tema. Mediante una simplificación brutal, la primera de ellas postula el surgimiento de un fenómeno totalmente novedoso: la globalización. La segunda, por su parte, descarta esa noción. En efecto, numerosos trabajos al respecto omiten abordar esas etapas anteriores o las emplean como argumento para afirmar que nada ha cambiado y que estamos viviendo una fase más del sistema capitalista que surgió en el siglo xvi.

Si realizáramos un análisis muy general, podríamos sostener que la era global de hoy en día es más de lo mismo, un escalón más en la historia del capitalismo y/o del sistema mundial. Sin embargo, aquí no nos interesa semejante grado de generalización. Si bien damos lugar a las continuidades al hacer hincapié en el desarrollo de las capacidades, disintimos de las principales vertientes académicas en tanto concebimos ciertos momentos

clave de la historia como instancias en las que al menos algunas capacidades de la lógica organizadora vigente se salen de ella y se insertan en una lógica nueva. Por lo tanto, resulta esencial colocar el foco del análisis en el grado de desarrollo institucional y operativo que presentaba la escala mundial durante esas etapas anteriores, lo que implica, por ejemplo, analizar las capacidades desarrolladas para el dominio imperial y la extracción de recursos coloniales, en lugar de enfocarse en el dominio y la extracción como tales. Es aquí, entonces, donde reside un gran punto de divergencia con respecto a las principales interpretaciones teóricas sobre la etapa actual y su relación con el pasado, que tienden a poner de relieve las continuidades o las discontinuidades. El presente trabajo analiza en qué medida resultan erróneas esas interpretaciones, pues postula que las capacidades críticas desarrolladas en etapas anteriores pueden ser fundacionales para las fases posteriores, siempre y cuando se incorporen a una lógica organizadora nueva que, de hecho, las reubica. La falencia, por así decirlo, que detecto en gran cantidad de los estudios actuales consiste en presuponer que la suma de un conjunto determinado de partes produce inevitablemente el mismo ensamblaje.

Existen entonces dos categorías analíticas que surgen de todo esto y que podrían considerarse contradictorias: una de ellas es la noción de que es mucho lo que ha cambiado, y la segunda es la idea de que hace falta estudiar las características de los periodos anteriores para comprender en profundidad la etapa actual, precisamente porque en esos periodos se manifiestan algunas capacidades de gran importancia para ella. El interrogante que surge de esto, entre otros, es por qué no apareció antes el ensamblaje actual, dado que ya existían las capacidades básicas para las operaciones globales. ¿Se tratará aquí de puntos de inflexión? En otras palabras, ¿será que en los periodos anteriores esas capacidades no alcanzaron los umbrales requeridos?

A mi entender, los puntos de inflexión contribuyeron con una dinámica mucho más fundacional, de marcada divergencia entre las lógicas organizadoras previas y las actuales. Durante los periodos anteriores, inclusive en la era de Bretton Woods, esa lógica estaba orientada a la construcción de los estados nacionales, mientras que en la fase actual está orientada a la construcción de un sistema global dentro de los estados nacionales. Como consecuencia (e indicador) de esa diferencia en el campo económico, que incluso hoy sigue siendo el más legible, encontramos el siguiente fenómeno: durante las etapas anteriores, el desarrollo de la escala mundial y el aumento de la rivalidad internacional guardaban una relación directa, mientras que actualmente guardan una relación inversa. La formación de los sistemas globales de nuestro tiempo ha servido para someter las dife-

rencias nacionales a la lógica de la economía global, puesto que los principales actores son económicos. Este fenómeno deriva en la elaboración de sistemas cada vez más integrados, tanto para el funcionamiento como para la regulación y las funciones normativas de la economía global, en estado de surgimiento y expansión. Ahora bien, todos estos fenómenos y tendencias dependen de la colaboración, ya sea forzada o voluntaria, de la “comunidad” de estados nacionales. Cuanto más sigue creciendo el sistema económico global nacido en la década de 1980, más se fortalecen esas tendencias de integración, además de expandirse a otras esferas. En este sentido, el surgimiento de la escala mundial en las etapas anteriores presenta una dinámica totalmente opuesta. Mientras que los sistemas globales de la actualidad pretenden superar los conflictos militares interestatales, los sistemas mundiales que estaban vigentes a fines del siglo XIX y principios del siglo XX alimentaban esos conflictos. Además, en la medida en que crece su fuerza, los sistemas globales de la actualidad surten un efecto cada vez mayor de dilución (o supresión) de las rivalidades entre las grandes potencias, que en las etapas anteriores se intensificaban cuando las potencias iban adquiriendo más poder.

Por otra parte, resulta importante dar cuenta de lo mucho que trabajaron los estados para forjar el sistema internacional de la segunda posguerra y la diferencia entre la naturaleza de esa iniciativa y la naturaleza de la era global que comenzó a cobrar forma en la década de 1980. Varios autores consideran que el período de posguerra constituye una larga fase de construcción del sistema económico internacional más extenso que observamos en la actualidad. A mi juicio, se trata de una etapa donde se detecta la creación, el desarrollo y la formalización de capacidades para que los estados (o al menos algunos de ellos) puedan realizar una variedad mucho más amplia de operaciones internacionales y, en ciertos casos, asumir facultades de gobernabilidad internacional. Ahora bien, el tratado original de Bretton Woods apuntaba a proteger las economías nacionales de las fuerzas externas, no a abrir sus puertas. Mediante una combinación de dinámicas, en la década de 1980 se llegó a un punto de inflexión que supuso un “cambio de carril” de esas capacidades, las cuales se incorporaron a una nueva lógica organizadora tendiente a la constitución de un ensamblaje novedoso de ciertos componentes clave. No todos los órdenes mundiales ni los sistemas internacionales se articulan mediante la misma lógica organizadora. El objetivo de este trabajo es comprender el tipo particular de lógica organizadora que funciona en cada una de esas etapas. En este sentido, entonces, también disiento de los autores que postulan la evolución del Estado. En lugar de concebir este fenómeno como una mera

transformación evolutiva del Estado que se adapta a las nuevas condiciones, considero que la combinación particular de dinámicas que produce una nueva lógica organizadora es un elemento constitutivo de determinados reordenamientos fundacionales que se dan en el seno del Estado. No se trata entonces de un simple proceso de adaptación, sino también de un fenómeno constitutivo de la nueva lógica organizadora.

Así, de la compleja historia reciente, a partir de la Segunda Guerra Mundial, mi análisis extrae dos cuestiones clave. Una de ellas es la naturaleza del internacionalismo en esta era, y la otra es la naturaleza de las transformaciones en el seno del Estado-nación. Una vez más, aquí me valgo de la historia pero no me jacto de hacer historiografía, y vuelvo a analizar un solo caso: el de los Estados Unidos (el Estado-nación más emblemático y dominante de la Segunda Posguerra). Una de las dos tesis centrales en este análisis de la etapa de Bretton Woods postula que los elementos necesarios para el inicio de la era global ya estaban presentes entre la posguerra y la década de 1970. Sin embargo, como el proyecto de ese orden mundial era regular el sistema internacional para proteger las economías nacionales de las fuerzas externas, tenía más elementos sistémicos en común con las etapas anteriores de la escala mundial que con la escala global de hoy en día, por más modernas (o incluso contemporáneas) que fueran sus capacidades. El punto de inflexión que abriría paso a la era global requería de extensas combinaciones de elementos, las cuales se concretaron recién en la década de 1980.

Por lo tanto, se podría afirmar que existe una diferencia constitutiva entre el sistema inicial de la Segunda Posguerra y el sistema global de la actualidad. Entre los indicadores de esta diferencia se encuentran las transformaciones internas del Estado-nación que comenzaron a fines de la década de 1970 y se consolidaron en la década siguiente, una serie de transformaciones que en parte representan un nuevo proyecto globalizador. Transformaciones que consistieron en un desplazamiento considerable de poder al Ejecutivo, una pérdida de capacidades legislativas y funciones de control público en el Congreso y, como consecuencia parcial, una nueva función crítica para el Poder Judicial: el control público de la producción legislativa y el accionar ejecutivo. Las variables intermedias que se constituyen como resultado son la privatización, la desregulación y la mercantilización de las funciones públicas, así como el correspondiente aumento en número e importancia de los organismos de regulación especializados dentro del Ejecutivo, que se apropiaron de las funciones de control antes atribuidas al Legislativo.

No obstante, como lo señala nuestra segunda tesis central sobre la era de Bretton Woods, las capacidades para el accionar estatal en las operacio-

nes internacionales ya estaban presentes desde las décadas anteriores y se continuaron profundizando en ese período, al igual que la tendencia a formalizarlas. Esas capacidades se desarrollaron mediante la labor de los especialistas técnicos y gubernamentales para la regulación multinacional de las operaciones financieras y comerciales, las redes transgubernamentales que se formaron gracias a esa labor y el aprendizaje de los funcionarios estatales en materia de negociación para la normalización que necesitan los órganos de gobierno internacional a fin de zanjar las enormes diferencias existentes entre los gobiernos participantes y entre las economías políticas de sus países.

#### ORGANIZACIÓN DEL LIBRO

En la Primera Parte de este libro se rastrea la nacionalización de algunas estructuras espaciales, temporales, organizativas y retóricas fundamentales. El objetivo es comprender de qué manera se ensamblaron el territorio, la autoridad y los derechos en el seno del Estado-nación moderno. Nacionalizar la sociedad requirió de una ardua labor: los generales lucharon por metros de territorio, los abogados inventaron nuevos marcos e instrumentos jurídicos, los mercaderes y capitalistas consolidaron la escala nacional en sus operaciones económicas, y las escuelas, junto con otras instituciones de “disciplina”, se dedicaron a forjar la ciudadanía nacional. Ninguna parte de este proceso fue natural, sencilla ni predestinada. En los capítulos de la Primera Parte se identifican determinadas instituciones y procesos específicos, se historizan sus características y se demuestra en qué medida su nacionalización fue un “producto” y un proyecto novedoso, es decir, en qué medida fue algo “producido”. En relación con esto, se podría afirmar que hace falta mucho trabajo para implantar las dinámicas de la globalización y que gran parte de ese trabajo, si no la mayoría, requiere de un compromiso profundo con la institucionalización nacional de ciertos procesos y elementos clave para la economía política. Un examen de las complejidades que presenta el período inicial de formación de los estados nacionales debería ampliar el registro de las variables contempladas para el análisis de las transformaciones fundacionales.

Ese ensamblaje particular de territorio, autoridad y derechos que hoy conocemos como Estado-nación surge de una configuración muy distinta: la de la Baja Edad Media. Sin embargo, en el capítulo 2 se postula que ciertas capacidades constitutivas del Estado-nación cobraron forma durante

ese período medieval. El punto crítico del análisis resulta ser el modo en que esas capacidades se reubicaron en un ensamblaje totalmente diferente, articulado mediante una lógica organizadora que guarda escasa semejanza con la del Medioevo, lo cual da lugar a dos cuestiones: por un lado, la diferenciación entre las partes y el todo; por otro, las transiciones históricas.

Por ejemplo, la monetización de la economía se redujo de manera considerable en la Edad Media con la fragmentación del orden político en múltiples unidades, cada una de las cuales tenía su moneda y contaba con el poder señorial necesario para acuñarla con sus propios pesos y medidas. Por lo tanto, es probable que el proceso de monetización no haya avanzado mucho en esa época, pero el asunto no puede reducirse a la eficacia y la dimensión concreta del proceso. Con éste surge una capacidad que supone la aceptación de la idea de monetización. Así, cuando aparece el Estado-nación, esa capacidad se traslada de las ciudades y los dominios señoriales a los tesoros nacionales. No resulta necesario entonces inventar desde cero el concepto de dinero como medio ni la idea de monetizar las transacciones que hasta el momento se concretaban mediante el trueque o el intercambio en especie. En lugar de ello, si se analiza este proceso en tanto capacidad, se puede observar que facilita y, en parte, constituye la organización económica más mediada que caracteriza a los estados territoriales.

En esta misma línea, sostengo que la gracia divina invocada por la monarquía francesa en cierto momento de la historia para obtener su autonomía del papado puede conceptualizarse como un elemento que a la larga deriva en la noción abstracta de soberanía secular. Numerosas condiciones y decisiones se conjugaron para establecer a Francia en un período temprano como una entidad en sí misma y para estimular el surgimiento de una identidad francesa específica, con rasgos de lealtad y patriotismo. Esos sucesos posibilitaron la formación de un concepto abstracto de soberanía, que con el tiempo se transformaría en la soberanía popular, aunque la monarquía divina fuera precisamente la capacidad específica que la Revolución Francesa apuntaba a destruir. Así, el carácter divino de la monarquía francesa puede interpretarse en tanto elemento que alimenta el carácter mítico de la nación en el período posterior. El nacionalismo y el patriotismo pueden concebirse como capacidades desarrolladas mediante el sistema monárquico territorial y sus supuestos orígenes divinos. En este sentido, la fuente de autoridad divina que la Revolución Francesa destruye vuelve a emerger como una capacidad secularizada: el mito fundacional de la nación.

Una interpretación paradigmática de este planteo es, por ejemplo, la que efectúa Strayer (1970), quien afirma que la declaración de autonomía y autoridad exclusiva sobre los asuntos eclesiásticos realizada por el papado

en el siglo xi genera en efecto la necesidad de formar una entidad como el Estado soberano para dotar de una base a la autoridad secular. Asimismo, cabe mencionar la tesis de Berman (1983), quien postula que la tradición jurídica occidental se origina parcialmente en el derecho canónico, aunque se desarrolla como contrapartida de este último y se propone eliminar esa forma anterior y las pruebas de su legado.

Por otra parte, este análisis de la historia nos ofrece la posibilidad de observar *a posteriori* la ilegibilidad, a menudo considerable, del cambio fundacional. Por ejemplo, en el ámbito académico existe un amplio consenso sobre la idea de que, a fines del siglo xi, parecía imposible que el feudalismo, la Iglesia y el Imperio fueran desafiados y reemplazados en parte por una nueva lógica organizadora. Llegado el año 1300, las tres instituciones ya habían comenzado a dar lugar a formaciones como la ciudad-estado, las ligas urbanas y el Estado territorial soberano, aunque estas últimas no se encontraran completamente desarrolladas ni fueran reconocidas como formas dominantes de organización. Así y todo, es posible detectar capacidades emergentes. El concepto de territorio nacional se ve precedido en la Edad Media occidental por una aceptación del concepto de patria (Kantorowicz, 1957; Gottmann, 1952: 34).<sup>4</sup> Ésta es una versión de la idea de que, para implementar la soberanía territorial, hacía falta imaginar algo que no existía como una realidad material (Ruggie, 1993), a diferencia de lo ocurrido, por ejemplo, al conquistar una mina de oro.

El desarrollo de la autoridad territorial resulta fundamental para explicar de qué manera influyó en la construcción del Estado-nación y del capitalismo nacional la escala mundial nacida en el siglo xvi. En el capítulo 3 examinamos la interacción de estos dos grandes procesos. La burocracia estatal para la obtención de ingresos, sobre todo por la capacidad de imponer gravámenes cada vez más estandarizados, contribuyó a que el Estado se convirtiera en el principal actor económico durante ese período y a que actuara como el principal organizador de las operaciones económicas a escala mundial. Ese fortalecimiento del Estado se produjo incluso en los casos en que la unidad nacional aún no se había logrado. El desarrollo de las capacidades estatales y de la escala mundial surge como un elemento clave para la consolidación de la unidad territorial. Asimismo, los nuevos marcos temporales y espaciales para la actividad económica, que a su vez generaron nuevas nociones del tiempo y del espacio entre las personas

4 Para un análisis sobre la evolución de este término, véase Kantorowicz (1957: 232-272).

involucradas en estas prácticas, a la larga se proyectaron a la totalidad del orden social. El pasado nos ofrece la posibilidad de analizar a nivel micro-social los numerosos procesos que conformaron esas nuevas dimensiones temporales y espaciales, con frecuencia durante lapsos de tiempo que cubrían más de una generación, lo que puede dificultar su conceptualización en tanto transformaciones.

De manera semejante, hoy en día presenciamos reorganizaciones incipientes del tiempo y del espacio que no resultan fáciles de aprehender en tanto tales. La comprensión del tiempo y del espacio, que está recibiendo el mayor grado de atención, no sólo constituye una dinámica parcial sino que genera una penumbra en torno a otras cuestiones que, en consecuencia, resultan difíciles de reconocer como parte de la transformación. En ese sentido, el análisis de los procesos anteriores nos ayuda a contemplar las complejidades y las distintas velocidades de las transformaciones, que a su vez derivan en distintos grados de legibilidad para sus diversos componentes.

Ahora bien, la escala mundial que se constituye en el siglo xvi se distingue de la que existía antes, tan bien descrita por Braudel y conformada por las redes comerciales de las ligas urbanas y las ciudades-estados. En el período anterior, el intercambio comercial de larga distancia había sido mucho más profuso que en el siglo xvi, cuando la práctica de los saqueos coloniales se volvió dominante. A su vez, mientras el avance del Estado-nación y del capitalismo se extendía desde el siglo xvii hasta bien entrado el siglo xx, las prácticas y los proyectos constitutivos de la escala mundial evolucionaban y alcanzaban un grado considerable de diversificación en materia de flujos, un nivel elevado de institucionalización y un desarrollo formidable de las capacidades administrativas. No obstante, las lógicas organizadoras seguían estando orientadas hacia la construcción de economías políticas nacionales.

La Segunda Parte de este trabajo está dedicada en su mayoría al análisis del proceso, parcial y con frecuencia especializado, mediante el cual se desensambla lo nacional, proceso que representa un elemento constitutivo de lo global. Según mi interpretación, la etapa actual de la globalización consiste, al menos parcialmente, en una evolución de los sistemas globales a partir de las capacidades que constituyeron el Estado con soberanía territorial y el sistema interestatal. En otras palabras, el Estado territorial soberano, con su exclusividad y su sujeción territorial, representa un conjunto de capacidades que a la larga posibilitan la formación o la evolución (en sí misma, una condición parcial) de ciertos sistemas globales para los cuales no son necesarias la exclusividad ni la territorialidad. Este planteo se opone a la interpretación dominante que, de manera implícita o explí-

cita, supone que lo global y lo nacional se excluyen mutuamente. Ya se trate del mercado global de capitales o de los cambios en la relación entre el ciudadano y su Estado-nación, se pueden comenzar a distinguir nuevos ordenamientos en el ensamblaje de esos elementos constitutivos. Como ya se ha señalado, en el capítulo 4 se estudian las capacidades internacionales desarrolladas durante el régimen de Bretton Woods, que aquí se incluyen en una lógica fundacional anterior, pero a la vez se conciben como componentes que a la larga colaboran con la formación de los sistemas globales. No obstante, para que eso suceda, dichos componentes necesitan reubicarse en una nueva lógica fundacional caracterizada por la desnacionalización de capacidades históricamente nacionales, algo que también es válido para otras capacidades nacionales.

Esos procesos presentan un grado elevado de complejidad y especialización, a la vez que requieren de una penetración en diferentes dominios, cada uno de los cuales está profundamente moldeado y afectado por lo nacional. El objetivo, entonces, es detectar cambios fundacionales que tal vez aún se encuentren funcionando en los márgenes o afecten a componentes menores, aunque estratégicos, de varios sectores institucionales formalizados. Esta transición se aborda en el capítulo 5 mediante un análisis de ciertas dinámicas particulares y altamente especializadas en la economía política global. En primer lugar, se postula que las características distintivas del nuevo orden institucional en formación (cuya naturaleza es privada, aunque no exclusivamente) están plasmadas en la capacidad de privatizar lo que hasta entonces era público y de desnacionalizar las funciones y políticas nacionales. Esa capacidad de privatizar y desnacionalizar supone determinadas transformaciones en algunos componentes del Estado-nación. En segundo lugar, se plantea que este nuevo orden institucional también posee autoridad normativa: una nueva normatividad que excede a la principal normatividad de los tiempos modernos, es decir, a la *raison d'état*. Esa nueva normatividad proviene del poder privado, pero se instala en el dominio público y, al hacerlo, contribuye con la desnacionalización de las políticas históricamente atribuidas al Estado-nación. En tercer lugar, se indica que ciertos componentes institucionales del Estado-nación empiezan a funcionar como el ámbito donde se alojan determinadas dinámicas de gran potencia que constituyen el “capital global” y el “mercado global de capitales”. De ese modo, las instituciones estatales reorientan sus labores o, en un sentido más amplio, reorientan el programa estatal en función de los requisitos de la economía global.

Estas tres dinámicas suscitan un interrogante sobre qué es lo “nacional” en esos componentes institucionales del Estado-nación ligados con la im-

plantación y la regulación de la globalización económica. El territorio nacional y la autoridad del Estado-nación asumen nuevos significados. Si bien el mercado global de capitales, con su naturaleza eminentemente electrónica, representa estas dinámicas de manera casi ejemplar, en los estudios al respecto se dedica mucha menos atención a una característica que considero central para las transformaciones fundacionales en marcha: se trata de la circulación en el dominio público de la lógica operativa que caracteriza a ese mercado, de donde emerge como política estatal. Así, el análisis del mercado global de capitales también nos permite comprender ciertos desplazamientos en la construcción del dominio público y el privado.

Por último, el capítulo 6, que cierra la Segunda Parte, está dedicado a los cambios en dos conceptos fundacionales de nuestra pertenencia en la sociedad: la ciudadanía y el extranjerismo. Si bien ambos presentan un alto grado de formalización, se trata de acuerdos con el Estado que han sido incompletamente teorizados. Los cambios fundacionales que hoy atraviesa el Estado y su posicionamiento en un campo de fuerzas más amplio invitan a indagar sobre los modos en que puede activarse hoy en día ese carácter incompleto. A mi entender, estamos presenciando un proceso que desdibuja la particularidad distintiva de ciudadano y extranjero, a pesar de la renacionalización de las políticas de pertenencia. Posiblemente, este proceso se torne más legible en ciertas transformaciones formales que afectan a algunas características determinadas de la ciudadanía en tanto institución. Ahora bien, esto no supone como condición necesaria la des-territorialización ni la ubicación de esa institución fuera del Estado-nación, como sucede en las concepciones de la ciudadanía posnacional. Las transformaciones mencionadas se dan en el seno del Estado-nación y, por lo tanto, deben distinguirse de esas concepciones. En adelante, las denominaremos “formas desnacionalizadas de ciudadanía”.

En el contexto de las transformaciones fundamentales, aunque no necesariamente absolutas, que están atravesando lo nacional en general y el Estado-nación en particular, para abordar el tema de la ciudadanía hace falta una postura específica. Es posible afirmar que en el nivel más formal o abstracto, los rasgos centrales de la ciudadanía no cambiaron demasiado durante el último siglo. No obstante, el marco teórico empleado aquí para analizar este tema se basa en el carácter histórico del concepto de ciudadanía y su inserción en el Estado-nación, más que en sus propiedades meramente formales. Tanto la ciudadanía como el Estado-nación han sido contruidos de manera compleja y formal. Ambos han evolucionado a lo largo de la historia como conjuntos de elementos que, con frecuencia, eran bastante diversos, y con un grado de correspondencia extrema entre terri-

torio, autoridad y derechos, propio de lo nacional. Lo que se plantea en este trabajo es que algunas dinámicas actuales están desestabilizando estos conjuntos, lo que deja en evidencia el hecho mismo de la conjunción de elementos diversos y su particularidad.

En la Tercera Parte de este libro se analizan distintas prácticas y dinámicas que constituyen ensamblajes digitales de alcance global y le están aportando un nuevo significado a conceptos como territorio, autoridad y derechos. Con ese fin, los capítulos 7 y 8 presentan un estudio de distintas cuestiones teóricas, metodológicas y políticas que forman parte de la labor analítica destinada a insertar lo digital en campos conceptuales y prácticos más complejos. En términos analíticos, esta labor corre en paralelo con la propuesta en la Segunda Parte, cuyo objetivo es insertar lo global dentro del campo de lo nacional. Para lograr este fin, hace falta preguntarse cómo estudiamos las nuevas tecnologías desde las ciencias sociales.

Los capítulos de la Tercera Parte están ordenados según mi propia visión teórica sobre la globalización y la digitalización. Si concebimos a la primera en tanto fenómeno parcialmente endógeno a lo nacional (y no externo, como suele afirmarse), consideraremos que la escala mundial habita en parte lo nacional. Ahora bien, esta decisión tiene consecuencias teóricas y políticas. En primer lugar, supone que la ciudadanía puede participar en la actividad política global mediante el uso de los instrumentos formales del Estado, no sólo de los instrumentos globales. En segundo lugar, supone que la desnacionalización es multivalente, pues puede funcionar como una fuerza creativa, no sólo como consecuencia negativa de un mayor poder externo de naturaleza global. En tercer lugar, supone que la globalización no constituye un mero aumento de la interdependencia (como lo plantea la definición tradicional), sino una producción concreta de marcos espaciales y temporales que *simultáneamente* se alojan en las estructuras nacionales y se diferencian de los marcos espaciales y temporales construidos históricamente como propios de la nación. De aquí surge una interacción muy dinámica y, con frecuencia, belicosa. Para abordar cada uno de estos temas, en la Tercera Parte se recurre a factores como el derecho y el poder, el tiempo y el espacio, las actividades formalizadas y las no formalizadas.

Las transiciones analizadas en la Segunda y la Tercera partes desestabilizan los sistemas y los significados existentes. Hoy en día, asistimos a la configuración de ordenamientos novedosos y fundamentales en la escala mundial. Aquí se examinan en detalle algunas de esas dinámicas emergentes, informales o en proceso de formalización. Las transformaciones específicas y generales están desnacionalizando ciertos aspectos particulares de diversos dominios construidos arduamente como parte de lo nacional.

Esa desnacionalización se ve plasmada en fenómenos como la globalización, la digitalización, el auge de los derechos humanos y las causas ambientalistas, la desarticulación de los marcos normativos unitarios, y la transnacionalización de las identidades y de las experiencias de pertenencia, pero cada uno de estos fenómenos representa y favorece la desnacionalización de manera específica y parcial.

## Primera Parte

### El ensamblaje de lo nacional

En un sentido abstracto, la geografía política del orden feudal se asemeja por su multiplicidad a la yuxtaposición que existe hoy en día entre las jurisdicciones de los estados nacionales, las instituciones supranacionales y los nuevos regímenes privados globales. En efecto, ésta es una de las interpretaciones sobre la globalización más difundidas dentro del ámbito académico. Una segunda interpretación pertinente, también muy difundida, pero en los estudios sobre el origen del Estado-nación, postula que existe una discontinuidad fundacional entre el surgimiento de dicha institución y el período medieval inmediatamente anterior. No obstante, la lectura de la historiografía sobre la Baja Edad Media realizada desde la perspectiva de las capacidades medievales me lleva a refutar esas dos interpretaciones, o al menos a atenuarlas en gran medida.

El objetivo que aquí me propongo no es trazar una evolución histórica sino desarrollar un análisis del cambio en general, empleando a la historia como herramienta. Una de las hipótesis que organizan el siguiente capítulo supone que ciertas capacidades existentes en el Medioevo posibilitaron en parte la formación del Estado-nación territorial y la noción de autoridad soberana; lo que, a su vez, pone de relieve el tema de dónde se encuentra el punto de inflexión que inserta esas capacidades en la nueva lógica organizadora representada por el Estado soberano constituido territorialmente. En este planteo se presenta una incógnita, a saber: ¿cómo es posible que una entidad cuya autoridad exclusiva y cuyo poder supremo para otorgar derechos derivan de un régimen territorial pueda haber evolucionado parcialmente a partir de los regímenes medievales no territoriales y de ciertas formas de autoridad centradas en el carácter divino de los gobernantes? Cada uno de estos regímenes constituye un ensamblaje diferente de territorio, autoridad y derechos. Sin embargo, lo que resuelve la incógnita es la idea de que las capacidades básicas constituidas en un período

determinado tienen la posibilidad de cambiar de curso y alojarse en una nueva lógica organizadora que puede diferir profundamente de la anterior. Las tres formas principales de organización política que se identifican en la historiografía de la Edad Media (el feudalismo, la Iglesia y el Imperio) carecen de exclusividad y sujeción territorial. Cada uno de esos ensamblajes de territorio, autoridad y derechos contiene capacidades específicas, que a su vez lo constituyen. Sin embargo, cada capacidad no sólo corresponde a una configuración sino que presenta un carácter relacional frente a otras capacidades de la misma configuración, con lo cual, en principio, puede ser multivalente. En otras palabras, si un aspecto clave de determinado ensamblaje sufre un cambio, puede haber un cambio también en la valencia de alguna capacidad.

En este sentido, entonces, una capacidad puede reorientarse hacia una nueva lógica y alojarse en un proceso de *histéresis* que difiere del original. Eso es lo que sucede en la nueva era global cuando las capacidades estatales, construidas históricamente para el cumplimiento de objetivos nacionales, se reorientan hacia los proyectos globales.

Por lo tanto, al analizar el orden feudal europeo, lo que me interesa es comprender si el desplazamiento hacia el Estado territorial como lógica dominante para el ensamblaje de territorio, autoridad y derechos supone también como elemento constitutivo fundamental una reorientación de, al menos, algunas capacidades medievales. Hay dos aspectos fundamentales que deseo extraer con métodos analíticos de la compleja y rica historiografía del período. En primer lugar, el modo en que un factor determinado para la descomposición de un orden (en este caso, el orden feudal) puede transformarse en una capacidad cuando se inserta en una lógica de organización novedosa (en este caso, el nuevo ensamblaje de territorio, autoridad y derechos propio del Estado-nación). Se trata de una noción a la que se volverá cuando estudiemos el período actual. Esta postura analítica exige al futuro (que en ese momento era el período de formación de los estados nacionales) de tener que inventar o crear desde cero todas las capacidades necesarias para distinguirse de la etapa anterior. El segundo aspecto que se rescatará de la historiografía del período es, en cierto sentido, la otra cara de la moneda: el modo en que un factor constitutivo de los elementos fundamentales para un orden determinado puede transformarse en una capacidad necesaria dentro de un orden nuevo que nace de las cenizas del anterior y, aun más, que puede llegar a ser contrario a ese orden anterior.

Así, una de las hipótesis presentadas en el capítulo 2 postula que la noción abstracta y compleja de legítima autoridad con la que se enviste

al soberano nacional no constituye una innovación radical propia del orden posfeudal. Por el contrario, ésta se nutre de múltiples capacidades medievales, desde la idea de autoridad divina hasta los sistemas de derecho constitucional secular que derivan de la formación de las ciudades en los siglos xi y xii. En consecuencia, es posible concebir estos elementos como capacidades que cambiaron de curso y se alojaron en una nueva lógica, en un proyecto novedoso o en un proceso de hístéresis diferente. Ese planteo, a su vez, da lugar a la pregunta por la formación del Estado nacional estadounidense, que carece de linajes medievales, tema que se analiza en el capítulo 3. ¿Cómo fue posible que surgiera un Estado soberano y centralizado (constituido como la fuente de la ley y la autoridad) a partir de una confederación inconexa de localidades autónomas cuya autoridad derivaba directamente del *Common Law* y la Constitución?

Una segunda hipótesis que organiza la lectura de la historiografía medieval en el capítulo 2 remite a una específica economía política de la territorialidad urbana en la Baja Edad Media, que contiene tendencias dinámicas para la producción de capacidades modernas como la autoridad secular, las formas de gobierno constitucional y la territorialidad. Mi análisis de las dos primeras se basa en la escasa producción académica proveniente del campo jurídico que destaca la importancia del derecho urbano. Se trata de una faceta poco elaborada en la historiografía general de los siglos xi y xii, que tiende a subrayar los aspectos económicos y políticos, sobre todo en el vínculo de las ciudades con los señores feudales, los reyes y la Iglesia. El surgimiento del derecho urbano, a su vez, supone una segunda dimensión, también relacionada: la de las prácticas políticas informales que efectuaban los habitantes dentro de sus ciudades, constitutivas del burgués en tanto tipo específico de sujeto. Salvo algunas importantes excepciones, estos dos puntos no han recibido suficiente atención en la historiografía del período, aunque sí resultan fundamentales para nuestro análisis de las capacidades. El tercer punto clave sobre las formaciones urbanas que no ha recibido suficiente atención teórica es la importancia de las operaciones entre ciudades para la construcción de ciertos tipos específicos de territorialidad.

En general, el asunto de la territorialidad no se concibe como un tema central en los estudios historiográficos sobre las ciudades, más abocados a las relaciones con las diversas fuentes de poder. Por otra parte, los autores que destacan ese aspecto se dedican a la ciudad en sí misma, concebida como un tipo de organización territorial. Así, al delimitar la economía política específica de esa territorialidad urbana, incorporaremos la idea de que dichas ciudades no sólo eran nodos sino que constituían formas de

organización territorial parcialmente conectadas en redes. En la medida en que el comercio entre ciudades y la movilidad de ciertos grupos corporativos, como los gremios o cofradías, requerían de reglas y formas de protección para el cruce de territorios, se generaba un tipo de espacialidad particular. Esta última, a su vez, iba penetrando los territorios que respondían a múltiples jurisdicciones formales no urbanas (como la feudal, la eclesiástica y la imperial) para constituir un sistema de autoridades “urbanizadas” en las rutas de comercio. En general, tales autoridades gozaban de un poder *de facto* y consuetudinario no formalizado, de naturaleza parcial y vertical. En ese sentido, conformaban un tipo de territorialidad casi totalmente informal.

El otro campo principal de análisis sobre ese período anterior a la instauración concreta del Estado moderno es la formación de una escala mundial para las operaciones económicas, surgida en el siglo xvi y examinada en el capítulo 3. Gran parte de la historiografía señala la importancia del Imperio en la formación del Estado moderno. Es más, los planteos que trazan un paralelo entre la situación actual y la de ese momento recurren muchas veces a esa primera escala global y a la nacida en la segunda etapa del Imperio, a partir de fines del siglo xix. Ahora bien, en la medida en que esas dos escalas mundiales favorecieron el desarrollo de lo nacional, puede afirmarse que representaron un elemento constitutivo para la condición del Estado-nación moderno radicalmente distinto a lo que la escala global contemporánea representa para el Estado-nación actual. La posibilidad de que existan tales diferencias fundacionales resulta fundamental para mi análisis sobre la desnacionalización de ciertas condiciones construidas históricamente como nacionales. Suponer que una escala mundial es sólo una escala mundial constituye una reducción y una reificación del asunto. No se trata solamente de una cuestión de escalas, sino de la lógica organizadora vigente, de las prácticas que conforman esas escalas y de los procesos de *hysteresis* que produce esa lógica.

Por ello, concebimos la escala mundial de esas épocas como un fenómeno constituido mediante la proyección al mundo de los estados territoriales incipientes con el fin de desarrollar sistemas nacionales. Esta interpretación coincide con varias vertientes académicas con respecto al surgimiento del capitalismo y se funda en ellas, pero a diferencia de los diversos estudios actuales basados en las mismas vertientes, en especial la perspectiva del sistema-mundo, mi interpretación define la escala mundial de la actualidad como un fenómeno con distinciones fundacionales, en tanto se constituye mediante la inserción de los proyectos globales dentro de un número cada vez mayor de estados-nación, con el fin de formar sistemas globales. De

allí deriva entonces mi hipótesis sobre la desnacionalización de determinadas capacidades estatales.

Aunque pueda parecer que avanzamos en dirección contraria a lo mencionado, mi lectura de la historiografía sobre la formación de una escala mundial se vale de un segundo eje organizador desde el punto de vista de las capacidades: el análisis de los recursos administrativos y los mecanismos de coordinación creados en los siglos pasados para manejar lo que hoy denominaríamos "operaciones globales". Ahora bien, al destacar esas capacidades para las operaciones globales doblamos la apuesta analítica en lo que concierne a mi primera tesis sobre las diferencias fundacionales entre dichas etapas y la escala mundial de hoy en día. En este sentido, la variable clave es la lógica organizadora de cada etapa, descrita brevemente en el párrafo anterior.

Más allá de los cambios en los sistemas, se detectan dos sujetos históricos novedosos que surgen como agentes para la formación de una nueva lógica organizadora: la burguesía y la mano de obra industrial. En el capítulo 3 se presta especial atención al proceso mediante el cual adquiere personalidad jurídica un nuevo tipo de propietario legítimo de los medios de producción, que no pertenece a la Corona ni a la nobleza, así como surge legalmente un nuevo tipo de sujeto desfavorecido: el obrero industrial.

## 2

### Territorio, autoridad y derechos en la formación de lo nacional

Existe una inmensa cantidad de estudios académicos que se proponen responder por qué del feudalismo surgió el Estado-nación, y éste es el tema de numerosos debates. Sin embargo, nuestro objetivo no es presentar un compendio de esos trabajos, sino analizar determinadas cuestiones e interpretaciones de ese proceso para poder registrar su complejidad y, en consecuencia, crear ciertas coordenadas analíticas que resulten útiles para dar cuenta de otras transiciones fundacionales, como el proceso actual de desnacionalización.

Una de las características más importantes para este análisis será la geografía política del Medievo, con su pluralidad de lógicas a la hora de valuar al territorio, a la autoridad y a los derechos. En efecto, el período está marcado por tres formas de organización política: el feudalismo, la Iglesia y el Imperio.<sup>1</sup> En este marco, la geografía cada vez más descentrali-

<sup>1</sup> El concepto de feudalismo es ambiguo y controvertido (véase Bloch, 1961 para una exposición general sobre el tema). De hecho, el término era desconocido para quienes realizaban esas prácticas en la Edad Media, pues se acuñó en el siglo xvii. La causa de tantas interpretaciones y producciones teóricas sobre este concepto se relaciona con su importancia para ciertas cuestiones fundamentales, como el origen del capitalismo, la naturaleza del constitucionalismo y la secuencia de la evolución política, aunque algunos especialistas en historia sostienen que el término debería dejar de usarse (véanse Strayer, 1965; Cheyette, 1975; y Berman, 1983, para un análisis de las distintas interpretaciones. Véanse Bloch, 1961; Archibald Lewis, 1974; y Saltman, 1987 para un análisis más general). Duby (1978), por ejemplo, considera que el feudalismo propiamente dicho se origina a partir del siglo xi, al igual que Strayer (1965), para quien la fragmentación de la autoridad política ya es completa en el año 1000. Weber (1958), por su parte, destaca el hecho de que el poder militar sea privado en el feudalismo, pues en la etapa anterior era un "Estado" (el Imperio Romano, el Imperio Sacro) quien detentaba ese mismo poder (Gerth y Mills, 1946: 47). Para

zada del feudalismo interactúa con las claras tendencias a la centralización de la Iglesia y el Imperio. Aun así, las capacidades generadas, movilizadas y perfeccionadas por cada una de esas lógicas organizadoras a su vez favorecen o acogen a otras formaciones, como lo demuestra la explosión en el crecimiento de las formaciones urbanas que se dio en un breve lapso de 90 años, o el *amor patriae* que apareció en el período medieval y que tal vez indica la primera experiencia del ser “europeo”.<sup>2</sup>

El presente capítulo pretende dilucidar si el desplazamiento hacia el Estado territorial como lógica dominante para el ensamblaje de territorio, autoridad y derechos supone también una reorientación de algunas capacidades medievales y, en caso afirmativo, de qué manera se da ese fenómeno. En este sentido, nuestro trabajo se distingue de las interpretaciones más difundidas, que postulan la superación y la destrucción de dichas capacidades. La desintegración del orden feudal se produjo en un contexto que permitía la instauración de un nuevo orden, pero este último no cayó del cielo ni se creó necesariamente desde cero, aun si esos procesos intensos que denominamos revoluciones formaron parte del cambio. Las guerras y alianzas, los matrimonios interfeudales, el comercio y otras operaciones económicas que habían ayudado a constituir y moldear el orden feudal se convirtieron en instrumentos para su desintegración. Dentro del nuevo contexto, las guerras, las alianzas y el comercio también podían servir como elementos constitutivos de una nueva lógica orientada a un ensamblaje diferente del territorio, la autoridad y los derechos: la lógica de la monarquía territorial y de las formaciones urbanas. No obstante, para que se concretara una modificación en los resultados, era necesaria la existencia de ciertas dinámicas potentes que reorientaran los procesos hacia una nueva lógica o racionalidad sustantiva. De manera semejante, la desnacionalización que presenciamos hoy en día es un proceso que reorienta las capacidades nacionales hacia la implantación de proyectos globales. Así,

---

Spruyt (1994), el feudalismo constituye un modelo ideal que resulta valioso para estructurar el entorno empírico de esa época, caracterizado por un sistema de organización política con un alto grado de descentralización, cuya base eran los lazos personales. Así, Spruyt sigue en esencia el pensamiento de Strayer al definir el feudalismo como un modo de organización política. Este último postula que “las características fundamentales del feudalismo en Europa Occidental son la fragmentación de la autoridad política, la privatización del poder público y la existencia de un sistema militar que se procura una parte esencial de las fuerzas armadas mediante contratos privados” (1965: 13).

2. Desde el año 500 a.C., el significado del vocablo “Europa” contiene toda la región ubicada al norte del mar Mediterráneo.

al analizar un cambio totalmente materializado, como el desplazamiento del orden feudal al Estado-nación territorial, arrojaremos luz sobre las complejidades y las modalidades múltiples de las transformaciones históricas trascendentales.

#### EL TERRITORIO, LA AUTORIDAD Y LOS DERECHOS MEDIEVALES

Cada modo de organización político-económica encarna ciertas características específicas en materia de territorio, autoridad y derechos. En Europa, la Edad Media fue un período de interacciones complejas marcadas por la multiplicidad de formas de sujeción territorial, la ausencia de una autoridad territorial exclusiva, la existencia de diversas jurisdicciones superpuestas y la aplicación de los derechos a determinadas clases de personas más que a unidades territorialmente exclusivas.<sup>3</sup> En la época clásica, por su parte, la territorialidad en tanto dominio exclusivo sobre un territorio corresponde a la ciudad. En efecto, la ciudad-estado de la Antigüedad no sólo reviste carácter territorial sino que posee la autoridad exclusiva sobre su territorio.<sup>4</sup> El Imperio Romano presenta una autoridad centralizada con inserciones territoriales, pero sin fronteras fijas, mientras que el modelo

3 Esto no significa que la territorialidad exclusiva y los sistemas de autoridad y derechos que la acompañan en el Estado moderno sean resultado de una evolución en Occidente iniciada con la ausencia de exclusividad territorial. De hecho, en períodos anteriores ya habían surgido ciertas formas de política territorial, como por ejemplo la ciudad-estado griega y el Imperio Romano. Gottman (1973: 2) señala que la asociación estrecha entre la idea de organización política y el concepto geográfico de asentamiento territorial tiene su raíz en un período muy temprano de la historia, anterior incluso a Aristóteles. En el Antiguo Testamento, por ejemplo, el territorio se presenta como una condición necesaria de la libertad.

4 Según el *Oxford English Dictionary*, el territorio era “el terreno o distrito que circunda a una ciudad o poblado y se encuentra bajo su jurisdicción”. Con el paso del tiempo, esa definición se calificó de anacrónica y fue reemplazada por otra que remitía al Estado, uso que se remonta al año 1494 (Gottman 1973: 16-17). Las primeras deliberaciones sobre asuntos relacionados con el territorio corresponden a la ciudad-estado griega, a las ciudades romanas y, más adelante, a las ciudades medievales de Italia, como Florencia, Pisa, Génova, Milán y Venecia. La territorialidad de estas ciudades también suponía su soberanía sobre el territorio. En efecto, esa soberanía era de naturaleza territorial, mientras que la soberanía de los reyes no se basaba en el territorio sino en la subordinación de las personas y de los cuerpos organizados.

dominante en la época medieval se destaca por la superposición de jurisdicciones, lo que evita que la sujeción territorial se convierta en autoridad exclusiva. En este sentido, Polanyi (1971) define el feudalismo de manera sucinta como un sistema marcado por la multiplicidad de unidades, la economía en especie y el surgimiento de los lazos personales. Ahora bien, entre todos los orígenes posibles, el Estado-nación territorial viene a nacer en Europa precisamente de esta configuración, aunque vale la pena recordar que el feudalismo a su vez había surgido de una geografía política moldeada por lo que en algún momento fuera un imperio centralizado.

Durante el período feudal, existía un tipo de autoridad centralizada que derivaba del Imperio y de la Iglesia, pero esa autoridad no se fundaba en la territorialidad en tanto soberanía exclusiva sobre un territorio. Esas distintas formas de autoridad podían convivir entre sí y con las jurisdicciones feudales, si bien los conflictos eran frecuentes. Puesto que pretendían revestir carácter universal, la Iglesia y el Imperio no podían admitir ningún tipo de autoridad rival en sus respectivos dominios, pero estos últimos no se centraban en la territorialidad. Por lo tanto, en última instancia, el período feudal carecía de una fuente única de autoridad primordial, aunque sí existía un discurso y un proyecto de autoridad central, tanto en el Imperio como en la Iglesia, lo que luego sería reconfigurado por la dinastía de los Capetos como un elemento fundacional para la construcción del Estado-nación territorial y su autoridad soberana.

Aunque la autoridad territorial exclusiva no era el rasgo principal de la lógica política, las formas de organización social y política presentaban ciertas inserciones territoriales. Así, los actores sociales y políticos más importantes controlaban determinados espacios geográficos, como los feudos y la *ecclesia*, lo que nos permite describir el panorama medieval como un paisaje marcado por la dispersión de pequeñas soberanías *de facto* en un amplio sistema de jurisdicciones inconexas y, muchas veces, superpuestas. No obstante, aunque los señores feudales tenían jurisdicción sobre las fincas y las tierras que se les otorgaban, carecían de autoridad territorial exclusiva. En términos de organización política, cuando se adjudicaban recompensas en especie (sobre todo, tierras), la autoridad política podía quedar fragmentada.<sup>5</sup> Sin embargo, ése no era el único resultado posible. Como ha demostrado Strayer (1965: 38), el sistema de vasallaje ya existía a principios del siglo VII, pero la fragmentación política empezó a

5 Si bien ese tipo de servicio se retribuía en general con la adjudicación de tierras (bajo la forma de feudos), éstas no constituían un componente necesario del sistema. En efecto, no todos los vasallos poseían tierras (Strayer 1965: 13-14).

prevalecer recién en el siglo x (véase también Duby, 1974).<sup>6</sup> Los compromisos que vinculaban a señores, vasallos y siervos constituían una suerte de sistema de trueque en virtud del cual las obligaciones militares y económicas se cumplían en especie (Lattimore, 1957). Se trataba de relaciones construidas con deberes y responsabilidades específicas para cada una de las partes. El hecho de que éstas se cumplieran en especie y se encontraran arraigadas en los servicios, en derechos y obligaciones *in situ*, colaboró con la descentralización del sistema político, que en realidad se había originado en un imperio centralizado con un nivel mucho más alto de monetización para las operaciones comerciales.<sup>7</sup>

Si bien en términos generales la soberanía no era territorial, algunas características de la autoridad (sobre todo en materia militar) se vieron parcialmente territorializadas gracias a ciertas tecnologías militares de la época, así como a los tipos de guerra que derivaron en el feudalismo. Sin embargo, este proceso no se dio de la misma manera que en el Imperio Romano y el Sacro Imperio Romano. A pesar de que hay distintas explicaciones sobre su origen,<sup>8</sup> existe un consenso generalizado acerca de la evolución histórica del feudalismo como un sistema descentralizado de defensa local ante un conjunto descentralizado de agresores en el contexto de la desintegración del Imperio Romano (Spruyt, 1994: cap. 3). Los ataques descentralizados provenientes de múltiples enemigos resultaban difíciles de frenar con un ejército concentrado en el corazón del Imperio. En cuanto

6 Esto también derivó en la personalización de los vínculos políticos, pero el *locus* de dicho proceso no era el mismo que se observa en la Edad Media (es decir, el feudo). Carlomagno, por ejemplo, utilizó sus vínculos personales para crear un cuerpo de inspectores reales y logró fundar un imperio con autoridad centralizada y fuertes alianzas bajo condiciones que incluían el vasallaje y la existencia de espacios de descentralización económica y política (Fesler, 1962).

7 Ese modelo típico-ideal del feudalismo no se aplica a todos los casos (Poggi, 1978). Uno de los ejemplos más destacados es el de la ciudad-estado italiana, rica y poderosa. Estas ciudades presentaban un alto grado de autosuficiencia en materia militar. Génova, por ejemplo, convocó a 40.000 soldados para defenderse de los franceses. A diferencia de las ciudades germanas, éstas no tendían a incorporar los poblados que las rodeaban. Entre las fuentes de su gran riqueza —un rasgo que también las distingue de las ciudades germanas—, se puede mencionar la preponderancia del comercio de larga distancia, sobre todo en materia de productos suntuarios, que generaban un porcentaje de ganancias de entre el 25% y el 250%, mucho mayor que la tasa del 15% al 25% obtenida por las ciudades de la Liga Hanseática.

8 Dichas explicaciones atribuyen distintos grados de importancia a los factores políticos, económicos o militares (para un panorama general, véanse, Tilly 1995, 1975; Duby, 1978; Strayer, 1965; Saltman, 1987).

al papel de la tecnología militar como variable fundamental para dar cuenta de la organización del poder, se trata de un punto importante que aún se encuentra en debate (Tilly, 1975, 1990). La caballería pesada de los francos, por ejemplo, era muy costosa y, en consecuencia, contribuyó a dispersar la concentración de poder entre pequeñas élites militares que contaban con los medios para financiar ese tipo de tecnología. Fuhrmann (1986: 177) calcula que hacían falta aproximadamente cuatrocientos acres para mantener a un solo caballero. Por otra parte, los especialistas que atribuyen el origen del feudalismo a otros rasgos de la condición militar de la época, como el liderazgo bélico más que la tecnología, consideran que la existencia de batallas dispersas en distintos puntos permitió que el sistema se descentralizara en múltiples unidades territoriales.<sup>9</sup> Todas estas capacidades contribuyeron a la formación de un nuevo orden territorial.

Por otro lado, la autoridad medieval tampoco se constituía mediante un sistema abstracto de gobierno mediado por el derecho formal. En realidad, se basaba en un sistema de vínculos jerárquicos que no estaban claramente definidos. Según Bloch (1961), la autoridad y los derechos en la época feudal cobran forma a partir de dos conjuntos de obligaciones. Por una parte, estaba el conjunto de obligaciones militares recíprocas que permitían a los débiles obtener la protección de los más fuertes a cambio de prestarles sus servicios bélicos cuando éstos los requirieran. Por otra parte, estaba el sistema de posesión de las tierras. Aunque no todos los vasallos recibían tierras (Strayer, 1965), en este sistema existían obligaciones de carácter jerárquico y no recíproco relacionadas con la economía, y en especial con la agricultura. Asimismo, aunque la localización funcionaba como lógica organizadora y contribuía con la formación de un sistema político descentralizado, la inclusión en el sistema feudal no estaba definida por la ubicación física, así

9 Algunos autores sostienen que ese poder descentralizado con el que contaban los caballeros se origina en la naturaleza de la tecnología militar (es decir, en la caballería pesada de los francos), mientras que, según otros, se origina en el liderazgo bélico de dichos caballeros (véanse Gerth y Mills, 1946; Lattimore, 1957). Otra explicación posible apunta a la influencia germánica, y en particular a los antiguos líderes germanos, quienes combatieron contra las legiones romanas y, por lo tanto, se encontraban en una buena posición para convertirse en señores feudales (Stephenson, 1954). Según Spruyt (1994), el feudalismo tiene sus raíces en la organización militar de los reyes francos y en las reciprocidades que caracterizan a las alianzas germánicas (véase la nota 11). El hecho de que se le atribuya importancia a las condiciones militares deriva en una perspectiva del feudalismo como resultado de la existencia de élites militares que ya habían servido al emperador y que tenían la capacidad de transformarse en puntos de defensa descentralizada.

como el territorio no determinaba ni la identidad ni las lealtades de los súbditos. Los derechos y las obligaciones específicas de los grupos y personas dependían de su posición en un sistema de vínculos personales, no de la ubicación en un territorio determinado, aunque a veces dichos vínculos se concentraran en algún territorio. Incluso en los casos en que aparece cierta forma de soberanía geográfica, como en la economía señorial, no se trata de un sistema completo ni determinante, sino de uno más entre los múltiples sistemas de soberanía que podían afectar a cada zona. Además, esta economía también se constituía en gran medida a partir de las relaciones personales entre el gran señor y los señoríos. En términos generales, este sistema de derechos y obligaciones es tanto un resultado como una causa de las configuraciones económicas y militares específicas que posibilitaron la existencia de ciertas fuentes de legitimación particulares.<sup>10</sup> A su vez, esto implica que los señores feudales podían convertirse en enemigos de las autoridades centralizadas, como la Iglesia y el Imperio.

Ahora bien, en todo sistema de derechos y autoridad que gire en torno a la clase de las personas más que al territorio resultan centrales las distinciones entre aquellos que están autorizados a contraer obligaciones y adquirir derechos recíprocamente y aquellos que no.<sup>11</sup> Éste es un tema que volveremos a tratar más adelante, al analizar la formación actual de diversos regímenes transfronterizos que en parte desarticulan el universalismo de las democracias liberales y avanzan hacia la especificación de clases. Uno de los procesos que observamos en este sentido es la creación de regímenes transfronterizos especializados que otorgan protección a algunas clases (por ejemplo, el régimen para el movimiento transfronterizo de profesionales que se ha incorporado a la oir y a diversos tratados de comercio regionales), pero privan de esas protecciones a otras (por ejemplo, a los inmigrantes indocumentados, que han perdido muchas protecciones en los últimos diez años y hoy en día suelen ser considerados sujetos cuasi criminales). Cabe recordar que, a partir del siglo xi, la nobleza comenzó

10 Los reyes francos contaban con un elaborado sistema de autoridad y derechos que se organizaba en torno a cuestiones de lealtad a cambio de sustento y un porcentaje de los botines obtenidos en guerra. Proveniente de los antiguos líderes germanos que habían combatido a las legiones romanas, el liderazgo tenía raíces bélicas, con lo cual las relaciones recíprocas resultaban fundamentales. Esta forma de organización se asociaba con ciertas autoridades y derechos específicos. Si un rey les fallaba a sus caballeros, por ejemplo, ellos podían renunciar mediante una declaración ante testigos.

11 Bourdieu (1977) y Sennett (1980), entre otros, analizan cómo se constituyen los distintos tipos de autoridad y cuáles son las diferencias entre autoridad y poder.

a reafirmar su carácter distintivo y la legitimidad de su estatus privilegiado en términos de un sistema elaborado con tres órdenes establecidos: el orden del clero, el orden de los militares y el orden de los trabajadores (Duby, 1978). Así, los militares (la nobleza armada) eran los defensores de los fieles, lo que a su vez articulaba la división del reino cristiano en tres órdenes de personas. Sin embargo, también existía un fundamento jurídico secular para otorgarle un estatus especial a la nobleza (Berman, 1983) con acceso a ciertas propiedades que, en última instancia, le adjudicaban el derecho de mandar e imponer justicia. De esta manera, los nobles contaban con el derecho de presidir tribunales con sus pares y de formar séquitos armados. La soberanía residía entonces en el estatus jurídico especial de la nobleza y en la legitimación particular de su autoridad.

Algunos autores ven en esta organización el surgimiento de una casta. El derecho a portar armas distinguía a los libres de los sometidos. A pesar de que existían diferencias marcadas en materia de riqueza y poder entre los grandes señores y los de menor jerarquía, todos ellos compartían la misma sangre noble. En este sentido, Poggi (1978: 25) describe a la nobleza como una red caracterizada por las relaciones interpersonales más que por las formas anteriores de filiación tribal. De hecho, esa diferenciación se ve reforzada por distintos rituales y símbolos.<sup>12</sup> Así, sólo la nobleza y los miembros del clero tienen derecho a prestar juramento, los integrantes de la nobleza se casan con otros nobles, son enterrados en sitios exclusivos, etcétera. Sin embargo, el estatus superior de la nobleza no supone necesariamente la existencia de una jerarquía bien definida.<sup>13</sup> Las organizaciones jerárquicas con frecuencia resultaban vagas y hasta contradictorias, y un mismo modelo podía tener validez incluso de un reino a otro, como en el caso de Francia e Inglaterra, que a menudo estaban en guerra (Strayer, 1965).<sup>14</sup> De esta

12 Aquí vuelve a aparecer la noción de la naturaleza esquivada que caracteriza a la estructuración de la autoridad. No se trata sólo de una cuestión de poder (Sennett, 1980).

13 En efecto, no había una jerarquía estricta sino una red difusa de "autoridades". Los que llevaban las armas y rendían pleitesía a veces tenían más riquezas que su gran señor, lo que señala la debilidad de las jerarquías en el sistema feudal. Asimismo, se daban casos de superposición entre grandes señores y de pleitesía ante señores más débiles. Hubo que esperar hasta el reinado de Felipe Augusto para que surgiera el principio de *ligesse* (superioridad del señor ligio sobre los demás), que adquirió la forma de la lealtad al rey por encima de todo otro rendimiento de pleitesía (Fuhrmann, 1986: 29). Nuevamente, la autoridad constituye una categoría más compleja que el poder en su sentido más crudo.

14 Por ejemplo, en un momento de la historia, el rey de Inglaterra fue también duque de Normandía, con lo cual debía rendir pleitesía y pagar tributo al rey

manera, un rey podía estar en deuda con sus "inferiores".<sup>15</sup> También sucedía que los nobles a veces servían a ciertos señores que más adelante se transformaban en rivales o enemigos. En síntesis, el *locus* del territorio en la organización política posibilitaba sistemáticamente la descentralización de la autoridad y, si bien existían sistemas de autoridad y derechos, eran de carácter no territorial, aunque presentaban una suerte de dimensión espacial.<sup>16</sup>

Además de ubicar el territorio en la organización de la autoridad, una segunda tarea importante es detectar lo que podríamos describir como preocupaciones para la formación de una autoridad centralizada y exclusiva sobre un territorio dado. En la interpretación que aquí exponemos resultan fundamentales el peso y la influencia de ciertas capacidades parcialmente discursivas como las pretensiones universalistas de la Iglesia y el Imperio, es decir, su insistencia en presentarse como la fuente única de autoridad máxima en sus respectivos dominios. Sin embargo, también es importante la influencia de una noción más esquivada y menos institucionalizada: la del *amor patriae*, que podría describirse como una capacidad performativa. Asimismo, nos proponemos rescatar para el análisis las capacidades materiales derivadas de la construcción previa de un gobierno imperial territorialmente centralizado por parte de Carlomagno, aunque éste nunca lograra completar su propósito y a la larga fuera derrotado por la dinámica de descentralización propia del feudalismo. Dicho imperio desplegó de manera novedosa las capacidades existentes (como los vínculos personales que impulsarían el feudalismo) para la construcción de capacidades administrativas. Más adelante, en el capítulo 3, presentaremos

---

de Francia, aunque este último fuera mucho más débil. Una vez más, lo que se observa es la construcción de la autoridad mediante formalizaciones, no el simple ejercicio de poder.

- 15 Era bastante frecuente que los vasallos tuvieran tierras otorgadas por diferentes señores, a quienes les debían ofrecer sus servicios militares y pagar tributo económico. Al mismo tiempo, un hombre podía ser vasallo del emperador alemán, el rey francés, y diversos condes y obispos, ninguno de los cuales tenía prioridad sobre los demás. Strayer (1970: 83) rescata el ejemplo del conde de Luxemburgo, quien por su título de príncipe respondía al emperador pero a la vez tenía un *feudum de bursa* (una suerte de renta anual) otorgado por el rey de Francia. Aquí se observa el reconocimiento de distintos superiores según el caso (Strayer, 1970: 146 y ss.).
- 16 En muchos sentidos, la sociedad europea era "demasiado fluida y dinámica entre los siglos v y xii como para darle materialidad a un concepto territorial" (Gottman 1973: 28). Los sujetos obtenían sus derechos del grupo al que pertenecían.

mediante líneas de análisis paralelas la idea de que algunas capacidades desarrolladas en el proceso de formación de los modelos de organización medievales contribuyeron con la formación de los estados nacionales. En el mismo sentido, la Segunda Parte de este libro estará dedicada a señalar que algunas de las capacidades para la formación de los sistemas globales en la actualidad provienen del Estado-nación. En síntesis, las capacidades que resultan fundamentales para un período determinado pueden haberse originado mucho antes del inicio de dicho período. Por lo tanto, el análisis de los períodos históricos anteriores permite recuperar la complejidad de esas transiciones y discontinuidades en lugar de recurrir a modelos causales que en sus explicaciones pretenden hacer a un lado las tensiones, interacciones, contradicciones y fallas del sistema, con lo cual borran gran parte de la historia.

De esta manera, aunque en la Edad Media no existía una autoridad exclusiva determinada por la territorialidad, al menos algunas de las jurisdicciones superpuestas aspiraban a la autoridad única y superior. Las pretensiones universalistas de la Iglesia y el Imperio interactuaban con la geografía cada vez más descentralizada de los señores feudales y la *ecclesia*. Cada uno de estos actores políticos tenía su propia organización de la autoridad, aunque el territorio era compartido. Las unidades territoriales eclesiásticas se asentaban sobre el mapa del viejo Imperio Romano.<sup>17</sup> Sin embargo, la Iglesia en tanto comunidad de creyentes no reconocía límite geográfico alguno a su autoridad: como organización, se centraba al mismo tiempo en su red de obispados y en la fuerte jerarquía encabezada por Roma. La caída del Imperio, fuente de autoridad secular universal, dejó a la Iglesia instalada en la misma geografía, compuesta por una combinación de unidades administrativas y unidades étnico-religiosas. Al igual que la administración imperial a la que venía a reemplazar, la organización de la Iglesia se basaba en una infraestructura de poblados que constituían un espacio clave para emplazar la *ecclesia* o el episcopado.<sup>18</sup> En muchos casos,

17 Las fronteras de los obispados coincidían con el perímetro de las antiguas unidades territoriales romanas conocidas como provincias y *civitas*. El altar de las ciudades romanas funcionaba también como sede para la iglesia del obispo. No obstante, Spruyt (1994: 28) describe estas correspondencias de manera diferente.

18 Mann (1986) señala que desde el principio existió una interacción eficaz entre el cristianismo y el Imperio Romano, ya que el primero se propagó a través del Imperio con relativa velocidad. Uno de los motivos fue el interés que despertó la doctrina cristiana entre los comerciantes y mercaderes, quienes luego fueron difundiendo en sus viajes por el Imperio. Además, el cristianismo tenía un

la Iglesia adquirió funciones similares a las que había desempeñado el Imperio,<sup>19</sup> pero no se trató sencillamente de un traspaso entre un gobierno y otro, sino de un proceso mucho más complejo. De hecho, el Sacro Imperio Romano no sólo había pretendido imponer su poder sobre las mismas personas que la Iglesia, sino que había legitimado dicho poder atribuyéndose un estatus semirreligioso.<sup>20</sup> Por lo tanto, existía cierto grado de isomorfismo entre la Iglesia y el Imperio, lo que permitió que cuando este último se desintegraba, la Iglesia mantuviera el orden centralizado anterior, pero en sus propios términos (Pizzorno, 1987).<sup>21</sup>

Podría considerarse que la arquitectura organizativa de este complejo sistema presenta ciertos rasgos del Imperio moderno. No obstante, Wallerstein (1974) sostiene que la geografía feudal descentralizada, en su interacción con dos formas de autoridad centralizadas (Iglesia e Imperio), no constituye una economía mundial. Para este autor, lo que se observa en Europa durante la Baja Edad Media más bien es una civilización cristiana cuyo núcleo se basa en la apropiación de la plusvalía agrícola producida gracias a la economía señorial. Según Morrall (1980: 10-11), "el hecho de que la sociedad dependiera fundamentalmente de una fe religiosa que se presuponía compartida por los verdaderos ciudadanos nos permite des-

---

atractivo particular para los artesanos, quienes tendían a organizarse en congregaciones locales, generalmente urbanas. Las redes que conectaban a esos artesanos fueron otro mecanismo para la difusión de la doctrina. En este sentido, la Iglesia estaba organizada en una suerte de red que, a pesar de tener sus características específicas, podía alojarse en el modelo del Imperio Romano.

<sup>19</sup> En efecto, la Iglesia asumió funciones que habían sido desempeñadas o instaladas por el gobierno imperial (Pizzorno, 1987). Spruyt (1994: cap. 3) señala que los pueblos bárbaros invasores eran absorbidos por el cristianismo, como había ocurrido con las tribus germánicas durante el Imperio. El autor también observa que los monasterios se convirtieron en nodos locales de producción económica. Asimismo, la Iglesia se transformó en la entidad depositaria de todo el conocimiento translocal, del latín, del derecho y de la interpretación cosmológica (Pizzorno, 1987). Es más, Strayer afirma que la posterior formación del Estado territorial resulta "inconcebible sin la Iglesia" (1970: 22).

<sup>20</sup> El mejor ejemplo de esto es la superioridad que se asignaban los emperadores con respecto a todos los demás gobernantes, como se observa en el nombre de "Federico II, Amo del Mundo".

<sup>21</sup> La tensión entre la idea de una República Cristiana y el legado del antiguo Imperio Romano derivó en interacciones fuertes entre ambos, lo que a su vez generaba conflicto. Hubo que esperar hasta el período de decadencia del Imperio para que el cristianismo emergiera como un modo de organización formal y adoptara gran parte de las funciones antes desempeñadas por el gobierno imperial.

cribir de manera legítima a la sociedad medieval como una República Cristiana”.

Para Strayer, el Imperio y la Iglesia pudieron ir desarrollando una teoría de la soberanía en la medida en que cada uno de ellos había implementado un modelo de autoridad máxima (1970: 22 y ss.), pero no se trataba de una autoridad territorial. Al igual que otros autores, Strayer considera que el choque entre dos modos de organización universalistas como la Iglesia y el Imperio precedió el nacimiento del Estado territorial soberano y sentó las bases para éste. Esas interpretaciones resultan fundamentales para el presente análisis, en tanto las capacidades necesarias para las formaciones futuras se desarrollan mediante ciertas formas de organización con objetivos profundamente divergentes a los de la configuración futura. Es más, a simple vista se trata de formaciones no sólo divergentes sino incompatibles. El regreso al “Imperio” (ya sea el de Carlomagno o el de los Capetos) le sirvió a la Iglesia en la medida en que la organización imperial guardaba una correspondencia básica con su propia organización translocal y multipolar, pero la autoridad secular imperial estaba sometida a la autoridad eclesiástica. De esa manera, la ecúmene cristiana se transformaba también en una organización política que dependía, al menos en parte, de la Iglesia. A la larga, estas interdependencias generaron conflictos cuando los emperadores comenzaron a afirmar que su carácter divino los convertía en soberanos de todo el reino cristiano, relegando la autoridad eclesiástica a la vicaría de Roma, o cuando los reyes Capetos exigieron la autoridad absoluta sobre su territorio. En el año 800, cuando Carlomagno fue coronado en Roma, capital de la República Cristiana, la existencia del Imperio Franco se justificaba en términos religiosos (Bloch, 1961: 390 y ss.). Su autoridad adquirió carácter teocrático porque se lo nombró defensor de la fe. Así, el emperador se transformó en vicario de Jesucristo y el papa, en vicario de San Pedro, con lo cual el primero pasó a ser el soberano de la República Cristiana. El papa quedó así como simple obispo de la sede más importante del reino cristiano. Si bien por asuntos prácticos este proceso resultó ventajoso para Roma en ese momento, las condiciones estaban dadas para el conflicto. Entonces, la posterior jugada de los Capetos al reclamar autoridad absoluta sobre un territorio representó una intervención profunda en una situación de larga data, pues hasta ese momento ni la Iglesia ni el Imperio habían reconocido límite territorial alguno a su autoridad, aunque ambas organizaciones estaban insertas en redes de gran amplitud que se asentaban sobre unidades territoriales.

Hoy en día concebimos la cuestión de la autoridad exclusiva del Estado en función de la imbricación con el territorio, así como concebimos a los

estados-nación en tanto jurisdicciones equivalentes. En ambos casos, la cuestión de los límites territoriales resulta fundamental. No obstante, éstos no constituyeron factores significativos en la geometría política de los señores feudales, la Iglesia y el Imperio. Ni siquiera los límites territoriales del Imperio Romano eran lo que hoy en día consideraríamos verdaderas fronteras, sobre todo en materia de igualdad de jurisdicciones. Paul de Lapradelle traza una útil distinción entre la limitación del dominio que realiza unilateralmente el Imperio Romano en tanto acto voluntario y la delimitación de los territorios que realizan dos estados soberanos por consenso mutuo. Según Lapradelle, el problema de la frontera moderna en tanto delimitación de jurisdicciones equivalentes resulta inconcebible para la etapa imperial de un Estado poderoso y solitario. “Lo que se encuentra en los confines del Imperio son los bárbaros. Por lo tanto, se instaura una política de limitación, no existe la posibilidad de delimitación entre pares. Ni el Imperio Romano ni el Imperio Franco presentan concepción alguna de la frontera moderna. Simplemente existía un ‘punto de limitación voluntaria’” (Lapradelle, cita y traducción al inglés en Boggs, 1940: 7).

Otra característica de ese período es la ausencia de una distinción entre la política interior y la política exterior. No existía ninguna fuente soberana de jurisdicción y autoridad máxima, ni había necesidad de reconocer la existencia de otros soberanos de esa índole. Asimismo, los tres modos vigentes de organización política (la Iglesia, el sistema feudal y el Imperio) podían prescindir de la noción de la soberanía en tanto reconocimiento de pares (Kratochwil y Ruggie, 1986). Aquello que podría equipararse con el derecho público internacional en ese momento no tiene lugar para el concepto de frontera, que sólo existe en el derecho público interior del Imperio. Lapradelle observa que “la delimitación es una institución carolingia que nace en el período de transición entre la unidad latina y la distribución feudal, cuando se introduce el principio germano de partición en el marco subsistente de la *universitas romana*” (citado en Boggs, 1940).

Aun cuando existe una orientación hacia el gobierno de un territorio determinado, como sucede a la larga con los reyes Capetos, ese gobierno resulta problemático. No sólo carece de exclusividad, sino también de la noción de frontera. Con frecuencia, los límites del territorio son confusos, o se siguen expandiendo mucho después de que finaliza un reinado.<sup>22</sup> Se

22 Hallam señala que, a principios del reinado de los Capetos, el reino carece de límites definidos y “los deberes de justicia, los aranceles y los impuestos no

gobierna al pueblo más que al territorio (Hallam, 1980). La adquisición de autoridad sobre un territorio a menudo queda sujeta a los vínculos personales que otorgan esa autoridad.<sup>23</sup> El marco esencial de la estructura sociopolítica radica en el deber de lealtad al soberano y a la Iglesia.<sup>24</sup>

#### LA TERRITORIALIZACIÓN DE LA AUTORIDAD Y DE LOS DERECHOS

En la Edad Media, el concepto moderno de territorio nacional estaba lejos de ser desarrollado. Según Gottmann (1973: 34), en Occidente lo precede la aceptación del concepto de patria. Kantorowicz (1957) detecta el origen de un elemento territorial en el *pro patria mori* del siglo XIII, momento en que lo analizan diversos abogados y filósofos, sobre todo en la Universidad de París.<sup>25</sup> No obstante, aún guarda una relación estrecha con la comunidad. Llegado el siglo XV, el territorio y la comunidad comienzan a asociarse con las ciudades y con una concepción más material. Tilley concibe a las ciudades principalmente como “contenedores” para la distribución del capital, y a los estados como “contenedores” de los medios coercitivos (1990: 51). Las ciudades articulan dos tipos de geografía: primero, la geografía de una red urbana translocal; segundo, la geografía de la centralidad frente a las zonas

---

aparecen en el mapa bajo la forma de una unidad territorial, sino bajo la forma de una red, más concentrados en unas zonas que en otras” (1980: 82).

23 Hay autores que conciben al gobierno como el conjunto de derechos de los gobernantes, más que como la autoridad sobre un territorio determinado (véase Fuhrmann, 1986: 20).

24 Existen condiciones objetivas que explican la imposibilidad de ejercer la autoridad territorial absoluta en el marco del Imperio. Por la presión proveniente de los bárbaros, el Imperio se ve obligado a dividirse en dos en el año 395. Unos años después, los visigodos invaden Italia, y en el año 410 saquean Roma, que vuelve a sufrir otro saqueo por parte de los vándalos en el año 455. La autoridad imperial pierde la base territorial en el Imperio Romano de Occidente. Luego se observa un desplazamiento hacia el uso de la superioridad cultural propia del Imperio y la superioridad moral propia de la Iglesia para cristianizar a las tribus eslavas y germánicas y restablecer un orden unificado con la fe cristiana como fundamento.

25 Kantorowicz (1957: 232-272) estudia la evolución de ese concepto. En la antigua Grecia y en la antigua Roma, *patria* significa “ciudad de origen” y, si bien conserva ese sentido en la Edad Media, resulta cada vez más frecuente que un individuo ofrezca su voto de lealtad a distintos señores. En otros casos, el término también hace referencia a la ciudad celestial: “El cielo se transforma en la patria común de todos los cristianos” (Kantorowicz, 1957: 475-476).

del interior. La ciudad acumula plusvalía de las zonas rurales circundantes y luego la distribuye mediante los circuitos del protocapitalismo urbano (D. Harvey, 1973). El Estado, que cuenta con el poder coercitivo, intenta controlar esa circulación para su propio beneficio, para cumplir sus proyectos “interiores” y “exteriores”. De hecho, Tilly considera que esta tensión entre el Estado y los proyectos de poder capitalista resulta esencial para comprender el posterior desarrollo de las formas estatales, en tanto constituye la base para su distinción entre las tres posibles trayectorias recorridas en la construcción de los estados: la intensiva en coerción, la intensiva en capital y la de coerción capitalizada. En la formación de las ciudades y los estados se puede discernir la posibilidad de una configuración específica de la territorialidad. A partir de la pregunta por la formación de las estructuras del sistema mundial más que de los estados individuales, Arrighi (1994) ofrece otra perspectiva de este contraste mediante una comparación de la lógica capitalista holandesa con la lógica territorial de la hegemonía británica. Resulta interesante señalar (Greenfeld, 1992: 97) que la noción de *amor patriae* o patriotismo es un sentimiento básicamente cristiano durante la Edad Media, y puede referirse tanto al cielo como a la tierra de origen o, más bien, a la provincia o la localidad de nacimiento. En esa época, el término “patria” casi no se emplea para designar a las entidades políticas (Morrall, 1980: 28).

Aquello que luego se convertiría en una gran innovación para la formación de las fronteras y la territorialidad representa un “conflicto triangular” que en apariencia no se relaciona para nada con lo que iba a suceder después (Morrall).<sup>26</sup> El Imperio se posiciona frente a la autoridad centralizada del papado. Este último, a su vez, requiere esa autoridad centralizada para reformarse y procurar que los obispos locales y los clérigos seculares no adquieran demasiado poder. Y la *ecclesia*, compuesta por las ciudades con episcopados, pretende conservar la autonomía con respecto al papado. En síntesis, podríamos afirmar que la tendencia global consistía en una combinación entre las presiones del papado para centralizar la autoridad y los esfuerzos de distintas entidades por escapar de esa autoridad centralizada. “La Reforma [...] pone fin a las luchas medievales para organizar todo el reino cristiano occidental sobre la base de una interpretación universalmente aceptada de la cristiandad” (Morrall, 1980: 136). Por su parte, Tilly (1990: 61) señala que, con la excepción del norte de Italia, “la Reforma

26 “En el siglo XI, no existía el problema del Estado y la Iglesia en su sentido moderno, en tanto tensión entre dos sociedades separadas con objetivos diferentes. Más bien, se trataba de un conflicto entre distintas ramas de una misma sociedad” (Morrall, 1980: 28).

Protestante se da en las ciudades-estado y, al principio, ofrece una mayor base para la resistencia contra la autoridad centralizada". Este fenómeno puede funcionar también a favor del monarca:

En otros lugares [en los Países Bajos], el protestantismo sirve como una doctrina que se resiste a la autoridad imperial, especialmente a la autoridad cimentada en la afirmación de un real privilegio de sanción divina. Frente al avance popular del protestantismo, el monarca tiene una opción de tres: adoptarlo, cooptarlo o luchar contra él (*ibid.*).

Dado que tanto el papa como el emperador apoyaban a las fuerzas particularistas locales contrarias a su rival, Alemania (que contaba con el papa) e Italia (que contaba con el emperador) tendieron a la fragmentación más que a la centralización. Finalmente, el papado recurrió a los soberanos territoriales en su lucha contra el emperador. Los reyes franceses, que se encontraban debilitados, necesitaban algún aliado para avanzar con la unificación de sus reinos frente al poder cada vez mayor de los señores feudales, y encontraron esos aliados en la Iglesia y en las ciudades.<sup>27</sup> En Alemania, por su parte, la necesidad de apoyo local impulsa a los reyes a aliarse con la nobleza frente a las formaciones urbanas. Los reyes germánicos limitaron las libertades de estas últimas, y Alemania quedó prácticamente sometida a la autoridad de los señores feudales, con lo que se apartó del modelo que surgía en Francia e Inglaterra, donde los soberanos territoriales estaban en ascenso. La división también surtió el efecto de formalizar distintos modos de organización y justificación del poder. Mientras que el papado se volcó por el derecho canónico, las autoridades seculares invocaron el derecho romano para justificar su soberanía.<sup>28</sup>

Numerosos especialistas consideran que el siglo XI marca la instauración del feudalismo.<sup>29</sup> El Estado se había convertido en un agente clave para

27 En contraposición a las explicaciones más corrientes, que atribuyen el surgimiento de los estados territoriales a la guerra y a las tecnologías bélicas (Tilly, 1975, 1990), Spruyt (1994: cap. 5) destaca la existencia de dos agentes debilitados (los reyes y las ciudades) con intereses en común, para quienes una alianza resultaría estratégica dado el enorme poder de ciertos sectores clave de la nobleza. Este autor señala que en las regiones donde las ciudades eran más fuertes se registra un modelo diferente, pues estas últimas no precisaban aliarse con los reyes.

28 Durante la querella de las investiduras, el derrotado Enrique IV ya había presentado el mismo argumento, que tardó un siglo más en instituirse.

29 Según Bloch (1961), se trata de un período diferente de la primera etapa de la Edad Media. Podría concebirse como una segunda era feudal.

enmarcar las prerrogativas políticas y jurisdiccionales, pero a la vez comenzaba una clara etapa de crecimiento y consolidación para la economía europea que impulsaba el ascenso de las ciudades y las ciudades-estado en tanto economías en sus propios términos.<sup>30</sup> En el siglo XII, ese crecimiento se dispara, impulsado por la expansión del comercio, tanto local como exterior, y por la correspondiente monetización de las operaciones económicas. Todos esos factores alimentan el auge y la proliferación de las formaciones urbanas.<sup>31</sup>

Asimismo, se trata de un período en el que se conjugan algunos de los elementos clave para la formación de los estados territoriales. Las transformaciones económicas registradas entre los años 1000 y 1300 acarrearán también innovaciones políticas. La monetización, el comercio, el aumento en la cantidad de formaciones urbanas y el incremento en su riqueza modifican la organización política de la época en tanto debilitan el sistema de operaciones en especie que resulta esencial para la organización feudal vigente.<sup>32</sup> El auge de estas formaciones constituye un acontecimiento político clave. Según Pirenne (1956), ese incremento, tanto en cantidad como en tamaño, resulta fundamental para el posterior desarrollo de Europa, como también lo señala Braudel (1979).<sup>33</sup> Se trata también del período en

30 Entre los años 1150 y 1300 la expansión geográfica, económica y demográfica de Europa se da en el marco de la economía feudal. No obstante, desde entonces hasta el año 1450 se produce una contracción en las tres variables.

31 El comercio y la monetización fomentan la división del trabajo, el crecimiento de los poblados existentes y la fundación de otros nuevos. Según Pirenne (1925), el desarrollo del comercio que se da a partir del siglo XI crea una nueva clase mercantil con intereses claramente definidos. Para proteger esos intereses frente a la autoridad feudal y eclesiástica, los mercaderes se instalan extramuros de las viejas ciudades, que con frecuencia eran fortificaciones feudales, para fundar ciudades nuevas (*newboroughs* o burgos nuevos). En Inglaterra y Holanda, los *portus* (puestos intermedios que funcionaban como almacenes de mercancías) adquieren el nombre de *burgers* o *poorters*. Asimismo, se funda una serie de ciudades nuevas. En Alemania, las principales poblados que nacen en el siglo XII y a inicios del siglo XIII son emprendimientos de los *burghers* oriundos de las viejas ciudades alemanas (Rörig, 1969). Aquellas metrópolis que no se originan en ese momento serían un legado de la época del Imperio Romano.

32 Los señores feudales comienzan a solicitar dinero en lugar de servicios militares, y exigen a sus vasallos que les paguen una renta en lugar de abonarles en especie.

33 La tesis de Pirenne sobre la relación entre el crecimiento de las ciudades y el comercio se ha mantenido en pie a medida que la historiografía fue evolucionando. Para una serie de debates sobre dicha tesis, véase Havighurst (1976).

que se inventa la soberanía del Estado territorial, un tipo de Estado que para Wallerstein (1974) y otros autores no es producto del siglo xvi, como suele afirmarse, sino del siglo xiii en Europa occidental. Yves Renouard (1958: 5-21) demuestra que las fronteras de Francia, Inglaterra y España se fijaron principalmente en virtud de una serie de batallas que tuvieron lugar entre los años 1212 y 1214. Asimismo, en esa época se instaló la noción de frontera o límite. Para Perroy, eso constituye un “cambio fundamental” en la estructura política del Occidente europeo (1955: 369-370). Este autor ubica esa transformación entre mediados del siglo xii y principios del siglo xiv, cuando la prosperidad agrícola y comercial del Medioevo se encuentra en su punto más alto.

Estas innovaciones tuvieron como agentes fundamentales a los reyes franceses de la dinastía de los Capetos.<sup>34</sup> En el presente análisis, resultan pertinentes tres características de ese período histórico.<sup>35</sup> Una de ellas es la debilidad de dichos reyes, que al inicio eran mucho menos poderosos que algunos de los señores feudales del futuro reino.<sup>36</sup> Esto indica la dificultad de comprender las transiciones: en muchos casos es posible que triunfe el actor menos pensado. Se podría afirmar que los modelos basados en la teoría de juegos, por ejemplo, destacarían la importancia de los recursos del actor, pero a partir de esta premisa hubiese sido imposible predecir la trayectoria de esos reyes que en un principio eran tan débiles. Los modelos más conocidos podrían entonces enmascarar algunas de las contingencias que derivan en ciertos cambios radicales. La segunda característica es que, a la larga, estos reyes se atribuyeron la divinidad a sí mismos y desafiaron la autoridad del papado. En efecto, los orígenes del Estado territorial soberano en Europa se remontan a estos reyes débiles que se

34 En el año 987, Hugo Capeto fue elevado al poder para reemplazar a la cuestionada dinastía Carolingia, lo que dio lugar al inicio de la dinastía de los Capetos, que duró hasta el año 1328. Tras un siglo de guerras civiles, la zona controlada por esta última dinastía era diminuta en comparación con el antiguo Reino Franco Occidental. El ascenso al trono por parte de Capeto recibió el apoyo de los duques más poderosos, quienes no veían en él ninguna amenaza y consideraban que se trataba de una monarquía electiva.

35 El estudio que aquí se realiza no tiene como objeto central la historia de los orígenes del Estado territorial, sino las condicionalidades y los procesos de histéresis. Los trabajos sobre dichos orígenes abundan, así como también las interpretaciones de diversos especialistas sobre la formación del Estado, por ejemplo, mediante la guerra, la tecnología militar y los acuerdos de protección (véase Tilly, 1995, entre otros).

36 Estos reyes accedieron al trono con el consentimiento de los barones tras una prolongada guerra civil. Eran considerados *primus inter pares*.

autoadjudicaron la dignidad de dioses.<sup>37</sup> Se trata de una dinastía de monarcas que logró instaurar un Estado territorial que desafió y luego suplantó a la República Cristiana. Llegado el final de su reinado, los Capetos detenían la autoridad absoluta sobre todos los habitantes de su territorio, dentro de las fronteras establecidas, y no pretendían más autoridad que ésa.<sup>38</sup> Por otra parte, Poggi (1978: cap. 3) advierte que el auge de las formaciones urbanas surte un efecto de desestabilización sobre el sistema de autoridad feudal, pues en última instancia favorece más al gobernante territorial. A medida que estas configuraciones adquirían poder, su contacto con el monarca mediante las Cortes, los Parlamentos y los Estados Generales ya no representaba la relación personal entre un señor y su vasallo, sino la relación entre un gobernante territorial y una región de su reino. Los integrantes de los Estados Generales, las Cortes y los Parlamentos se presentaban ante el rey como representantes de sus ciudades. En ese sentido, daban cuenta de la voluntad colectiva de “asociarse [con el gobernante] en aquellos aspectos del gobierno que se consideraban típicamente públicos y generales” (*ibid.*: 43-44). En este sistema incipiente, dichas instituciones comenzaron a perder su carácter de relaciones interpersonales entre el señor feudal y el vasallo para representar al territorio ante el monarca (*ibid.*: 46-51).

La tercera característica que cabe destacar es que estos reyes surgieron a fines del siglo x, en un contexto donde el feudalismo estaba profundamente arraigado en Francia,<sup>39</sup> es decir, en un contexto cuya base de legitimación estaba dada por la superioridad de los guerreros y los clérigos: todos los demás eran inferiores. En ese momento, quien detentaba el poder era con frecuencia el propietario del castillo, que a su vez lo obtenía de los 55 duques y condes (Barracclough, 1984: 17). A su vez, esa descentralización se ve fortalecida por el proceso de localización del intercambio co-

37 Cuando estos reyes comenzaron su dinastía, la debilidad de su poder hubiese impedido prever que impulsarían una innovación política tan importante. Esto resulta relevante para el presente análisis en tanto se trata de una condición recurrente que continúa funcionando en la sociedad actual.

38 Según Strayer, en el año 1300 el Estado ya había adquirido la posición dominante en tanto forma de organización política en Europa (1970: 57), aunque Spruyt (1994) señala que esa afirmación delata una atención excesiva al caso de Francia. Véase también Tilly (1975: 26-27). Cabe agregar que Strayer deja de lado a la Liga Hanseática y a la ciudad-estado italiana, pero cuando sostiene que ha triunfado la centralización monárquica, está en lo cierto.

39 En esa época, Francia era el territorio ubicado entre el Loira y la región de Lorena, e incluso en algunos casos apenas designaba a la zona de París y alrededores (Dunbabin, 1985).

mercial y los procedimientos jurídicos.<sup>40</sup> Así, los reyes logran la centralización territorial partiendo de un grado extremo de disgregación. Lo importante en este caso es que esos monarcas tan débiles obtienen el control de un territorio caracterizado por un alto grado de fragmentación (que luego se convertiría en Francia) y logran imponer el principio de exclusividad territorial a pesar de la presencia y el poder de múltiples señores feudales e incluso del papado.

Asimismo, este desplazamiento contiene otra transformación importante, que a su vez presenta diversos giros: el paso del poder personal a la autoridad pública, encarnada por el rey en tanto fuente última del derecho. Esto se plasma en la aceptación del concepto de autoridad monárquica exclusiva sobre los bienes y las tierras durante una época en la que el modelo descentralizado de autoridad feudal había alcanzado su punto máximo. La idea de autoridad soberana adquiere potencia y se naturaliza en el territorio francés durante la Baja Edad Media. Como señala Skinner (1978), una de las condiciones necesarias para el surgimiento del concepto moderno del Estado es la existencia de esferas separadas para la política y la teología. La dinastía de los Capetos instaura ciertos elementos clave para un proyecto tan trascendente en la historia como el del Estado moderno, pero lo hace en gran medida mediante la movilización de capacidades existentes en el Medioevo. En efecto, dichos reyes apelan al papa para obtener legitimidad y recursos, y sólo objetan su autoridad invocando los orígenes divinos de su propia dinastía como fuente de legitimidad.

El asunto se torna aun más complejo cuando agregamos a estas disputas entre distintos tipos de autoridad la lucha para adquirir mayor autonomía con respecto al papado. El éxito en esta contienda supone el surgimiento de un nuevo componente de la autoridad (o incluso de un nuevo tipo de autoridad) que se diferencia de las jerarquías pontificias.<sup>41</sup> Entre los años 1050 y 1150 se da una enorme transformación en el orden jurídico de la Iglesia, pues el papa reclama jurisdicción absoluta sobre los asuntos

40 De hecho, para Spruyt (1994) y Strayer (1970) la aquiescencia de las clases privilegiadas constituye un factor crucial. Véase la nota 38.

41 La separación de la Iglesia Cristiana Oriental y Occidental, análoga a la división entre Imperio Romano Oriental y Occidental, adquiere carácter formal en el año 1054. En ese período, surge un movimiento que pretende investir al obispo de Roma como autoridad única de la Iglesia, emancipar al clero del control ejercido por autoridades laicas (como el emperador, el rey o el señor feudal) y diferenciar a la Iglesia en tanto entidad política y jurídica independiente de los regímenes seculares. Este movimiento desemboca en la Reforma Gregoriana y la Querella de las Investiduras (1075-1122) (Berman, 1983).

eclesiásticos y autonomía total con respecto a las autoridades seculares para cuestiones clericales.<sup>42</sup> Si bien el proceso comienza antes de su pontificado, el papa Gregorio VII es quien se adjudica la autoridad suprema sobre la totalidad de la Iglesia Cristiana de Occidente y declara la independencia de la Iglesia con respecto a las autoridades laicas, lo que desata sangrientas batallas en los cincuenta años posteriores. Hay que esperar hasta el año 1170, casi un siglo después de su declaración, para que se resuelva el conflicto. Cabe destacar la importancia de semejante transformación, sobre todo porque se produjo en el breve transcurso de tres generaciones (y no en un plazo gradual de diez siglos, como se suponía hasta hace poco) (Berman, 1983: parte 1).

Al respecto, Strayer señala que el nuevo concepto de autoridad eclesiástica “casi exige la invención del concepto de Estado” (1970: 22) como pilar autónomo y firme para la constitución de la autoridad secular. Durante los siglos XI y XII, la Iglesia adquiere por primera vez una entidad jurídica independiente de los emperadores, monarcas y señores feudales. En su interior se establece una jerarquía de tribunales eclesiásticos, con profesionales y académicos del derecho religioso. Berman observa que, si bien se trata de un proceso nuevo, una de sus condiciones de posibilidad es la existencia previa de la República Cristiana, que se había formado en Europa entre el siglo V y el siglo XI.<sup>43</sup> En este sentido, cabe subrayar dos cuestiones. En primer lugar, por un lado existe un cuerpo social más amplio que posibilita la formalización de un orden jurídico y, por el otro, existe un orden jurídico que aspira a la coherencia lógica y a las normas sistemáticas, pero ambos surgen de esa comunidad previa centrada en la costumbre y la religión, e incluso se ven condicionados por ésta.<sup>44</sup> En segundo lugar, de

42 Véase Berman (1983: parte 1).

43 Aunque Europa era un conjunto de unidades tribales, locales y feudales, éstas se encontraban aglutinadas por la misma fe religiosa y debían la misma lealtad militar al emperador y a los respectivos reyes. Estos últimos eran los representantes sagrados de esa fe religiosa entre los pueblos de sus reinos. “La preexistencia de una comunidad aglutinada por las mismas creencias y lealtades es una condición necesaria para el posterior surgimiento de la identidad jurídica independiente de la Iglesia bajo el papado, pero también constituye una de las bases de dicha identidad, pues sin ella no habría existido realidad social alguna que la reconociera” (Berman 1983: 362).

44 Berman (1983: 51) señala que el derecho consuetudinario germánico constituye (no obstante) un fundamento necesario para los sistemas jurídicos seculares que lo reemplazan. Una vez más, lo que resulta necesario es ese carácter comunitario de la sociedad que el derecho más antiguo había contribuido a preservar. Se trataba de un derecho consuetudinario básicamente tribal, local y feudal (o

acuerdo con la interpretación de Berman, ese nuevo orden jurídico (es decir, el derecho canónico) alimenta el desarrollo del derecho secular.<sup>45</sup>

Ahora bien, las posiciones de los diversos actores en el sistema generaron diferentes resultados. La dinastía francesa de los Capetos aprovechó el poder de la Iglesia para impulsar su propia lucha contra la nobleza y promover su interés en el derecho codificado. Por su parte, Inglaterra combatió a la Iglesia en la figura de Tomás Becket, y a la larga consiguió reemplazarla, aunque, como bien señala Innis (2004: 55-56), tras la supuesta Revolución Incruenta de 1688, el derecho divino del Parlamento suplantó al derecho divino del papa.

La incorporación de estos cambios en la autoridad a los diversos dominios institucionales que constituyen el orden social fue un proceso complejo y conflictivo. En efecto, surgieron conflictos de intereses entre la propiedad colectiva y la propiedad privada, la soberanía personal y la autoridad pública, el derecho divino y el derecho secular. Asimismo, la idea de la soberanía territorial se impuso como un desafío para aquellos que aspiraban a la autoridad universal. En ese momento, el derecho romano era una de las fuentes que legitimaban la autoridad: así como había legitimado a los emperadores romanos y a los reyes de la Baja Edad Media, los emperadores se reapropiaban de él para consolidar su posición (Berman, 1983: parte 1). En tanto corpus jurídico, éste se orientaba a invalidar ciertos intereses localizados sin por ello promover aspiraciones de universalidad.<sup>46</sup> En este

---

protofeudal) que incluía sanciones monetarias, venganzas y otros procedimientos usados entre fines del siglo XI y fines del siglo XII.

<sup>45</sup> En este sentido, cabe destacar la influencia del derecho romano (reinterpretado por la Iglesia durante las reformas de los siglos XI y XII) incluso sobre el derecho anglosajón. Según Maitland (1968), los juristas británicos han elaborado una interpretación histórica que borra por completo la presencia del derecho romano. Sin embargo, Maitland (1968) y Berman (1983) sostienen que en el *common law* de Inglaterra se encuentran muchos más elementos provenientes de otros órdenes jurídicos continentales (como el derecho romano o el derecho canónico) que los reconocidos tradicionalmente por los historiadores del derecho en Gran Bretaña.

<sup>46</sup> En parte, esta posibilidad responde a ciertas características esenciales de la monarquía de los Capetos, cuyos reyes contaban con agentes profesionales (Berman, 1983), “quienes eran menos propensos a perseguir sus propios intereses que los vasallos remunerados en especie” (Spruyt, 1994: 99), es decir, con tierras. Esto contribuye a promover la noción de autoridad pública. Es más, al alinear los intereses de los profesionales con los intereses de la dinastía, se resolvía, al menos en parte, el problema de las imperfecciones en el control de la recaudación impositiva, lo que funcionaba como una política antifeudal que a su vez fortalecía la autoridad pública del rey.

sentido, el derecho romano, alineado con la justicia monárquica, resulta fundamental para la consolidación de la autoridad pública.<sup>47</sup> La dinastía de los Capetos logra construir un modo de organización que no se basa en los lazos personales ni en el dominio universal, como la Iglesia y el Sacro Imperio Romano.<sup>48</sup> Sin embargo, eso no es todo: en tal proceso, los reyes Capetos se oponen a los señores feudales, algunos de los cuales eran mucho más poderosos que ellos, y también se enfrentan a otros actores de gran influencia, como la Iglesia (que había derrotado al emperador germánico). Luego, con el surgimiento del *Ständestaat* en gran parte de Europa occidental entre fines del siglo XII y principios del siglo XIV, se agregaría una referencia territorial más explícita al sistema de gobierno, incluso cuando las nuevas formaciones confrontan al rey (Poggi, 1978: 43-44, 48).

En este proceso histórico en que tanto los reyes como la Iglesia se proclaman fuentes de autoridad autónoma y legítima, la dinastía de los Capetos desempeña una función estratégica en la intermediación entre autoridad religiosa y secular. Sin ser realmente de origen franco, se apropian del legado franco y lo utilizan para autoproclamarse descendientes legítimos de los reyes y emperadores francos, lo que los convierte en herederos de su función tradicional como defensores de la Iglesia y del papado.<sup>49</sup> Durante los siglos XII y XIII, la superioridad religiosa hereditaria de los francos era atributo tanto del reino como del rey de Francia, pero como sabemos, en poco tiempo pasó a ser sólo "*le roi*" el considerado "*très chrétien*". Como el papado necesitaba a los reyes Capetos, a la larga accedió a

47 En el sistema jurídico romano también eran importantes los derechos de propiedad, que podían alinearse con la autoridad territorial exclusiva. Así, el derecho romano puede concebirse como una protocapacidad para el posterior desarrollo del Estado territorial soberano.

48 Spruyt sostiene que el paso de la soberanía personal a la autoridad pública no forma parte de la noción medieval que concibe al rey como *primus inter pares* (1994: 81). Por eso, el autor señala que debemos explicar cuáles son los "intereses materiales y los sistemas de creencias que actúan de manera conjunta en Francia para que la idea de la soberanía territorial del rey se transforme en un sistema de gobierno" (*ibid.*: 82). A diferencia de Spruyt, otros teóricos, como Reynolds (1984), afirman que la noción del reino en tanto comunidad era una tradición de larga data (*ibid.*: 259).

49 Greenfeld (1992: cap. 2) describe algunos de los numerosos testimonios acerca del puesto especial construido para Francia en la cristiandad. En la literatura sobre las Cruzadas, los francos aparecen como el pueblo que simboliza la cristiandad, como el pueblo más cristiano y como "los elegidos de Dios". En el siglo XIII, De Virtry declara que "existen muchas naciones cristianas, pero la primera es Francia: los franceses son católicos-puros" (1992: 93 n. 3).

reconocer que “Dios eligió el reino de Francia entre todos los pueblos” y designó a su rey como líder del ejército cristiano. Si bien existían ciertos intereses mutuos que sirvieron para sostener este acuerdo durante un tiempo, finalmente la proclamación de una autoridad superior por parte del rey derivó en la ruptura con el papado.<sup>50</sup> Así, los reyes franceses llegaron a representar la ley como humana, no divina, impulsando la soberanía territorial y reemplazando los fundamentos eclesiásticos de su dignidad real por fundamentos jurídicos: “*Lex est Rex*” (Kantorowicz, 1957: 131 y ss.). De estas contiendas surge un componente vital para el ascenso de los estados territoriales soberanos y del derecho occidental.

Ahora bien, una de las formas organizativas más importantes para el éxito de la dinastía de los Capetos surge de sus prácticas administrativas: una burocracia estatal orientada a la recaudación de impuestos. Esta última resultó ser un mecanismo clave para el desarrollo de una administración centralizada. Como señala Lockwood (1964), existe un alto grado de interdependencia entre la burocracia y las prácticas impositivas. La eficiencia de toda burocracia depende de la eficacia con que funcione su sistema tributario, y viceversa (Braun, 1975). No obstante, en la Baja Edad Media existían incontables obstáculos para dichas prácticas. La producción neta era escasa, así como la cantidad de dinero en circulación. No había nada que se asemejara a una burocracia para recaudar impuestos ni existían las capacidades de registro necesarias. Los otros medios para obtener ingresos públicos eran la confiscación, el envilecimiento de la moneda (véase D. Sinclair, 2000), la obtención de préstamos y la venta de cargos. Si bien es posible que estas tácticas resolvieran los problemas en el corto plazo, también generaban efectos negativos para los gobernantes a largo plazo (Wallerstein, 1974: 30 y ss.). Tilly (1990: 137-143) proporciona un análisis de esta modalidad “intensiva en coerción” para la construcción del Estado.

50 A fines del siglo XIII, cuando el rey exigió la jurisdicción absoluta sobre su territorio, incluso en materia espiritual, se produjo la ruptura con Roma. El enfrentamiento se dio entre el papado y Felipe IV (el Hermoso), descendiente de San Luis, un rey cruzado que había sido canonizado por la Iglesia. La autoridad territorial absoluta que reivindicaba el rey nunca había contado con la aprobación de la Iglesia, mientras que el monarca no podía aceptar la jurisdicción universal de esta última en materia eclesiástica que, en última instancia, le adjudicaba poder sobre los soberanos seculares. Durante los cien años posteriores, surgieron diversos argumentos de los juristas en defensa de la libertad soberana del rey (Greenfeld, 1992: 94), algunos de los cuales apelaban a la cristiandad excepcional de los franceses. En efecto, según Hallam, la autoridad secular del monarca “invadía la jurisdicción eclesiástica” continuamente (1980: 310).

Tanto esa modalidad como la modalidad "intensiva en capital" finalmente resultan inferiores a la vía de la "coerción capitalizada". Según este autor, la vía que adopte cada Estado incipiente va a depender del tipo de recursos disponibles al comienzo del proyecto de construcción del Estado. No obstante, las prácticas impositivas representan un desafío en tanto operaciones concretas para la recaudación de ingresos, pero también como idea en sí mismas. En el contexto de una organización política con un grado elevado de fragmentación, la ampliación del sistema tributario para que funcionara como una burocracia centralizada y eficaz se vio entorpecida por grandes obstáculos. Dicho proceso puede verse afectado por toda disminución en las capacidades tributarias y en el alcance del sistema, lo que impulsa la descentralización.<sup>51</sup> A su vez, las disminuciones en la recaudación impositiva pueden derivar de múltiples condiciones independientes del sistema tributario, como las tendencias cíclicas.<sup>52</sup>

Si bien requirió esfuerzo poner en marcha su sistema tributario, los reyes Capetos lo lograron. Aunque al final de su reinado no existía un tributo directo que se aplicara en la totalidad del reino, estos monarcas sentaron las bases para el impuesto directo que se comenzó a aplicar poco tiempo después de que acabara su régimen (Strayer, 1970).<sup>53</sup> Según Strayer, Felipe el Hermoso fue el primer rey que impuso tributos generales (1970: 79, 394). Ahora bien, uno de los principales componentes en el éxito de los reyes Capetos (que resulta fundamental para el presente análisis) es el hecho de que no operan en un vacío histórico. La burocracia de esta di-

51 Procurar que las personas a cargo de la recaudación cumplan bien sus tareas es un requisito intrínseco para la eficacia del sistema tributario. En el período que analizamos, el problema consistía en asegurarse de que dichos funcionarios no se apropiaran de aquello que no les correspondía, pues de esa manera podrían desarrollar operaciones independientes, o "feudalizar". Existían diversos factores que podían causar el fracaso de un sistema tributario, entre ellos, los esfuerzos de los grandes terratenientes por evadir los impuestos, o la necesidad de los campesinos de depender de ellos para no pagar. Lockwood (1964) sostiene que estas tendencias centrífugas constituyen tanto una causa como una consecuencia del fracaso en los mecanismos para mantener el control centralizado y las prácticas tributarias eficaces.

52 Lockwood sostiene que "la crisis tributaria en la burguesía patrimonial es en esencia análoga a la crisis de la producción en el capitalismo" (1964: 254).

53 Este logro por parte de los reyes Capetos es aun más notable si se considera la debilidad de dichos monarcas al inicio de su reinado. Es más, cuando el impuesto real adquirió un grado de sistematización cada vez mayor, a partir del año 1380, la Iglesia y la nobleza quedaron exentas de su pago, lo que perduró en el sistema francés durante los siglos siguientes (Collins, 1988: 27; Fryde, 1983: 837, 858).

nastía guarda ciertas correspondencias en términos administrativos con las prácticas de los reyes Merovingios del siglo v y con los procesos registrados posteriormente, durante el reinado de Carlomagno.<sup>54</sup> No obstante, la idea de una administración central se desintegra con la caída de Carlomagno. El feudalismo propiamente dicho se establece como sistema, los agentes se convierten en condes y los puestos pasan a ser hereditarios. Lo que resulta interesante en todo este proceso es que, a pesar de la tendencia general hacia la descentralización, se instalan los elementos necesarios para desarrollar una administración central territorial. A la dinastía de los Capetos le toca entonces reinstaurar algunos de esos elementos anteriores y organizar una administración central más viable.

Otra dinámica importante que impulsa el proyecto tributario de los Capetos está relacionada con la relevancia que vuelve a adquirir la monetización a partir del siglo xii. Los nuevos usos de la moneda se convierten en una fuente de ingresos cada vez más importante a medida que decae la participación de la agricultura (Lyon y Verhulst, 1967: 94). El rey y los grandes señores comienzan a aceptar dinero en lugar de servicios.<sup>55</sup> A medida que se va desarrollando la autoridad centralizada, Felipe el Hermoso fija compensaciones monetarias para diversos puestos y pensiones para quienes hayan culminado su servicio, con lo que se asegura el interés y la lealtad de los estratos medio e inferior de la nobleza, pues se convierten en fuentes atractivas de empleo. Las personas que ocupan estos cargos realizan tareas administrativas, judiciales, militares y financieras a cambio de dinero, no de tierras.<sup>56</sup>

54 Estos reyes nombraban agentes generales de campo encargados de los asuntos fiscales, judiciales, administrativos y militares. En general, dichos agentes recibían a cambio la concesión de tierras, debido a la escasez de monedas tras la retirada de Roma. A la larga, se convertían en condes, con las consiguientes tendencias descentralizadoras que eso implicaba. Para revertir ese proceso, Carlomagno reinstaura una administración centralizada y reintroduce el dinero. Sus agentes de campo no son compensados con tierras, sino con moneda, y los puestos no son hereditarios (Dunbabin, 1985: 6). Con la designación de supervisores encargados de garantizar la obediencia a la autoridad del rey también se fortalece la administración central.

55 Esto también abre las puertas a los mercenarios, lo que a su vez debilita y erosiona la base de poder y legitimidad de la aristocracia militar.

56 Como contaba con tropas sin necesidad de conceder tierras, el rey ya no precisaba tanto a los señores más poderosos en términos militares. Por otra parte, tampoco se sabe bien si el monarca tenía el poder concreto de exigirles servicios militares a esos señores, pues según la tradición eran sus vasallos, pero en realidad se asemejaban más a rivales. Por lo tanto, el rey prefería obtener dichos servicios a cambio de dinero (Baldwin, 1986: 265; Contamine, 1984).

Sin embargo, la monetización de las fuentes de ingresos fue un proceso altamente condicionado. En esta coyuntura, las formaciones urbanas adquirieron un papel fundamental como fuentes de ingresos para los reyes Capetos,<sup>57</sup> quienes adoptaron la estrategia de aliarse con ellas para centralizar la autoridad en el reino.<sup>58</sup> De ahí que estaban dispuestos a ofrecerles mejores tratos que algunos duques o condes. A medida que iban consolidando sus ganancias territoriales, aplicaban dos tácticas eficaces: la de reconocer oficialmente a las nuevas ciudades y la de otorgar amplios privilegios y libertades a los burgueses de las nuevas y antiguas formaciones urbanas (Hallam, 1980: 136, 186).<sup>59</sup> La expansión de estas ciudades generó una infraestructura fundamental para la monetización de las operaciones comerciales, tema que retomaremos más adelante.

El éxito de los Capetos se debió en gran medida a que tanto los reyes como los burgueses tenían intereses creados en la instauración de un sistema tributario. Los burgueses de Francia formaron parte de una trayectoria muy diferente a la que recorrió la burguesía inglesa para convertirse en una de las principales fuerzas del capitalismo industrial (Beaud, 1981: 45-46). En los siglos posteriores, la burguesía francesa se fue desarrollando con lentitud, y el Estado desempeñó un papel importantísimo en la in-

57 La Iglesia también constituía una fuente fundamental de ingresos. Durante el Medioevo, ésta había adquirido una cantidad importante de propiedades, los monasterios europeos funcionaban como centros de innovación agrícola, la Iglesia recaudaba ingresos mediante el control que ejercía sobre los testamentos y los matrimonios (que eran de su jurisdicción exclusiva por requerir juramentos ante Dios), y además recibía legados de personas que querían garantizar su propia salvación. Por otra parte, los miembros del clero ejercían como notarios de facto, un elemento profesional que también se extendió a otras esferas.

58 En Francia, la centralización fue un proceso vacilante. La Inglaterra anglosajona, en cambio, se vio obligada a centralizarse tras la batalla de Hastings y la conquista de Gales (Given, 1990). Las leyes y costumbres locales mantuvieron su validez en Francia, y los reyes debían reconocerlas. Por eso, entre otros motivos, los administradores de nivel inferior se reclutaban en las localidades (Strayer, 1980: 43-44). De hecho, la consolidación del reino se debió en gran medida a los lazos personales y los matrimonios cruzados.

59 "Como reconocían la importancia de las comunidades urbanas en desarrollo, producto del auge de la actividad comercial a principios del siglo XII, estos reyes legitimaron a los poblados que crecían en toda la región septentrional de Francia" (Baldwin, 1986: 59). Durante su reinado, Felipe Augusto reconoció oficialmente a setenta y cuatro formaciones urbanas (Hallam, 1980: 141-42n.). Según Spruyt (1994: 86), el surgimiento de estos poblados permitió nuevos acuerdos sociales, lo que les permitió a los reyes Capetos centralizar su autoridad.

dustrialización. En parte, esto se debe a que las ciudades francesas contaban con recursos más modestos y se habían aliado al rey. A su vez, para la dinastía de los Capetos, esas formaciones eran fundamentales.<sup>60</sup> Desde la perspectiva de las ciudades débiles de los siglos XI y XII, acosadas por los nobles y los monarcas que exigían pagos arbitrarios toda vez que necesitaban ingresos, la instauración de un sistema tributario estandarizado representaba un avance, por no mencionar la posibilidad de trabajar en la administración real.<sup>61</sup> A esas ciudades les interesaba lograr el nivel máximo de independencia, por lo que preferían la protección de los reyes, más racional y centralizada, antes que la protección de los señores feudales (Tilly, 1990). Así se eliminaban las obligaciones superpuestas. Los señores eclesiásticos se encontraban entre los más detestados.<sup>62</sup>

La alianza entre el rey y las formaciones urbanas fue fundamental para la viabilidad de una administración centralizada y del sistema de recaudación tributaria, sobre todo habida cuenta de los años de abuso que habían ejercido monarcas y señores feudales mediante la exigencia arbitraria y caprichosa de la *taille* (o talla).<sup>63</sup> Los representantes del rey para la recaudación impositiva pertenecían cada vez en mayor medida a los burgos y a

60 A causa de su debilidad, estos reyes compartían parte de sus ingresos como autoridad central con los grandes señores, que cobraban pensiones generosas y se llevaban una proporción de los impuestos recaudados en sus regiones. De esa manera, estos señores se veían atraídos hacia la órbita real (Strayer, 1980; Baldwin, 1986).

61 Los burgueses vacilaban en mostrar su riqueza y no querían exhibir sus mercaderías (aunque necesitaban hacerlo para poder venderlas) (Duby, 1974: 228; Stephenson, 1954: 41). Existen numerosos relatos que dan cuenta de que en los poblados se perseguía y expulsaba a los recaudadores de la *taille* enviados por diversos reyes y señores feudales. La multiplicidad de jurisdicciones que caracteriza al feudalismo suponía que los mercaderes a menudo tuvieran que pagar el mismo impuesto más de una vez. Además, la recaudación impositiva era arbitraria, pues se efectuaba cada vez que los reyes o los señores necesitaban ingresos. Por lo tanto, comenzó a tener más sentido pagar el tributo predecible del rey que los impuestos irregulares de uno u otro señor local. Poggi (1978) sostiene que, en sus operaciones comerciales, los poblados preferían las organizaciones más grandes: los señores de menor importancia tenían menos para ofrecer.

62 Beaud (1981: 45-46) describe algunas tácticas muy agresivas aplicadas por los poblados para deshacerse de sus señores eclesiásticos (como matarlos o expulsarlos) y obtener la tutela del rey.

63 No hay consenso sobre la duración exacta de esa alianza entre reyes y formaciones urbanas. Según Chevalier (1988), ésta se prolongó al menos hasta el año 1550, pero las guerras religiosas perturbaban el equilibrio.

los estratos inferiores de la nobleza (Hallam, 1980; Strayer, 1980).<sup>64</sup> Durante la primera etapa, que se inicia a mediados de siglo xi, los reyes Capetos enviaban prebostes, quienes se desempeñaban como agentes de campo encargados de recaudar impuestos, ejercer funciones judiciales y mantener la paz. Los intereses de estos enviados coincidían con los del rey, pues sus ingresos dependían de lo que recaudaban. Por lo tanto, ambos estaban predispuestos a extender el dominio de aquello que quedaba sujeto a gravámenes. Durante la segunda etapa, hacia fines del siglo xii, los reyes realizaron algunos ajustes en la administración: agregaron supervisores para controlar a los prebostes y designaron bailíos (o senescales) en las regiones más nuevas de su reino (Baldwin, 1986: 126). Este modelo se vio influenciado por ciertas nociones administrativas que derivan de la experiencia normanda y carolingia. A principios del siglo xiii, en la tercera etapa de extensión de la administración real, se produjo una pronunciada expansión de la burocracia centralizada. Los bailíos quedaron designados de manera permanente a ciertas zonas en particular para mejorar su capacidad de supervisión.<sup>65</sup>

La reactivación económica que se produjo en la Baja Edad Media sentó las bases para esta transformación. La riqueza en aumento de las formaciones urbanas despertó el interés de reyes, señores feudales y miembros de la Iglesia. Este hecho funcionó como incentivo para el reconocimiento oficial de más poblados, lo que a su vez otorgó mayor poder de negociación a los burgueses. Las formaciones urbanas fueron dotadas de protecciones especiales, entre las que se encontraban mejores acuerdos fiscales, con un

64 Es importante recalcar que las ciudades francesas no eran tan ricas como las italianas ni tan poderosas como las alemanas. Los burgueses de Francia acabaron sirviendo al rey, junto con los nobles de menor rango.

65 Resulta interesante analizar la lógica aplicada por el rey: los bailíos debían controlar a los prebostes, y los territorios controlados por diferentes prebostes se agrupaban en bailiajes, lo que atribuía a los bailíos la jurisdicción sobre los conflictos internos entre señores de su bailiaje. Fesler (1962) interpreta que se trata de una estrategia explícitamente antifeudal. Los bailíos eran representantes generales que duplicaban la presencia del rey en el campo. La cantidad de bailiajes se multiplicó de doce a veinticuatro. Los bailíos eran la principal autoridad fuera de París y representaban al rey. Ganaban montos comparables a los consejeros reales de París. Al principio, los miembros del clero ocupaban cargos importantes en la administración real, pero no podían ser bailíos porque carecían de autorización para desempeñar funciones militares y dictar la pena de muerte. Los bailíos no podían pertenecer a la nobleza, pues eran los instrumentos del rey contra los nobles. Por lo tanto, se los reclutaba en la burguesía y en los rangos inferiores de la nobleza (Hallam, 1980; Strayer, 1980).

grado de institucionalización y sistematización más favorable para los intereses de los burgueses (Duby, 1974: 225-228).<sup>66</sup> Asimismo, los burgueses comenzaron a efectuar importantes reclamos políticos. Se reunieron en comunas (que eran asociaciones de pares formadas bajo juramento), empezaron a pagar los tributos en conjunto desde la ciudad como un todo y comenzaron a negociar para obtener el derecho de calcular ellos mismos los valores imponibles (Strayer, 1980: 106; Berman, 1983: cap. 12).

No obstante, la transformación histórica de las formaciones urbanas no se limita al ejemplo de Francia, donde dicho proceso posibilitó el desarrollo de una administración monárquica central basada en el territorio. El modelo que se observa en el caso de Alemania diverge mucho del modelo francés, y ambos difieren del modelo italiano. Las formaciones urbanas inglesas, por su parte, son las que presentan el menor grado de autonomía. Sin embargo, en todos los casos surgen como actores de peso para la formación de un régimen territorial claramente identificado.

#### LA ECONOMÍA POLÍTICA DE LA TERRITORIALIDAD URBANA

La mayor parte de los estudios teóricos ligados a los proyectos territoriales se centra en el Estado territorial como forma de organización política que se consolida en Europa durante el siglo xvii. No obstante, existe un modelo de organización territorial que en muchos sentidos es más antiguo: el de la ciudad y la ciudad-estado. Es más, se podría afirmar que los sistemas centrados en ciudades, como las ligas germanas o las ciudades-estado predominantes en el norte de Italia durante la Baja Edad Media, ya contenían una noción de fronteras externas alineada con el reconocimiento de la igualdad de jurisdicciones entre ciudades-estado. Este tipo de territorialidad no se basaba en un territorio geográfico unitario con proximidad física, pero presentaba una exclusividad mutua entre ciudades, aunque éstas no constituían una red organizativa omnímoda, como sucede hoy en día con el sistema interestatal que enmarca prácticamente todo el territorio mundial en estados formales con exclusividad mutua. Si bien existen excepciones, éstas son muy escasas.

La política económica de la territorialidad urbana en la Baja Edad Media podría concebirse como un sistema de territorialidades dispersas, algo

66 Uno de los principales reclamos era la reducción de las cargas tributarias y exacciones más pesadas. La que otorgó el rey Luis VII en 1155 fue imitada en toda la región norte de Francia.

así como un sistema de inserciones en un terreno más amplio y difuso con jurisdicciones superpuestas. Según Tilly (1990), las ciudades se ubicaban en al menos tres formas de territorialidad: primero, como el espacio central de una economía local; segundo, como nodos en una red translocal de ciudades y circulación de capital; y tercero, como formaciones potencialmente sometidas a un poder estatal de carácter territorial. En su teoría, esta tercera dimensión resulta especialmente importante para fijar el rumbo de la formación del Estado en el futuro, pues el poder relativo de las ciudades y estados (o su control relativo sobre el capital y los medios de coerción) determinará qué combinación de capital y coerción entrará en juego para la formación del Estado. Aquí, en cambio, destacamos la importancia de las dos primeras dimensiones como bases para “fundamentar” el territorio y la autoridad territorial. La mayor parte de Europa occidental estaba ubicada por fuera de esas territorialidades dispersas y no se adaptaba a ellas. Incluso donde existían ciudades que ocupaban una posición de liderazgo, éstas no funcionaban como autoridades imperiales ni ejercían su poder sobre las ciudades más débiles. Si bien es posible que tuvieran un poder hegemónico similar al de algunos estados en el sistema interestatal de la actualidad, al igual que ellos las ciudades más importantes constituían formalmente jurisdicciones equivalentes a las otras ciudades de menor importancia. En la Edad Media, los poblados no contaban con semejante autoridad y poder hegemónico, pero en los siglos XIII y XIV, con la proliferación del comercio y las nuevas formaciones urbanas, muchas adquirieron enormes riquezas, influencia y poder. Señal de ello es que algunas de esas formaciones urbanas firmaron la Paz de Westfalia, que se había concebido para los estados nacionales.

Sin embargo, los ensamblajes que promueven la autoridad exclusiva sobre un territorio no se limitan al Estado soberano. Aunque le puede resultar evidente a quienes se dedican a la historia, en las ciencias sociales ambos conceptos se han fusionado de modo notable. Se trata de otro indicio de aquello que hoy en día se ha dado a conocer como el nacionalismo metodológico de las ciencias sociales (Beck, 1992; Taylor, 1994). A mi juicio, las ciudades globales y los distritos tecnológicos del mundo actual constituyen territorializaciones estratégicas parcialmente desnacionalizadas con una autonomía normativa considerable, alcanzada gracias al ascenso de los regímenes privados de gobernabilidad; lo cual explica la existencia de geografías discontinuas de control soberano tanto en el pasado como en la actualidad.

Es sabido que el crecimiento de las ciudades en cantidad e importancia se debe sobre todo a la expansión del comercio de larga distancia y la actividad comercial en general (Pirenne, 1956). Dicha expansión deriva en

parte de la expansión geográfica que se produce en la economía política dominante dentro de Europa a principios del siglo xi y se extiende hasta la crisis y la contracción económica del siglo xiv. Para obtener una medida de esa expansión geográfica interior basta con considerar que el reino cristiano se duplicó en tamaño entre el siglo xi y el siglo xiii. En ese período, Europa occidental “siguió un modelo prácticamente clásico de desarrollo de fronteras” (W. A. Lewis, 1955: 475) con la reconquista del territorio español, controlado por los moros; la recuperación de las islas Baleares, Córcega y Cerdeña para el reino cristiano; la conquista normanda del sur de Italia y Sicilia; y el dominio de Chipre, Palestina, Siria, Creta y las islas Egeas gracias a las Cruzadas. En el noroeste de Europa se observa también la expansión de los ingleses sobre las regiones de Gales, Escocia e Irlanda, mientras que en el este del continente se produce la conquista de las tierras bálticas y eslavas por parte de Alemania y Escandinavia (W. A. Lewis, 1955). No obstante, también se avanza sobre una segunda frontera, que a criterio de Lewis es la más importante: se trata de la frontera interna formada por los bosques, pantanos, ciénagas, marjales y tierras anegadizas donde los campesinos se asientan y desarrollan sus cultivos entre el año 1000 y el año 1250 (*ibid.*: 476). La mayor parte de las formaciones urbanas europeas datan de ese período de expansión geográfica, cuando no de la época romana. El crecimiento de las nuevas ciudades se da con mayor fuerza en las zonas de frontera que hasta el momento se encontraban relativamente subdesarrolladas.<sup>67</sup> Este período de expansión interna y colonización de áreas fronterizas genera también una serie de nuevas movilidades para los mercaderes, los trabajadores, los desplazados y otros grupos e individuos sin ataduras, como los peregrinos, los cruzados y un número en aumento de personas desarraigadas. Esos flujos migratorios comienzan a articularse cada vez más en redes interurbanas con mayor o menor grado de institucionalización (Le Goff, 1989). A gran parte de esa población nómada la impulsa la interacción que se produce entre la expansión comercial, el crecimiento explosivo de las formaciones urbanas en un plazo muy breve, la colonización de zonas fronterizas deshabitadas y la expansión geográfica interna de la política económica europea (o del reino cristiano, como se conoce comúnmente).<sup>68</sup>

67 Incluso en Italia, que ya era una zona muy urbanizada en el Medioevo, se sumaron 2.000 nuevos asentamientos durante ese período, aunque no todos ellos llegaron a ser formaciones urbanas (Becker, 1981).

68 La explosión en la cantidad de las formaciones urbanas constituye un factor importante en el surgimiento de las migraciones que a la larga serían reguladas

A nivel del conjunto, esta forma de desarrollo territorial constituye una economía política. De hecho, la fundación de algunos poblados responde a los esfuerzos por evitar el control feudal o eclesiástico. Los mercaderes se van de sus poblados y fundan otros nuevos, que reciben el nombre de “nuevos burgos” para diferenciarse de las fortificaciones feudales, y cuyos habitantes se denominan burgueses (Hohenberg y Lees, 1985; Le Goff, 1989; Pirenne, 1925). Rörig señala, por ejemplo, que las urbanizaciones más importantes de Alemania en el siglo XII y principios del siglo XIII fueron emprendimientos de los burgueses que antes vivían en las antiguas ciudades (1969: 35). Al abandonar las únicas estructuras de participación política formalmente reconocidas en esa época, estos burgueses renunciaban a todo poder político. Sin embargo, ese crecimiento urbano representa la llegada de una nueva fuerza política “que tenía que ser tomada en cuenta en el inestable equilibrio entre el gobernante territorial y sus feudatarios, aunque sólo fuera como un posible aliado que cada uno podía emplear contra el otro” (Poggi, 1978: 37).

Asimismo, tal aumento en la cantidad de formaciones urbanas se da en el breve lapso de ochenta o noventa años. Si bien no hay consenso al respecto,<sup>69</sup> varios especialistas (Pirenne, 1925; Le Goff, 1989: 78; Verhulst, 1989; Hohenberg y Lees, 1985) consideran que un nuevo grupo social (los burgueses, habitantes de las formaciones urbanas) comienza a formarse en el siglo XI. Numerosas ciudades importantes nacen de la confluencia entre el comercio de larga distancia, el alto grado de especialización que lo acompaña y las capacidades financieras a gran escala que éste requiere.<sup>70</sup> Según Tilly y otros autores (Brenner, 1998), se crea una interdependencia entre el crecimiento urbano y el crecimiento de la agricultura comercial: “Las ciudades más grandes estimulaban la producción agrícola en las zonas rurales circundantes, extendiendo su alcance a kilómetros a la redonda. La

---

por los gremios medievales y, a su vez, alimentarían el desplazamiento de otros artesanos e ingenieros. Dos ejemplos emblemáticos de ese tipo de migraciones se encuentran en el *Tour de France* realizado por el gremio de los *Compagnons du Devoir* y en los recorridos de los *Wandergessellen* alemanes (Sassen, 1999: cap. 2).

69 Algunos autores (como Anderson, 1974: cap. 4) sostienen que las formaciones urbanas seguían formando parte del orden feudal.

70 Esto no significa que desapareciera la agricultura. Sin embargo, Spruyt (1994) sostiene que la posición relativa de la nueva clase urbana se ve mejorada y que ésta influye al antiguo orden económico y político mucho más allá de lo que podría deducirse por su participación objetiva en la economía general. En el lenguaje analítico que aquí proponemos, eso significaría que, a pesar de no ser una clase prevalente, sí es una clase fundacional para el nuevo orden emergente.

agricultura comercial en general trajo prosperidad a los comerciantes, los campesinos acomodados y los pequeños terratenientes, y redujo la capacidad de los grandes propietarios de tierras para dominar a la población de su entorno rural" (Tilly, 1990: 48). Esto indicaría que la relación dialéctica entre la ciudad y el campo (véase Cronon) se encuentra profundamente implicada en el surgimiento del Estado, tanto de manera directa, mediante el excedente de recursos económicos disponibles para su instauración, como de manera indirecta, mediante la formación de estructuras de clase regionales. La alteración de las estructuras de clase rurales y el nacimiento de la nueva clase urbana, en paralelo con los cambios identificados por Tilly (1990) en materia de tecnología bélica, pueden asociarse con el modelo de situaciones revolucionarias que plantea Skocpol (1979), las cuales darían lugar a una nueva estructura de poder translocal. Este período también se vio caracterizado por la expansión de la mano de obra libre, las nuevas formas de propiedad campesina, la renovación del comercio mediante las ferias, la reactivación del artesanado mediante los gremios, el renacimiento de la vida urbana y la formación de la burguesía comercial. En ese contexto de descomposición del orden feudal, el capitalismo mercantil logró afianzarse y crecer.

La veloz proliferación de las nuevas formaciones urbanas y el surgimiento de los burgueses como actores de importancia en la esfera política y económica se produjeron dentro de un panorama más amplio que contenía muchos otros códigos morales y configuraciones sociales anteriores, sobre todo en relación a los reyes, los feudos y la Iglesia. No obstante, los sistemas de creencias y las prácticas concretas de los burgueses no coincidían con el orden conceptual e institucional existente (Berman, 1983: cap. 12; Mundy y Riesenberg, 1958; Clarke, 1926; Stephenson, 1933; Spruyt, 1994: cap. 5). Esa "clase media" incipiente no se adaptaba al orden moral del feudalismo, centrado en la nobleza y el campesinado (Pirenne, 1952 [1927]: cap. 6). Como el crecimiento y la prosperidad de estas nuevas formaciones urbanas dependía del comercio translocal, los burgueses tenían dos intereses principales (Poggi, 1978: 42): alcanzar el grado máximo de autonomía (dado que varias autoridades los explotaban con sus exacciones de dinero o de prestaciones militares) y lograr que una autoridad central con mayor fuerza los protegiera de diversas amenazas (como los piratas, los ladrones y los barones feudales que controlaban las zonas de tránsito y exigían multas o peajes). En las condiciones descritas, un Estado centralizado con autoridad concreta sobre el territorio resultaría más eficaz que una serie de señores feudales. Algunos autores (como Spruyt, 1994) consideran que esta confluencia en particular explica varios fenómenos de importancia clave, en-

tre los cuales se destaca el surgimiento de nuevos órdenes institucionales, como el Estado territorial soberano, la ciudad-estado y las ligas urbanas.

Sin embargo, la idea de un enfrentamiento claro entre las nuevas formaciones y la nobleza no da cuenta del carácter múltiple, heterogéneo e irregular que presenta la economía política mencionada. En primer lugar, ésta contiene una variabilidad importante en términos de situación económica: mientras que las formaciones urbanas francesas eran más bien débiles, las ciudades italianas y las alemanas en general eran ricas.<sup>71</sup> Es más, los orígenes de la riqueza también varían. En el caso de Alemania, ésta proviene de los grandes volúmenes comerciales y de la cantidad de ciudades involucradas. La actividad comercial que caracteriza a la Liga Hanseática supone grandes volúmenes y ganancias bajas. En comparación, las ciudades italianas como Florencia, Génova y Venecia realizan mayor actividad comercial de larga distancia. El comercio de bienes de lujo ocupa un espacio importante y genera ganancias considerables, a la vez que fomenta una división del trabajo extensiva. Con la excepción de las ciudades más ricas de Italia, se da una intensa competencia interurbana. Las rutas comerciales atraviesan distintas jurisdicciones, con múltiples peajes y muchos tipos distintos de moneda. Ninguna urbanización tiene la posibilidad de formar un monopolio, ni siquiera las más importantes (como Lubeca y Colonia, líderes de La Hansa), ya que todas enfrentan una dura competencia. Según Tilly (1990: 52-53), en la misma línea, ningún Estado logra contener toda la geografía del capital dentro de su propia geografía de la coerción. Aquellos que más se acercan (la Liga Hanseática, Venecia y Portugal) también corren el riesgo de que sus puestos comerciales se vean conquistados por fuerzas territoriales extranjeras. Arrighi (1994) identifica una dinámica semejante en la ruptura de las hegemonías: los costos de mantener un imperio territorial se tornan excesivos para la potencia hegemónica y, precisamente, lo que le otorga su carácter hegemónico al Estado dominante es su capacidad para presentarse como un líder legítimo, ofreciendo beneficios colectivos a una comunidad más amplia de estados. Este proceso suspende de manera temporaria la competencia destructiva

71 Puesto que en la mayor parte de sus ciudades la actividad comercial era de carácter regional, Francia siguió siendo una zona agraria y no tuvo una participación importante en el comercio de larga distancia. Existían al menos dos puertos (La Rochelle y Bordeaux) que servían para ese tipo de operaciones. Con el tiempo, las empresas monárquicas se ocuparon de gran parte del comercio. En un contexto de desarrollo urbano bastante modesto, con la excepción de Flandes y otras urbanizaciones del norte, la única gran ciudad era París (Braudel, 1979; Spruyt, 1994).

entre los estados. La Liga Hanseática aparece como una respuesta a esa diversidad de barreras y puede concebirse como una especie de zona franca, en la que se asegura el comercio justo y se garantizan los contratos. En cambio, en el caso de Italia, gracias a factores como el tamaño, la riqueza y las enormes ganancias, la situación de las ciudades es muy diferente: como pueden oponerse individualmente a los enemigos políticos, no ven la necesidad de formar ligas ni de cooperar entre sí.

En segundo lugar, esta economía política de la territorialidad urbana contiene diversas alianzas y formas de organización. Las formaciones urbanas francesas se alían con los reyes Capetos, mientras que las ciudades alemanas se organizan en ligas que no están aliadas a reyes ni señores feudales, y los italianos forman ciudades-estado de carácter autónomo, algunas de las cuales hasta cuentan con sus propios ejércitos.<sup>72</sup> No obstante, en un marco de tanta diversidad se detecta un tipo de economía política del territorio que difiere radicalmente del Estado soberano territorial. A su vez, ambos difieren también de los regímenes no territoriales que caracterizan a la nobleza feudal, a la Iglesia y al Imperio. Spruyt (1994) ha analizado este período con gran minuciosidad y lo ha identificado como una etapa selectiva (de competencia, imitación y potenciación mutua) que resulta estratégica para el posterior ascenso del Estado territorial soberano (y sus ciudades) como forma institucional dominante. El autor sostiene que este último tenía varios competidores potenciales, pero los cambios en la esfera económica derivaron en nuevas formas de autoridad y nuevas reglas. Tilly (1990: 78), por su parte, afirma que la ciudad-estado italiana, en la medida en que fue atraída hacia el sistema social europeo, ya no pudo evitar las guerras *libradas en tierra*. Este proceso neutralizó las ventajas navales de esas ciudades, a la vez que elevó de modo exponencial los costos militares. Había que reunir a los ejércitos, aprovisionarlos y pagarles. Los regímenes con una modalidad intensiva en capital tenían más herramientas para recaudar dinero que los regímenes con una modalidad intensiva en coerción. Sin embargo, a la larga, la trayectoria de coerción capitalizada resultó ser superior a ambas (*ibid.*: 90). La acumulación de capacidades coercitivas expandía el poder del Estado para extraer recursos

72. Las posiciones sistémicas de cada uno de estos tres tipos dependió de la distribución del poder político. Como ya se ha señalado, los reyes débiles de Francia forman alianzas con las ciudades débiles, mientras que los reyes alemanes se unen a la nobleza para enfrentarse con el poder de las ciudades, y las ciudades-estado italianas adquieren tanta riqueza y poder que logran mantenerse básicamente independientes.

del interior de su propio territorio, aunque a riesgo de generar resistencia entre sus ciudadanos (*ibid.*: 83). El desarrollo del capitalismo suministra a los soberanos belicistas la posibilidad de obtener recursos económicos en el ámbito interno. Al igual que Tilly, Spruyt detecta una pérdida de la competitividad en las ciudades-estado, atribuida a las modificaciones en la forma y la tecnología de la guerra. No obstante, Tilly destaca la construcción de capacidades y estructuras institucionales hacia el interior del Estado. Arrighi (1994: 40), por su parte, le atribuye mayor importancia a los esfuerzos de otros estados capitalistas incipientes (como Portugal y España) por capturar las *fuentes* de la riqueza veneciana, es decir, los circuitos del comercio de larga distancia. En lugar de pretender la anexión de las ciudades-estado a su territorio, procuraban controlar los mares: de ahí que su capacidad naval y marítima fueran tan importante. En la medida en que otras formaciones incipientes empiezan a interferir en el monopolio de Venecia, la hegemonía veneciana se torna inestable. Tilly reconoce la importancia de esas batallas navales, pero sostiene que “la estrategia naval del Imperio no construyó una estructura estatal en la misma medida que las guerras internas. No obstante, el vínculo entre el Estado y el Imperio es bidireccional: el carácter del Estado europeo gobernó su forma de expansión por fuera de Europa, mientras que la naturaleza del Imperio afectó profundamente el funcionamiento de la metrópolis” (Tilly, 1990: 94). En efecto, para librar batallas en otras tierras no hacía falta construir capacidades coercitivas internas.

A diferencia de Spruyt, que analiza la competencia, aquí concebimos este período como una etapa de construcción de capacidades que funcionarían luego a modo de aportes para la formación de estados territoriales, aunque no sólo mediante los circuitos del capital que destaca Tilly. Este régimen territorial complejo, implementado mediante la proliferación de las configuraciones urbanas, constituye un elemento activo en el nacimiento del Estado territorial soberano. No se trata simplemente, como suele representarse, de un período que apenas precede el desarrollo de los regímenes territoriales. Tal interpretación produce, además, el efecto de reducir estos últimos a un solo tipo histórico: el del Estado soberano. En este sentido, el trabajo de Spruyt resulta importante en tanto concibe el ascenso de las formaciones urbanas y ciudades como un “régimen” poderoso, aunque no necesariamente identifica su dimensión territorial.

Con la frase “economía política de la territorialidad urbana” apuntamos a dar cuenta de una parte de la historia que ha quedado un tanto enterrada en la historiografía del Estado-nación, al parecer obnubilada con el advenimiento del Estado mismo. En las ciencias sociales, la economía política

de la territorialidad urbana también ha quedado soterrada bajo otros modelos, como el de los sistemas urbanos nacionales, concebidos en tanto parte de un territorio nacional. En términos administrativos y teóricos, las ciudades fueron colocadas en escalas jerárquicas formalizadas que ascienden de lo local a lo urbano, lo regional y, por último, lo nacional. Se da por sentado que todo el intercambio entre ciudades de distintas naciones atraviesa las estructuras administrativas del Estado nacional. En otras palabras, existe una fuerte tendencia a concebir la posición actual y anterior de las ciudades bajo los parámetros del Estado nacional.

Las formaciones urbanas medievales fueron el emplazamiento de nuevas culturas políticas y específicamente jurídicas que complejizaron e institucionalizaron el régimen territorial urbano. En su análisis de la historiografía urbana durante ese período, Berman observa que a pesar de la enorme diversidad de ciudades en el norte y el oeste de Europa, “todas eran gobernadas por un sistema de derecho urbano” creado por sus habitantes (1983: 357).<sup>73</sup> Esto cobra aún más importancia al considerar que unas cinco mil ciudades europeas surgieron entre mediados del siglo *xi* y principios del siglo *xiii*.

Ahora bien, se han empleado distintas categorías para dar cuenta de que el feudalismo en general produjo culturas específicas que moldearon las normas y conductas humanas (Bloch, 1961; Duby, 1968; Le Goff, 1989; Braudel, 1980). El primer autor que desarrolló la noción de la mentalidad medieval como estructura determinante del accionar individual fue Bloch. Por su parte, Spruyt utiliza el término “sistema de creencias” para trazar una distinción entre el modo sistematizado de reunir y explicar los fenó-

73 Lo importante en este caso no es que fueran las primeras ciudades, sino que las formaciones urbanas de períodos anteriores no contaban con semejante grado de representación explícita de su propia “autonomía” en tanto entidades diferentes a otras formaciones. Entre el siglo *i* y el siglo *v*, el Imperio Romano abarcó numerosas ciudades, pero éstas funcionaban como centros administrativos del propio Imperio, mientras que las ciudades de la Antigua Grecia funcionaban como ciudades-estado independientes. En la “era urbana” medieval de los siglos *xi* y *xii*, por su parte, si bien había algunos centros administrativos y varias ciudades-estado independientes, la mayoría de las formaciones urbanas no correspondían a ninguno de los dos formatos. Se trataba de un tipo de entidad diferente (M. Weber, 1958). Para Berman (1983: cap. 12), con la excepción de algunos casos como el de Roma, la continuidad entre las ciudades del Imperio Romano y las formaciones europeas medievales es nula, aunque varias de dichas formaciones surgieron cerca de las antiguas ciudades romanas o incluso en el mismo sitio. Es más, las ciudades que se conservaban dentro del orden eclesiástico (como sedes episcopales) ya habían perdido su carácter de centros metropolitanos para convertirse en poblados más cercanos a lo rural que a lo urbano.

menos políticos (1994: 68-69) y el concepto más general de la cultura. Weber ha aportado algunos textos clásicos sobre la interacción entre los intereses ideales y los materiales, con especial atención a los poblados y burgos medievales (1958). Se podría afirmar, no obstante, que una de las versiones más significativas sobre la cultura y la mentalidad medieval es la que presenta Berman (1983). Este autor sostiene que la tradición jurídica de Occidente surge de una elaboración específica del derecho canónico entre los años 1050 y 1150, fenómeno que se ha visto prácticamente anulado de los análisis contemporáneos sobre el derecho occidental, más propensos a ubicar sus orígenes en el siglo xvi y en la formación del Estado nacional.<sup>74</sup> Según Berman, la tradición jurídica de Occidente comienza a desarrollarse de manera ininterrumpida a partir de los siglos xi y xii, con un crecimiento orgánico y deliberado. Así, la reforma en sí misma pasa a formar parte de la tradición.<sup>75</sup>

Hay tres componentes fundamentales de esta cultura medieval concebida de modo amplio que son de interés para mi propuesta de una economía política de la territorialidad urbana. Uno de ellos se relaciona con las diferentes culturas político-económicas que se desarrollaron a partir del ascenso de las ciudades como organizaciones territoriales de importancia. El segundo de ellos es el derecho, que combina una variedad de leyes específicas (sobre todo, la ley urbana) con el derecho romano, el derecho feudal y el derecho cristiano. Los diversos sistemas jurídicos poseen distintas formas institucionales (real, feudal y urbana) y diferentes inserciones

74 Berman postula que una definición del derecho en acción debería incluir no solamente las normas jurídicas, sino también los valores jurídicos, los procedimientos e instituciones, y los conceptos y marcos de pensamiento que caracterizan al derecho. Para este autor, el propósito de la empresa no se reduce a la creación y la aplicación de normas, sino que abarca también otros modos de gobernabilidad, como la votación, el dictado de decretos, la designación de funcionarios y el pronunciamiento de sentencias. El derecho excede todo esto, puesto que posibilita los acuerdos voluntarios mediante la negociación de transacciones. En síntesis, el derecho constituye un proceso vivo de asignación de derechos y deberes que resuelve conflictos y genera canales de cooperación. Berman sostiene que hace falta una definición amplia del derecho para contener en el mismo marco todos los sistemas jurídicos particulares que surgieron en Occidente y para comprender la interacción de esos sistemas con otros valores, instituciones y conceptos políticos y socioeconómicos.

75 En el análisis de Berman, esto también se aplica a las grandes revoluciones de los siglos xix y xx, que según el autor a la larga incorporan ciertos elementos prerrevolucionarios. Las grandes revoluciones en cuestión son la Revolución Francesa (1789), la Revolución Estadounidense (1775-1783) y la Revolución Rusa (1917).

operativas (el rey, la nobleza y los burgueses) en toda Europa. Por último, el tercer componente, cuyo análisis se desarrolla en el capítulo 8, concierne a las transformaciones más difusas que se dan en el marco temporal y espacial de las prácticas y las normas (es decir, la inserción del tiempo y el espacio en todo un nuevo espectro de instituciones y esferas discursivas). La ciudad surge como un ámbito institucional de importancia crítica para la inserción de nuevos marcos temporales y espaciales.

### *El orden jurídico*

Hay dos características del orden jurídico medieval que resultan importantes para la nueva economía política de la territorialidad urbana.<sup>76</sup> Berman (1983) señala que el dato más relevante es la idea de que la ley importa. En este sentido, cabe destacar que la ley comienza a adquirir importancia no sólo como una norma abstracta, sino también como una capacidad que estructura diversos intereses. Esto es lo que le permite transferirse a los períodos subsiguientes incluso cuando varían los contenidos de esos intereses. La segunda característica importante es la pluralidad de las fuentes de derecho. La existencia de múltiples tipos de derecho fundados en distintos intereses da lugar a estructuraciones políticas específicas de las demandas grupales (por usar un término contemporáneo). Los habitantes de las ciudades hacen uso de leyes específicas para obtener justicia y la libertad de ejecutar aquello que podría describirse como el proyecto social, económico y político del orden urbano emergente en ese momento.

El orden jurídico medieval es una combinación del derecho canónico, el “derecho vulgar romano” y la costumbre, con elementos de derecho consuetudinario, fenómenos como la formalización de la nobleza y, con el transcurso del tiempo, una variedad de órdenes jurídicos particulares.<sup>77</sup>

<sup>76</sup> El presente análisis del derecho urbano se basa en diferentes fuentes, pero principalmente en la interpretación de Berman (1983).

<sup>77</sup> Según Berman (1983: parte 1), en los siglos XI y XII se da un proceso de reapropiación del derecho romano clásico, la filosofía griega y el Antiguo Testamento. La versión concreta del derecho romano que se encontraba en juego no era el derecho clásico de Bizancio, sino el derecho romanista del cristianismo. Tras la caída del Imperio Romano, la llegada de las tribus germánicas había modificado el derecho romano escrito, por no decir que lo había desplazado. Con la desintegración del Imperio Romano de Occidente en el siglo V, ese derecho prácticamente había desaparecido en los reinos germánicos. En el norte de Italia, España y el sur de Francia, por su parte, subsistía parte de la terminología y las normas del derecho romano, aunque había sido simplificado. Incluso las compilaciones de textos jurídicos más completas del momento, como

Los resultados de esa combinación varían según la zona, sobre todo en función de la diferencia entre las áreas que siguieron recibiendo una intensa influencia de Roma y las que se vieron más afectadas por las invasiones germánicas.<sup>78</sup> Así, en el norte prevaleció el derecho consuetudinario no escrito (*droit coutumier*) y en el sur se impuso el derecho escrito (*droit écrit*) (Bloch, 1961). Esto implicaba, por ejemplo, que en el norte varios individuos podían ser propietarios de una misma parcela de tierra, mientras que en las zonas dominadas por el derecho romano esa opción no existía (véase Bloch, 1961). Por último, atravesando estas diferencias entre las zonas con leyes escritas y las áreas con leyes no escritas, encontramos un crecimiento de la intermediación en los vínculos y relaciones entre personas, proceso en el cual el dinero resulta un instrumento clave (Becker, 1981; Spruyt, 1994).<sup>79</sup>

La inserción de estos rasgos del derecho en las prácticas e instituciones del momento varía considerablemente, aunque resulta muy fácil de identificar. Así, los burgueses se alinean con el derecho romano en función de sus intereses, pues éste cuenta con teorías muy elaboradas sobre la propiedad privada y los medios para garantizar el cumplimiento contractual.<sup>80</sup> Asimismo, los burgueses se colocan del lado de los gobernantes que protegen el derecho a la propiedad privada y eliminan el duelo judicial proveniente del derecho germánico.<sup>81</sup> Los poblados y los burgos propulsan un

---

las de los reyes visigodos en el siglo VII, carecían de la unidad conceptual que caracterizaba al derecho romano clásico.

78 En el norte de Francia, sobre todo, los invasores francos y godos diluyen el derecho romano. Allí habían evolucionado dos sistemas jurídicos que convivían al mismo tiempo: las leyes de quienes no eran romanos (*Lex Burgundium* y *Lex Visigothorum*); y las leyes de los romanos. El derecho se había transformado en un elemento personalizado.

79 Becker (1981: 15) observa que, antes del año 1000, en las zonas de Lucca y Florencia, entre el 80% y el 85% de las operaciones comerciales, que en general eran inmobiliarias, se ejecutaban mediante el intercambio de dones y la donación. En el año 1150, sin embargo, las ventas en dinero ya representaban el 75% de las operaciones comerciales.

80 La doctrina cristiana se oponía a la propiedad privada y el cobro de intereses, mientras que el derecho romano contemplaba ambas cuestiones y otorgaba derechos exclusivos al propietario. En consecuencia, la adopción del derecho romano presenta muchos beneficios para los comerciantes y los dueños de capital. Como ya se ha señalado, la puja por los derechos de propiedad constituye una lucha crucial para los burgueses (M. Weber, 1958).

81 El recurso del derecho ayudó a los burgueses, ya que la nobleza con frecuencia se aprovechaba de ellos y, si había que resolver un asunto por la vía judicial, se hacía mediante el uso de armas, una opción que estaba fuera de su alcance. Esa

sistema judicial centrado en los principios, en la presentación de pruebas y en el funcionamiento de tribunales, más que en el ejercicio arbitrario del poder por parte de los reyes y señores feudales. Resulta propicio para sus intereses que el derecho se transforme en un ámbito de profesionales, lo que los coloca en una posición sistémica totalmente distinta a la de la nobleza con respecto al derecho (Pirenne, 1925; Berman, 1983).<sup>82</sup> Debido a sus propios intereses, los burgueses materializan un desplazamiento hacia el pensamiento racional e instrumental en cuanto al derecho de propiedad y los procesos jurídicos (M. Weber, 1958).

En efecto, los intereses de los poblados y de los burgos derivaron en un orden jurídico escrito, racional y probatorio que puede concebirse como una capacidad incorporada a su posición sistémica. Se trata de una capacidad que luego posibilitará el desplazamiento a un nuevo orden político caracterizado por el objetivo de una administración territorial centralizada. El componente esencial que se agrega a esta capacidad para garantizar ese desplazamiento es el proyecto paralelo de los reyes Capetos, cuya posición sistémica los impulsa a hallar valor en ese orden jurídico.<sup>83</sup> Es precisamente por la debilidad de esos monarcas, enfrentados con señores feudales mucho más poderosos, que el derecho y la administración racional pueden mediar entre el rey y la nobleza.<sup>84</sup> Ambas instituciones medievales (la monarquía territorial y las ciudades), teñidas por la autoridad de la Iglesia, podían convertirse en agentes del proyecto para desarrollar e instaurar el derecho escrito y racional.<sup>85</sup>

---

práctica fue condenada por los reyes Capetos de Francia, sobre todo por Luis IX en una serie de ordenanzas (1257-1261) (Hallam, 1980: 244).

82 Cabe recordar que la posición de la nobleza varía según la zona, como se observa en las diferentes relaciones que ésta guarda con los reyes Capetos de Francia y con los reyes germánicos.

83 En este sentido, resulta fundamental el reemplazo de los fundamentos eclesiásticos de la dignidad real propios del Sacro Imperio Romano (la ley es divina y no la crean los mortales) por fundamentos jurídicos (la ley es creada): *Lex est Rex*.

84 Esto no quiere decir que se tratara de un proyecto ejecutado a la perfección. Los reyes franceses eran demasiado débiles como para hacer valer sus propias leyes. Como no podían imponer gravámenes a todos los nobles, adquirían su consentimiento mediante exenciones impositivas y pagos directos, obtenidos a través del cobro de impuestos a otros grupos. Por este motivo, entre otros, la representación política parlamentaria nunca fue tan importante en Francia como en Inglaterra: los franceses tenían sus exenciones impositivas y sus pensiones; esto suponía que no les importara tanto la economía de sus *états*, lo que puede haber producido el fracaso de esa institución (P. S. Lewis, 1962).

85 Beaud (1981: 38-42) detecta la alianza entre reyes y burgos en Francia durante un período en el que Inglaterra ya contaba con las condiciones para la existencia de

El derecho urbano de los siglos xi y xii presenta un carácter comunitario, secular y constitucional (Berman, 1983: cap. 12). La primera de esas características reviste una importancia crítica. Con frecuencia, las ciudades se fundaban mediante un pacto colectivo en virtud del cual todos los habitantes se comprometían a “respetar una cédula escrita que se les había leído en voz alta públicamente” (*ibid.*: 393). Esas cédulas escritas suponían una especie de contrato social, y Berman afirma que pueden haber sido una de las fuentes históricas de las que nació la teoría moderna del gobierno por contrato: al aceptar esas cédulas, los ciudadanos se comprometían con una relación de índole permanente.<sup>86</sup> Asimismo, el autor señala que ese contrato tomaba la forma de una relación participativa entre los miembros (1983: 393).<sup>87</sup> Ahora bien, en este sentido, la participación no podía equipararse de ninguna manera con las nociones formales de la democracia y la igualdad modernas. Más bien, una pequeña élite gobernaba a la comunidad, que en lo concreto estaba compuesta por una comunidad de comunidades (en su mayoría subordinadas). La posición en esta estructura jerárquica determinaba los derechos y obligaciones de cada uno. El estatus jurídico de cada individuo provenía de su pertenencia a una o más de esas subcomunidades. A cada gremio de mercaderes o artesanos le correspondía su propio orden jurídico por separado. A pesar de que existía cierto

---

una fuerte burguesía industrial. Según dicho autor, eso explica por qué la burguesía industrial se desarrolló tardíamente en Francia.

- 86 Esto no significa que la nobleza aceptara de manera automática la legitimidad de esos pactos de confraternización entre los burgueses. No obstante, la defensa legal de los derechos que de allí derivaban sí sirvió para legitimar formalmente ciertas innovaciones. En el año 1112, por ejemplo, los “señores de las ciudades” planteaban diversas cuestiones formales de legitimidad contra las asociaciones de burgueses de Colonia. Al responderse las acusaciones de que los representantes o “escabinos no habían prestado el juramento [de obediencia]”, las “innovaciones de tipo usurpatorio” encontraban una legitimidad formal (M. Weber, 1978: 1251). Es más, en Colonia, la *Richerzeche* (el gremio de los ricos), “desde el punto de vista de la legitimidad, un mero club privado de burgueses de buena posición” se atribuye “no sólo el derecho a decidir la pertenencia a su asociación sino también el derecho de aburguesamiento o ciudadanía, por completo independiente” (*ibid.*). La mayoría de las ciudades medievales francesas, agrega Weber, “ha llegado en forma parecida a conseguir su constitución urbana mediante estas confraternizaciones juradas” (*ibid.*).
- 87 Esto se reflejaba en las obligaciones jurídicas de socorro mutuo entre los ciudadanos y de protección mutua frente a ataques exteriores, así como también en las obligaciones que garantizaban el funcionamiento de la comunidad urbana.

reconocimiento general de la igualdad jurídica de todos los ciudadanos, los más pobres solían quedar excluidos de diversos procesos, mientras que se daban múltiples desigualdades específicas entre aquellos que sí estaban incluidos, como el maestro y el aprendiz. Más allá de la comunidad de comunidades que representaba cada ciudad, se encontraba una entidad más amplia: la República Cristiana de Occidente, una suerte de gran comunidad de comunidades. Para Weber, la organización social comunitaria constituye una fuente fundamental de diferenciación con respecto al Estado. Según este autor, la ciudad medieval “fue desde sus comienzos una *commune*”; incluso en paralelo con el desarrollo del concepto de “corporación”, las formas comunitarias ejercieron un efecto erosivo sobre el particularismo tribal o religioso, lo que a la larga fomentó los derechos generales asociados al derecho urbano (1968: 234). En la ciudad medieval, los clanes perdieron importancia en tanto elementos constructivos cuando ésta se transformó en una “confederación de los padres de familia” e incluso “la plebe, que estaba fuera de toda la estructura de los clanes, impuso el principio de la igualdad ritual” (*ibid.*: 233). Los burgueses se suman a las ciudades “como individuos”, y como tales juran la *conjuratio*. Lo que les garantiza su posición jurídica personal como burgueses es “la pertenencia personal a la asociación local como tal y no al clan o a la tribu” (*ibid.*: 236; 1978: 1246). En este sentido, Weber introduce una distinción entre la naturaleza comunitaria de las ciudades medievales y el “particularismo” de las formaciones más tradicionales.<sup>88</sup>

En segundo lugar, el carácter secular del derecho urbano en parte ubica los gobiernos urbanos por fuera de las jerarquías eclesiásticas y posibilita que cada ciudad desarrolle su propia variante de derecho urbano. Este último era apenas uno entre varios órdenes jurídicos no religiosos (el monárquico, el feudal, el señorial y el mercantil), por lo cual ninguno podía atribuirse la exclusividad sobre las ciudades, lo que a su vez fortale-

88 De acuerdo con Weber, la *polis* de la ciudad medieval tiende a convertirse en una “comunidad institucionalizada”, diferente del Estado (1968: 234). Mientras que la asociación legítima en la ciudad antigua se basa en formas “tradicionalistas” como el clan, las ciudades medievales del norte y el centro de Europa constituyen espacios políticos en los que la exclusión representada por las asociaciones culturales se va desvaneciendo. La celebración de ritos públicos, por ejemplo, que en realidad es un producto de la antigua *polis*, sienta un precedente que alcanza su máxima expresión durante el período medieval. A la inversa, la existencia de obstáculos culturales, totémicos y mágicos que refuerzan el régimen de clanes impide la confraternización y las consiguientes formas institucionales urbanas (M. Weber 1978: 1243).

cía la alternativa de secularizar el gobierno urbano. Esta situación presenta un claro contraste con la de las ciudades imperiales romanas y las *polis* clásicas de la Antigua Grecia, cada una de las cuales era responsable de un culto religioso y de un sistema para hacer cumplir la ley. En las ciudades de los siglos XI y XII, la religión y sus ritos eran asuntos de gran importancia, pero quedaban bajo la jurisdicción de la autoridad eclesiástica (Mundy y Riesenberg, 1958). A pesar de que las cédulas de las ciudades invocaban la protección y la autoridad divina, su misión “en tanto ciudades se definía como secular [...] sobre todo, para el control de la violencia y la regulación de las relaciones políticas y económicas, es decir, para la conservación de la paz y la justicia” (Berman 1983: 395). La misión secular de la ciudad no cumple un papel residual sino que resulta central para otorgarles a los objetivos mundanos un valor independiente al de los objetivos religiosos, incluso aunque se los considerara ordenados por Dios. Además, la existencia de otros órdenes jurídicos seculares y la autonomía del derecho urbano con respecto a ellos son dos factores que también contribuyen con la variabilidad de este último según la ciudad. Aunque todos los derechos urbanos comparten ciertas características fundamentales, cada uno de ellos supone un sistema de gobierno local específico sobre algún aspecto en la vida de los habitantes urbanos.<sup>89</sup>

En tercer lugar, el derecho urbano reviste carácter constitucional en tanto la autoridad de una constitución escrita es superior a la de otras leyes promulgadas.<sup>90</sup> Las ciudades medievales equivalían a estados modernos en tanto tenían plenos poderes y autoridad ejecutiva, judicial y legislativa sobre los asuntos económicos, militares y policiales. Además, estaban sujetas a varios frenos formales sobre esa autoridad. En efecto, el derecho urbano se fundaba típicamente, si no siempre, en cédulas escritas que

89 Berman destaca que este factor también distingue a las ciudades medievales de las antiguas ciudades griegas y romanas: la ciudad griega se atribuye autoridad exclusiva sobre sus habitantes, y la ciudad romana se rige por el derecho romano, sin que exista un derecho urbano específico. “La característica peculiar de la civilización cristiana de Occidente es que cada persona vivía bajo una pluralidad de sistemas jurídicos, cada uno de los cuales regía una de las subcomunidades superpuestas a las que pertenecía ese individuo” (Berman, 1983: 395).

90 El concepto de constitucionalismo se inventó entre fines del siglo XVIII y principios del siglo XIX para describir la doctrina estadounidense de primacía de la Constitución por sobre las leyes. Sin embargo, Berman sostiene que “la realidad del constitucionalismo moderno, en todo el sentido de la palabra, se presentó por primera vez en los sistemas de derecho urbano de Europa occidental en los siglos XI y XII” (1983: 396-398).

contenían definiciones de la autoridad gubernamental urbana y de los derechos y libertades civiles.<sup>91</sup> Sin embargo, incluso en aquellas ciudades donde no había una cédula escrita, se suponía la existencia de una ley fundamental que establecía los derechos y deberes básicos de la población. Entre los derechos y libertades de los ciudadanos se encontraba también la facultad general de participar en el gobierno urbano.<sup>92</sup> Asimismo, se dictaban exenciones a numerosos servicios y gravámenes feudales, limitaciones sobre otros y restricciones a las prerrogativas reales.<sup>93</sup> Todos estos derechos y libertades giraban en torno al principio de que las obligaciones de los ciudadanos debían estar fijadas de antemano, lo que impedía que *a posteriori* se les impusieran gravámenes superiores a dichas obligaciones. Por otra parte, a pesar de las diferencias considerables entre distintas ciudades, todas las formas de gobierno compartían ciertos aspectos de gran importancia, como el gobierno mediante asamblea popular de todos los ciudadanos: para elegir funcionarios y promulgar nuevas leyes, hacía falta el consentimiento de estas asambleas.<sup>94</sup>

91 Berman considera que dichas cédulas fueron las primeras constituciones escritas modernas. El delineamiento de la autoridad gubernamental urbana, así como de los derechos y obligaciones civiles, guarda varias semejanzas con los sistemas contemporáneos de gobierno constitucional. Además de dividirse los poderes en las ramas típicas del Estado moderno, se celebraban elecciones periódicas para elegir funcionarios de distinto tipo. Asimismo, los ciudadanos tenían la facultad de revocar a los jueces, las leyes se publicaban, y estaba prohibido el arresto sin causa, así como el encarcelamiento sin debido proceso. Al menos en teoría, ricos y pobres debían ser juzgados de la misma manera. Entre los múltiples derechos de los ciudadanos se encontraban el derecho de portar armas y el derecho de votar. Por otra parte, los inmigrantes adquirían los mismos derechos que los ciudadanos tras haber vivido en la ciudad durante un año, y los mercaderes provenientes de otros lugares (o "extranjeros") recibían el mismo trato que los mercaderes locales.

92 En estas condiciones Berman detecta un elemento de teoría constitucional "nunca aceptado del todo, pero tampoco rechazado: que en última instancia el poder político residía en la totalidad de los ciudadanos como conjunto" (1983: 397). En Inglaterra se observa una versión más débil de esta forma democrática de gobierno, pues las ciudades dependen más del rey que en Italia, Alemania, Flandes y algunas partes de Francia. No obstante, los funcionarios de los burgos ingleses a menudo se eligen mediante el voto, como en el caso de Londres, que a principios del siglo XIII ya podía elegir su alcalde.

93 Así, la ciudad y el rey con frecuencia negociaban un tributo fijo, y se prohibía al rey la imposición de préstamos forzados.

94 A medida que avanzaron los siglos XII y XIII, esta tendencia se vio reemplazada por la organización de consejos en lugar de asambleas populares, y a la larga se propagaron otras formas de gobierno menos democráticas.

El derecho urbano también posibilita el crecimiento y el cambio. De manera periódica, los órganos de gobierno de cada ciudad y los diversos gremios dictaban y sistematizaban leyes y ordenanzas para fomentar el crecimiento. Los ciudadanos, por ejemplo, recibían autorización para comprar tierras y construcciones, pero también para disponer de esas propiedades, ya sea vendiéndolas, hipotecándolas o rentándolas.<sup>95</sup> Se comienza a usar el derecho romano para desarrollar nuevas ideas y principios jurídicos que atiendan las nuevas necesidades de modo sistematizado. Esa posibilidad de sistematización y desarrollo ininterrumpidos se arraiga, según Berman (1983: 398-99), en el carácter sistemático del derecho romano y el derecho canónico, que funcionan como fuentes del derecho urbano.

### *Las diferentes culturas políticas de las ciudades*

Las formaciones urbanas medievales, sobre todo en los siglos xi y xii, pueden concebirse como espacios de comercio y producción que promueven una cultura político-económica peculiar. En ellas se da lugar a ciertas prácticas que permiten a los burgueses instaurar sistemas de dominio y protección de la propiedad, a la vez que se resguardan de los déspotas de todo tipo.<sup>96</sup> Mediante estas prácticas comienzan a constituirse algunas formas incipientes de ciudadanía. En este sentido, la ciudad puede concebirse como un espacio clave para la labor y la innovación políticas. Es más, con el transcurso del tiempo, dichas prácticas se extienden más allá del burgués como sujeto formal (miembro de la *communitas* urbana) para alimentar determinadas formas nacionales de pertenencia política. En este proceso inicial, los burgueses surgen como actores políticos informales que exigen e instituyen protecciones y garantías superiores a las otorgadas por las autoridades. Mediante su labor y sus reivindicaciones, se construyen como sujetos de derecho.

95 Este conjunto de derechos legalmente formulados guarda semejanza con lo que luego sería el derecho de "titularidad" en el siglo xviii. No obstante, la estricta reglamentación de las actividades económicas urbanas mediante el derecho consuetudinario, y las normas de los gremios supone que en los siglos xi y xii también existían ciertas restricciones al uso privado de la tierra y las construcciones, que dejaron de existir hacia fines del siglo xviii y principios del siglo xix.

96 En Rusia, donde la ciudad amurallada no se desarrolla como centro de inmunidades y libertades urbanas, el concepto de ciudadanía diverge de otros conceptos como el de sociedad civil y ciudad: la ciudadanía corresponde al Estado, no a la ciudad.

Más allá de las explicaciones históricas generales sobre las fuerzas económicas y políticas que impulsan el crecimiento de las ciudades, aquí destacaremos tres aspectos que contribuyen a ejemplificar el carácter peculiar de esta economía política de la territorialidad urbana. En primer lugar, los asentamientos urbanos de la época no constituían unidades políticas y jurídicas independientes. Según la opinión de Pirenne (1925), en el año 1000 Europa occidental no tenía ciudades: lo que había eran "poblados" que vivían de la tierra y carecían de un estatus definido.<sup>97</sup> A diferencia de esos conglomerados, las ciudades que existen a fines del siglo XI y en el siglo XII se convierten en espacios para un nuevo modo de producción y distribución, con una tendencia cada vez mayor a constituirse como entidades identificables en términos políticos y jurídicos. En segundo lugar, los aumentos en la productividad generaban un rápido crecimiento del excedente agrario, lo que creaba una oferta para una población "urbana" cuyo sustento ya no se encontraba en el campo. Esta condición produce sus propios incentivos para los tipos de innovaciones políticas y económicas que se registran en esas ciudades, que simultáneamente alimentan la explosión del comercio y se nutren de ella.<sup>98</sup> En tercer lugar, el crecimiento de las ciudades en cantidad e importancia económica podía beneficiar a múltiples terceros, como los reyes, los señores feudales, los papas y los obispos. Con frecuencia, estos terceros concedían cédulas a las ciudades para obtener recursos militares y económicos.<sup>99</sup> Si bien ninguno de los

97 Como ya se ha señalado varias veces, Pirenne pasa por alto la importancia de la producción para la constitución de las economías urbanas y coloca demasiado énfasis en el comercio.

98 Todo esto da lugar a un mayor movimiento migratorio y a una mayor movilidad socioeconómica. Poblaciones enteras se mudaban a las ciudades cercanas. A la larga, comenzaron a aumentar las desigualdades de clase y se produjo una concentración de la riqueza y el poder en manos de las élites de mercaderes. Sin embargo, la imagen de la ciudad como una fuente de oportunidades se mantuvo incólume. Las ciudades del norte europeo, desde el siglo XI en adelante, básicamente no conocieron la esclavitud, a diferencia de las ciudades de la Antigua Grecia y la Roma imperial, así como los asentamientos urbanos previos al año 1000.

99 Para los señores feudales, estas formaciones urbanas a menudo presentaban ventajas militares con respecto a los castillos porque los ciudadanos tenían el derecho y el deber de portar armas. Depender de las poblaciones rurales suponía tratar con campesinos que no poseían ese derecho y, por lo tanto, estaban menos preparados, mientras que los caballeros cobraban por sus servicios militares. Los ciudadanos, por su parte, tenían el deber universal de defender la ciudad por la vía militar. Asimismo, en términos económicos, las ciudades generaban riqueza y podían ser gravadas con tributos.

aspectos mencionados es novedoso en sí mismo, todos se reúnen en la ciudad de los siglos xi y xii de un modo especialmente dinámico y productivo. No obstante, la coincidencia del interés por las ciudades en muchos casos implicaba que los reyes y los señores feudales incorporaran cláusulas en las cédulas para mantener el control de los ciudadanos, lo que estos últimos rechazaban y a veces lograban reducir.

Ahora bien, lo que pretendemos extraer de toda esta información es la especificidad del ensamblaje de territorio, autoridad y derechos que se materializa en las ciudades de los siglos xi y xii. Se trata de las urbes que Weber analiza cuando se propone especificar las características típico-ideales de la ciudad. En su trabajo *La ciudad*, este autor examina un tipo de urbe donde se combinan condiciones y dinámicas que obligan a los gobernantes y habitantes a responder y adaptarse de manera creativa y novedosa. Es más, Weber postula que esos cambios producidos en el contexto de la ciudad revelan transformaciones que se dan más allá del espacio urbano, una suerte de influencia a distancia que fomentaría la institucionalización de transformaciones fundamentales, las cuales a la larga podrían abarcar a toda la sociedad. Sin embargo, esas posibilidades no están presentes en las modernas ciudades industriales de su época.

Hay dos aspectos de *La ciudad* de Weber que nos resultan de especial importancia.<sup>100</sup> Por un lado, el análisis de las condiciones bajo las cuales la ciudad podría ejercer una influencia positiva y creativa sobre la vida de las personas. Para este autor, la ciudad es un conjunto de estructuras sociales que fomentan la singularidad social y la innovación; por tanto, constituye un instrumento de cambio histórico.<sup>101</sup> En el proyecto intelectual de Weber

100 La lectura de Weber que aquí presento es de carácter analítico. Por eso, no resulta tan relevante el panorama histórico general, que se centra en el surgimiento y la estructuración gradual de la composición de fuerzas en la ciudad para distintas zonas geográficas y en diferentes condiciones, así como también en su posterior estabilización para adquirir una forma definida. En lugar de ello, mi lectura apunta a los detalles históricos del trabajo de Weber al rastrear las transformaciones en dicha composición de fuerzas desde las monarquías de la antigüedad y las ciudades patricias hasta el *demos* antiguo, desde las estructuras y fortalezas episcopales y la ciudad de los notables hasta las ciudades europeas gobernadas por los gremios.

101 Resulta interesante que, según la lectura de Berman, un estudioso del derecho, Weber no llega a reconocer el carácter dinámico de las ciudades (1983: 399-401). De acuerdo con Berman, Weber no explica "por qué ni cómo se transformó la ciudad del siglo xii en la ciudad del siglo xvi y, luego, en la del siglo xx". Los criterios que Berman invoca como elementos que le permiten rastrear esa evolución conciernen a la ciudad en tanto entidad jurídica: "una corporación

efectivamente subyace un profundo sentido de la historicidad de las condiciones urbanas. Ahora bien, para este autor la vida urbana moderna no se condice con esa dimensión positiva y creativa de la ciudad, sino que se encuentra dominada por las grandes fábricas y las oficinas burocráticas. Mi propia lectura de la ciudad fordista de mediados del siglo xx coincide en muchos puntos con la de Weber, en tanto el espacio estratégico fundamental en esa era está compuesto por el gobierno (mediante el contrato social) y la gran fábrica fordista: los lugares clave para la labor política de los sectores desfavorecidos.

Según Weber, las formaciones urbanas de la Baja Edad Media combinan las condiciones que empujan a los mercaderes, artesanos, dirigentes y habitantes de las ciudades a innovar en la esfera política. Estas transformaciones podrían generar cambios en la época, que se extenderían más allá de la ciudad misma: Weber intenta desentrañar los procesos complejos que acompañan el surgimiento de la comunidad urbana, que para él equivalen a lo que hoy en día describiríamos con conceptos como gobernabilidad y ciudadanía. En este sentido, los conflictos en torno a cuestiones políticas, económicas, jurídicas y culturales focalizados en la realidad de las ciudades pueden actuar como catalizadores de nuevos fenómenos transurbanos en todos esos campos institucionales: los mercados, el gobierno participativo, los derechos de los miembros de la comunidad urbana con independencia del linaje, las garantías judiciales, y cierta cultura del compromiso y de la deliberación.

El primer elemento analítico específico a rescatar de este aspecto del análisis y la teorización que efectúa Weber sobre la ciudad es la historicidad de las condiciones que la convierten en un espacio estratégico para la materialización de importantes transformaciones en diversos campos institucionales. El planteo desarrollado en el capítulo 6 postula que, hoy en día, determinado tipo de ciudad (la ciudad global) se constituye como espacio estratégico para las transformaciones e innovaciones que se dan en múltiples ámbitos institucionales y entre las cuales se encuentran los elementos de una nueva economía política.

El segundo elemento analítico que extraeremos es el tipo peculiar de inserción de las transformaciones que Weber describe y postula como características típico-ideales. Esa inserción no se da en lo que definiríamos

---

investida de personalidad jurídica, con la capacidad de demandar y ser demandada, poseer propiedades y celebrar contratos" (*ibid.*: 400), una entidad política y económica con los derechos y obligaciones que esto conlleva para la ciudad en tanto corporación.

como estructuras profundas, pues son precisamente dichas estructuras las que se ven dislocadas o transformadas y quedan abiertas a nuevos ordenamientos. Más bien, la inserción se da en las condiciones, oportunidades, limitaciones, necesidades, interacciones, competencias e intereses de carácter específico y contingente. Lo que importa en este caso es la complejidad, la minuciosidad y la densidad social de las condiciones específicas y las dinámicas que Weber identifica como ejes de habilitación del cambio y la innovación. Se trata de las condiciones en las que se encontraron los mercaderes urbanos en general por el simple hecho de ser mercaderes y, en consecuencia, quedar sujetos a la *taille*, o sea, al pago de gravámenes cada vez que el señor feudal o el rey necesitaban recursos. La complejidad y la densidad de dichas condiciones también generan ambivalencias en el significado de los cambios e innovaciones. No siempre está claro si dichos cambios e innovaciones son positivos (es decir, si suponen la creación o el fortalecimiento de algún elemento de trato equitativo, por parcial o menor que sea) ni tampoco se sabe en qué marco temporal se manifestará ese efecto positivo. En las ciudades de la Baja Edad Media, Weber detecta innovaciones contradictorias y polivalentes, que luego somete a un análisis pormenorizado para comprender sus efectos.

Spruyt (1994) introduce una nueva dimensión en este análisis cuando se concentra en un aspecto específico de la cuestión: la búsqueda de aliados que efectúan los burgueses en tanto grupo social para hacer avanzar el orden político-económico de su preferencia. Así, mientras que Weber estudia el proceso mediante el cual los burgueses se transformaron en actores políticos gracias a las prácticas orientadas a obtener el derecho de proteger la propiedad, Spruyt analiza los intereses que guiaron la búsqueda de aliados en ese sentido. Estos dos análisis no se excluyen mutuamente, pero en efecto apuntan a cuestiones diferentes. Al igual que Weber, Spruyt destaca la interacción entre las prácticas materiales y los intereses ideales, pues las nuevas alianzas posibilitadas por los desplazamientos materiales en el poder también suponen otros desplazamientos conceptuales (1994: 67). Sin embargo, la explicación principal que proporciona Spruyt se centra en la expansión del comercio. Las modificaciones que se dan en el sistema de creencias de la Baja Edad Media aparecen como una variable intermedia de explicación. Según este autor, esas modificaciones justifican la existencia de modelos alternativos de gobierno y, al mismo tiempo, le aportan interpretaciones significativas a las nuevas actividades, pero no explican la caída del orden medieval ni los distintos modos en que dicha caída se produce en diversas partes de Europa. Al centrar su explicación en la expansión del comercio durante la Baja Edad Media, Spruyt analiza

el modo en que “el comercio generó nuevos incentivos y modificó la distribución del poder relativo en la sociedad”, lo que dio lugar a nuevas coaliciones (*ibid.*: 67). A su vez, este proceso derivó en una redefinición de lo que era posible y en la elaboración de nuevas normas de autoridad. En este punto, el análisis de Spruyt se cruza con la conceptualización de Weber sobre las innovaciones políticas creadas por los burgueses en el intento de obtener protecciones.

El énfasis que coloca Weber en ciertos tipos de innovaciones y cambios resulta importante, sobre todo cuando postula que la construcción de nuevas reglas y normas se debe precisamente a la desestabilización de ordenamientos más profundos que condicionaban a las normas. Esto supone la apertura de espacios para el surgimiento de nuevos actores políticos, así como también para las modificaciones en la función y el *locus* institucional de las normas, los actores políticos y las formas de autoridad anteriores. Se trata de una configuración con un alto grado de dinamismo en la que las formas anteriores de autoridad podían presentar batalla y llegar a reimponerse.<sup>102</sup> A su vez, junto con las múltiples formas de autoridad en la Baja Edad Media y las interacciones diversas que ellas generan, encontramos también las instancias de competencia que presentan los plebeyos, sobre todo bajo la forma de los juramentos que realizan los aldeanos y habitantes de las ciudades al fundar sus comunas en los siglos *x*i y *xii*, pues, como los plebeyos no estaban autorizados a prestar juramentos, éstos constituían un acto de desafío (Duby, 1968: 28). Los burgueses que procuraban obtener protecciones e inmunidades superiores a las atribuidas por su condición concreta y parcialmente formalizada constituían lo que hoy en día describiríamos como un grupo de actores políticos informales. Aunque dichas protecciones no les correspondían formalmente ni en virtud de las normas consuetudinarias, eso no impedía que desafiaran el ejercicio arbitrario del poder por parte de la nobleza, o de los reyes y la Iglesia. Esta instancia de desafío protagonizada por plebeyos cuyo poder era mínimo en comparación con los nobles, los reyes y la Iglesia constituye un ejemplo de la complejidad que caracteriza a la carencia de poder, incluso si en este caso era relativa. Esto nos demuestra que las prácticas de los sectores excluidos son un factor en la construcción de la historia. Se trata de una cuestión que reviste gran importancia y que será retomada en el capítulo 6, donde postulo que hoy en día existen condicio-

102 Véase el estudio de Weber sobre la relación de esos cambios e innovaciones con su teoría de la comunidad urbana y sus conceptos o categorías clave para el análisis, como las de acciones, relaciones e instituciones sociales.

nes para que las ciudades puedan llegar a funcionar una vez más como espacios estratégicos.

#### CONCLUSIÓN. LAS CAPACIDADES MEDIEVALES Y SUS CONSECUENCIAS

En el presente capítulo identificamos cuatro capacidades fundamentales del Medioevo para el posterior desarrollo del Estado territorial. La primera de ellas surge de un poder inferior: el Estado territorial emergente se fortalece en un contexto donde la unidad nacional está lejos de alcanzarse y su propia autoridad es débil. Esto genera ilegibilidad en el proceso de formación del Estado en tanto el código habitual todavía no se aplica. Al ubicar el origen del Estado en ese contexto, podemos observar la labor en el ensamblaje de territorios, autoridad y derechos que a la larga se fusionarían en unidades nacionales bajo el control de un soberano o en proceso de ser gobernadas por un soberano con autoridad absoluta. Sin embargo, la historia presenta aquí cierto carácter contrafáctico, en tanto los que triunfaron fueron unos reyes tan débiles como los Capetos. En efecto, fueron ellos quienes instauraron determinados elementos clave para una burocracia centralizada que dio lugar a una red de control parcial sobre una organización política y territorial profundamente fragmentada, con múltiples actores más poderosos que los reyes.

La segunda capacidad surge de que dicho proceso se centró en la formación de una burocracia estatal orientada a obtener ingresos, sobre todo mediante un sistema tributario estandarizado. La labor de organizar un sistema tecnocrático supone en este caso el desarrollo de capacidades que colocan al Estado en el primer lugar como agente económico de la época. Los actos de saqueo que luego caracterizan al siglo xvi y alimentan el surgimiento del capitalismo nacional resultaron organizados y ejecutados en gran medida por el único actor que contaba con las capacidades necesarias, es decir, el Estado.

La tercera capacidad concierne a las formas abstractas de autoridad, que deben distinguirse de las formas concretas del poder material. El concepto de soberanía que resultaría fundamental para la existencia del Estado nacional se vio posibilitado por el presunto carácter divino del monarca, otra forma difusa de la autoridad. La noción compleja y abstracta de autoridad legítima detentada por el soberano del Estado territorial no representa una innovación radical propia del orden posfeudal. Su formación se alimenta

de múltiples capacidades medievales, desde la noción de autoridad divina hasta los sistemas jurídicos seculares y constitucionales que nacen en las ciudades de los siglos xi y xii. Incluso cuando se encuentra respaldada por un poder material e identificable, la autoridad debe distinguirse del poder en su sentido más concreto: el concepto de autoridad soberana introduce cierto grado de abstracción a la materialidad del poder del soberano. En el Medioevo se pone de manifiesto que, incluso en una época de ejercicio brutal del poder material, este último no resulta suficiente. En este sentido, un dato interesante y revelador es el surgimiento de las ciudades medievales como economías políticas complejas dispuestas a desafiar a los gobernantes más poderosos y a desarrollar sus propias fuentes de autoridad política, sobre todo si se tiene en cuenta que la mayoría de esas formaciones urbanas carecía de fuerzas militares.

La cuarta capacidad surge de la economía política específica de la territorialidad urbana: la posibilidad de que exista un sistema unitario con una ciudadanía que exige y elabora libertades civiles, a la vez que desarrolla formas de gobierno seculares y constitucionales. En mi concepción de una economía política de la territorialidad urbana resulta importante incluir no sólo las ciudades en sí sino también una serie de redes con inserciones territoriales y niveles de institucionalización sumamente variables. Se podría concebir esas redes interurbanas como inserciones informales en un territorio que estaba bajo la jurisdicción de actores cuya fuente de legitimidad no se encontraba en la ciudad: los señores feudales, los reyes y la Iglesia. De esta manera, me propongo extender esta conceptualización más allá de la noción de territorialidad confinada a la presencia de las ciudades en un mar de formas organizativas múltiples, ya sea de carácter territorial (como el reino de los Capetos) o no (como la Iglesia, el feudo y las sociedades itinerantes).

En este sentido, postulo que las ciudades y las movibilidades interurbanas constituían una formación territorial más amplia de naturaleza reticular, surgida siguiendo un modelo verticalista, que a la larga funcionaría como una capacidad incorporada para el nacimiento del Estado-nación territorial. En el caso de Alemania, esa misma capacidad dio lugar al *Länder*, una organización territorial distintiva, centrada en sólidas unidades subnacionales. En el presente análisis reviste especial importancia la posibilidad de que ese complejo régimen territorial del Medioevo implementado mediante la proliferación de formaciones urbanas haya sido un elemento activo en la construcción del Estado territorial soberano. No se trata entonces, como suele interpretarse, de un período que solamente antecede al desarrollo de los regímenes territoriales. Dicha interpretación surtiría el efecto de reducir

todos los regímenes territoriales a uno solo de sus tipos históricos: el Estado soberano. Más difícil de desentrañar resulta la idea de que representa un régimen opuesto al Estado territorial. Esta formación territorial urbana de naturaleza más amplia no está caracterizada por la presencia de una unidad territorial, como sí ocurre en el caso del Estado moderno. Se trata más bien de un tipo específico de ensamblaje de territorio, autoridad y derechos. A su vez, esto daría lugar a preguntarse por las semejanzas que tiene con el tipo de territorialidad en red que se genera mediante las dinámicas actuales analizadas en la Segunda y la Tercera partes del presente trabajo.

## El ensamblaje de economías políticas nacionales centradas en geografías imperiales

Un modo posible de abordar la cuestión del Estado nacional en Occidente es el análisis de las particularidades que caracterizan su economía política. En este sentido, se destaca la formación de un tipo novedoso de escala mundial que nace con los saqueos del siglo xvi. Durante el siglo xix, cuando dicha escala se reformula, detectamos la formación de dos agentes históricos novedosos en el surgimiento del capitalismo industrial que le daría forma a la escala mundial posterior. Con el mismo criterio adoptado en el capítulo 2 para analizar las capacidades, aquí se analiza el modo en que algunos de esos procesos generaron capacidades para las operaciones globales, pero en el marco de una lógica organizadora que difiere de la que caracteriza a la etapa global contemporánea. De este modo, surge el interrogante sobre las propiedades de esa lógica organizadora anterior que trabaron la constitución de una economía política global. Lo que aquí pos-tulo es que la lógica organizadora de la escala mundial del siglo xix presenta diferencias fundacionales con respecto a la etapa global contemporánea. Por ello, más allá de su modernidad compartida, también resulta diferente el sistema de relaciones dentro del cual operaron dichas capacidades.

Cabe preguntarse entonces por qué el desarrollo y la institucionalización de esas capacidades potencialmente globales no derivaron en la formación de sistemas globales que en parte suprimieran las diferencias nacionales, sino más bien contribuyeron a intensificar la competencia entre colonizaciones nacionales, sobre todo a fines del siglo xix. La respuesta que considero más convincente es que la escala mundial de esa época estaba orientada a la construcción del capitalismo nacional y los Estados-nación.<sup>1</sup>

1 Esta interpretación se basa en la historiografía y los estudios académicos existentes, y no en una nueva investigación de archivo. No obstante, en tanto

Existen múltiples indicadores que dan cuenta de ello, como por ejemplo la intensificación de las rivalidades nacionales que acarrió el crecimiento de esa escala mundial, al punto de acabar en una guerra de enormes dimensiones. La gran movilización de recursos materiales y conceptuales internos que resultó central para la construcción del capitalismo nacional también organizó parcialmente la formación de las geografías imperiales propias de cada una de las grandes potencias europeas. Un segundo indicador es el papel central del Estado en tanto actor clave en términos económicos y militares para la formación de la escala mundial del siglo xvi y su reformulación del siglo xix. Ese papel se construyó de manera diferente y presentó una lógica organizadora distinta de la observada en la etapa actual de la escala mundial, a partir de la década de 1980.

Ahora bien, el surgimiento de la escala mundial en el siglo xvi y su posterior reformulación en el siglo xix se vieron condicionados por los avances de la época (por ejemplo, en materia de navegación y armamento) y también por las capacidades desarrolladas en el período anterior (por ejemplo, la expansión del capital comercial y financiero o el desarrollo fundamental de una burocracia estatal para la recaudación de impuestos). Wallerstein (1974: 348) sostiene que una característica distintiva del “sistema-mundo moderno” es la persistencia de una economía mundial que no se encuentra contenida por los límites geográficos de ningún imperio único. La definición de este autor se apoya fundamentalmente en un análisis del comercio y la división del trabajo: las estructuras de intercambio comercial y las relaciones de poder entre el centro y la periferia (los estados y los territorios coloniales) presentan variaciones dentro de una escala mundial en esencia fija. En otras palabras, los mecanismos fundamentales del sistema-mundo en Wallerstein (el dominio militar y el intercambio desigual) se han mantenido estables desde el siglo xvi hasta la actualidad. Según R. Brenner (1977), en última instancia, Wallerstein da por sentado que las fuerzas del mercado y la competencia (la dinámica fundamental del sistema) no comienzan a funcionar con el advenimiento del capitalismo sino que se encuentran presentes a lo largo de la historia. Asimismo, Wallerstein parece interesado principalmente en las contradicciones internas y constantes de la economía mundial capitalista, que derivan en ciclos largos para el capitalismo global. El desarrollo y el cambio en el

---

interpretación, surge de la perspectiva de los acontecimientos actuales y a la luz de ellos, más que de la perspectiva de dicha historiografía.

sistema-mundo se verían impulsados por esa contradicción: cada nueva etapa “resuelve” los problemas de la anterior.

Mi argumento, en cambio, se basa en un análisis de alcance medio fundado en las prácticas y estructuras locales, de las que surgirían entonces los mecanismos del sistema-mundo. Si bien la propuesta de Wallerstein da cuenta de la formación de una economía mundial reestructurada, su correspondencia con una contradicción previa en términos históricos puede invitar a que se la tilde de teleológica. Mi intención es recuperar parte de la contingencia y la apertura del proceso de reestructuración, basado en la labor de los estados y los agentes estatales para reiniciar la acumulación. Los sistemas mundiales siguen siendo capitalistas no sólo por las necesidades abstractas de una economía mundial, sino también por las decisiones específicas de los actores políticos más poderosos (Jessop, 1999). Asimismo, en el período analizado se detecta el funcionamiento de una dinámica más difusa que a la vez proviene de una capacidad previa y de ciertos procesos clave en los siglos XVI y XVII. Se trata de la noción de unidad nacional, que al principio gira en torno a la riqueza del príncipe como bien público y, a la larga, se hace extensiva a la idea del dominio público centrada en la prosperidad de los mercaderes, los banqueros y los productores de manufactura.

En el presente capítulo se analizan esas dos etapas de la escala mundial como parte del proceso de construcción del Estado-nación territorial. Nuestro análisis guarda relación con una generación anterior de estudios sobre el subdesarrollo según la cual el desarrollo en el centro está sujeto a la explotación de la periferia, así como también con los postulados de Arrighi y Silver (1999: 63), quienes afirman que el poderío global de Gran Bretaña se financió básicamente gracias a esa explotación. Sin embargo, aquí se enfoca la misma dinámica desde una perspectiva diferente. Lo que nos convoca son los interrogantes teóricos y analíticos más que la historiografía en sí misma. Una vez más, en este caso resulta crítico para el análisis que las capacidades puedan desplazarse hacia objetivos ajenos a los originales. Para que se den esos desplazamientos, es necesaria una reorientación fundacional de los sistemas existentes. En este caso, el desplazamiento consiste en la construcción nacional mediante el desarrollo de geografías económicas imperiales y la formación de dos nuevos sujetos históricos como personas jurídicas que son agentes en la materialización de ese desplazamiento. Se trata de un nuevo tipo de propietario legítimo de los medios de producción (que antes eran propiedad exclusiva del soberano y la nobleza) y de un nuevo tipo de trabajador legalmente constituido como sujeto desfavorecido, sobre todo en relación con sus empleadores, aunque no de manera exclusiva.

## EL ESTADO COMO ACTOR FUNDAMENTAL

Un elemento vital en la formación de la escala mundial durante el siglo xvi fue el desarrollo de la autoridad territorial como parte de la construcción de los estados nacionales y el capitalismo nacional. Con el surgimiento del Estado como principal actor económico capaz de articular las operaciones globales, también se vio fortalecida la autoridad territorial, que a su vez resultaría crítica para el desarrollo de una esfera pública nacional centrada en el capital comercial.

Sin embargo, ese surgimiento del Estado nacional en tanto actor fundamental presenta una incógnita. Por su aspiración a la soberanía exclusiva, el Estado territorial de esa época no puede definirse en términos de la red de interacciones que caracterizan a la Baja Edad Media.<sup>2</sup> Como se señala en el capítulo anterior, las formas de autoridad que prevalecen durante ese período son de carácter diverso y múltiple: los lazos personales del feudalismo y el estatus privilegiado de la nobleza; el sistema de creencias compartidas organizado por Roma; y la secuencia del Sacro Imperio, los principados germánicos y la monarquía territorial francesa. Las interacciones complejas y a menudo conflictivas entre esos tres tipos de autoridad le brindan a cada uno su carácter distintivo. No obstante, llegado el siglo xiii, el Estado en tanto forma organizativa había adquirido la capacidad de reunir muchos más recursos económicos que cualquier comunidad o persona privada (Bloch, 1961: 422).<sup>3</sup> El mecanismo clave para este proceso es la burocracia estatal, desarrollada en los siglos xii y xiii, que contaba con la fuerza necesaria para imponer gravámenes y, de esa manera, financiar una estructura burocrática todavía más fuerte.<sup>4</sup> Sin embargo, esta capaci-

2 En este sentido, se puede trazar un paralelo interesante con la historia de los Estados Unidos antes de la Guerra Civil, cuando el carácter central y casi exclusivo de las leyes locales y los derechos individuales daba lugar a una especie de confederación de sitios múltiples, una forma de organización política que no se avenía con el capitalismo. Después de la Guerra Civil, observamos un desplazamiento de la ley local al derecho centralizado, proceso éste que integra el desarrollo de un sólido Estado federal, con el consiguiente debilitamiento del modelo confederado.

3 Tras cien años de conflicto por la ruptura entre la monarquía francesa y el papado, en el siglo xv se da la consolidación de los gobernantes poderosos. Se trata de "los grandes restauradores de la faz interna" (Wallerstein, 1974): Luis XI de Francia; Enrique VII de Inglaterra; Fernando de Aragón e Isabel de Castilla en España. Los principados de Alemania también pueden incluirse en esta categoría.

4 Aunque en los siglos xiv y xv no se registraron los niveles de crecimiento económico observados en los siglos xii y xiii, el crecimiento demográfico, la

dad no se desarrolló de un modo parejo en todas las potencias del Occidente europeo ni se insertó en sedes institucionales semejantes. Tilly (1990: 137-160), que traza una distinción entre los estados formados mediante la vía intensiva en capital y los formados mediante la vía intensiva en coerción, nos advierte que la existencia de un fuerte aparato estatal para la recaudación de ingresos fiscales puede resultar contraproducente a largo plazo, ya que tendería a asfixiar la productividad local y a estimular la resistencia ante las iniciativas estatales. Por otro lado, Evans (1995), cuando presenta su análisis sobre el Estado depredador, identifica una dinámica parecida en un período más moderno.

Ahora bien, entre todos los países del Occidente europeo, Francia fue el que contó primero con una administración monárquica más desarrollada, gracias a los tres siglos de gobierno de los reyes Capetos. Esto adquiere un significado todavía más importante si contemplamos que durante gran parte de los siglos XIV y XV se vivieron etapas de crisis y contracción económica, y que los ingresos agrícolas aún acababan principalmente en manos de la nobleza. Nada quedaba ya de la gran prosperidad comercial y agraria de los siglos XII y XIII, que había impulsado la monetización de la economía y había contribuido con el desarrollo de las burocracias estatales (civiles y armadas). No obstante, a pesar de la contracción económica, la eficaz burocracia estatal de Francia le garantizaba al Estado una parte cada vez mayor de todos los ingresos fiscales (Duby, 1968: 331). Este incremento en el flujo de fondos destinados a la Corona también debilitaba la fuente de ingresos de la nobleza, lo que a su vez fortalecía más al Estado. Durante la Baja Edad Media se observó que los cruces de intereses en los distintos estados europeos fueron adquiriendo cada vez más complejidad.

A medida que los estados se iban consolidando, la manipulación monetaria se tornaba más rentable, hasta resultar fundamental en los siglos XIV y XV debido a las crisis financieras a causa de las guerras y el descenso en la recaudación fiscal derivado de la pobreza de las economías rurales.<sup>5</sup> Wallerstein (1974) atribuye gran importancia a las limitaciones en los recursos de las sociedades feudales, con factores como la organización de la producción y el consumo excesivo por parte de pequeñas élites en épocas

---

reactivación del comercio y la expansión en la circulación monetaria sentaron las bases para el aumento de los ingresos estatales mediante la recaudación fiscal.

<sup>5</sup> Duby (1968) observa que la recesión agraria y el colapso demográfico comenzaron antes del siglo XIV, aunque las epidemias, los cambios en el clima, la recesión y los problemas demográficos se combinaron en dicho siglo para dar lugar a varias crisis.

de productividad muy escasa. Así, los estados necesitaban encontrar otras fuentes de ingresos. Una alternativa que resultó sencilla y claramente atractiva en Francia e Inglaterra (D. Sinclair, 2000) fue el envilecimiento de la moneda de oro y plata, pero esta opción sólo resolvió el problema en el corto plazo, para luego generar inflación y, por lo tanto, una reducción en el valor de los ingresos fijos (Génicot, 1966: 699). Tilly (1990: 84-91) señala la importancia de una clase capitalista emergente que podía prestar dinero al soberano para financiar las guerras. Al principio, los estados se mostraron dispuestos a obtener préstamos de capitalistas extranjeros, como los Fugger, pero a la larga comenzaron a optar por los prestamistas locales, ya que supuestamente resultaban más fáciles de controlar. “Durante el reinado de Enrique IV (1598-1610) en Francia se registraron ciertas modificaciones repentinas: París comenzó a dominar la esfera financiera en lugar de otros centros de capitales extranjeros (como Lyon, conducto de capitales italianos); el Estado empezó a recurrir a prestamistas franceses; y el pago negociado de impuestos pasó a ser obligatorio” (Cornette 1988: 622-624, citado en Tilly, 1990). Aunque la Corona francesa se vio al borde de la quiebra en varias oportunidades durante los doscientos años siguientes, esa consolidación del poder fiscal le otorgó una gran ventaja en las guerras posteriores (Tilly, 1990: 87). Por otra parte, dado que los principales beneficiarios de los ingresos fijos eran los señores feudales, la inflación acabó por debilitarlos frente a los reyes o príncipes.

Estos últimos representaron la encarnación del concepto de Estado que comenzaba a surgir en gran parte de Europa, no sólo en términos de la capacidad burocrática sino también en materia de autoridad. El príncipe alcanzó el reconocimiento como tal mediante una variedad de mecanismos, entre los cuales cabe mencionar la creciente distancia del soberano con sus súbditos (Chabod, 1958: 72).<sup>6</sup> Ahora bien, el aparato burocrático (el cuarto estamento) surge y se va desarrollando como un aliado clave del príncipe, aunque de carácter “ambivalente” (*ibid.*: 68-69, 72). Tanto en Francia como en Inglaterra, los burgueses buscan aliarse con el rey en su batalla conjunta contra la nobleza, de modo que con frecuencia se los incorpora a la buro-

6 Esta cuestión será retomada en la Segunda Parte del presente trabajo, cuando analicemos el aumento de la distancia entre el Estado y el ciudadano en tanto resultado de algunas transformaciones formales e informales generadas por la globalización. Dicho aumento anuncia el posible retroceso de un logro emblemático de la Revolución Francesa y la Revolución Estadounidense: la noción de que pueblo y Estado son uno, principio que en su momento implicó el rechazo a la naturaleza divina o especial del gobernante.

cracia estatal. Sin embargo, la nobleza también hace uso del Estado para ampliar y legitimar los gravámenes mediante el sistema burocrático y, sobre todo en Inglaterra, mediante los diversos organismos parlamentarios creados por el rey. Todas estas instancias de interacción en torno a un Estado cada vez más sólido comienzan a alterar la naturaleza de la autoridad como práctica y como concepto. Skocpol (1979) detecta una consecuencia imprevista de esa lucha entre burgueses y nobles para controlar la burocracia. En los casos en que conserva el control, la nobleza logra impedir la reforma agrícola y obstaculizar los programas de racionalización, lo que en última instancia perjudica la capacidad del Estado para triunfar en las guerras. Según Skocpol, la menor competitividad militar es uno de los estímulos clave para las revoluciones sociales.

Un segundo elemento vital de este período es el fortalecimiento del Estado incluso en un contexto en el que la unidad nacional está lejos de alcanzarse. La distinción que traza Tilly entre el Estado territorial, el Estado nacional y el Estado-nación se basa principalmente en ese hecho. Para este autor, los *estados* son “organizaciones con poder coercitivo que son diferentes a los grupos de familia o parentesco y que en ciertas cuestiones ejercen una clara prioridad sobre cualquier otra organización dentro de un territorio de dimensiones considerables”. Por *Estado nacional* entiende las “organizaciones soberanas relativamente poderosas, centralizadas, que gobiernan regiones múltiples y contiguas, así como sus ciudades, por medio de estructuras diferenciadas y autónomas”, y el *Estado-nación* es definido como “un Estado cuyos pobladores comparten una fuerte identidad lingüística, religiosa y simbólica” (1990: 2-3). En ese período, el actor emergente sería el Estado territorial, alimentado por el desarrollo de los imperios. Como ya se ha señalado, al concentrarnos en los momentos de transición, podemos observar mejor la labor concreta de ensamblaje de territorios, autoridad y derechos que a la larga se fusionarán en unidades nacionales bajo el control de un soberano o en proceso de ser gobernadas por un soberano con autoridad absoluta.<sup>7</sup> Estos nuevos ensamblajes se constituyen en parte mediante la descomposición del orden feudal, a medida que los monarcas consolidan reinos cada vez más extensos gracias a las conquistas obtenidas militarmente y a diversos tipos de alianzas, como los matrimonios cruzados. Una de las lógicas organi-

7 También es éste el período en que se fijan los límites fronterizos que aún perduran en algunos de los principales países europeos (Renouard, 1958: 5-21). Para Perroy, ése es el “cambio fundamental” en la estructura política del occidente europeo (1955: 369-370).

zadoras que entran en funcionamiento para fortalecer el poder monárquico es la búsqueda de mayor autonomía con respecto al papado.<sup>8</sup> La descomposición del orden feudal y la autonomía parcial con respecto a la autoridad pontificia también debilitan el orden moral de la Edad Media, que gracias a la prohibición de los préstamos con intereses, la obligación del precio justo y otras constricciones, limitaba la manipulación financiera y la búsqueda de la riqueza por parte del Estado, por no mencionar a la burguesía comercial y financiera (Beaud, 1982; M. Weber, 1958).<sup>9</sup> Si bien se trata de un proceso parcial, el debilitamiento del orden moral feudal y la autonomía con respecto al papado son dos condicionalidades importantes para el posterior desarrollo de componentes de la autoridad y de tipos de derechos novedosos.

La nueva clase de autoridad que se configura en este período, con un carácter históricamente específico y cada vez más formalizado, encarna la jurisdicción territorial y la autoridad exclusiva sobre el territorio en cuestión. Los límites de la soberanía jurisdiccional pasan a ser geográficos.<sup>10</sup> Esta situación presenta un contraste con las jurisdicciones medievales, basadas en la clase social, que comprendían conjuntos de derechos y obligaciones mutuos, en función de los cuales un rey inglés, por ejemplo, podía deberle servicios a un noble francés de rango inferior. En efecto, el Estado nacional territorial se convierte en el *locus* último de la autoridad, reemplazando a la divinidad del monarca, a la nobleza del señor feudal y a las alegaciones de los cuerpos religiosos. El significado de la pertenencia se ve reubicado en una colectividad territorial que deriva de una autoridad abstracta y compleja, imposible de reducirse a la divinidad del rey o a la "superioridad de castas" de la nobleza. Se trata de nuevas nociones de autoridad y de derecho de pertenencia. En las primeras monarquías, la dignidad real era concebida como un elemento proveniente de la persona, y el reino era representado como la propiedad personal del rey: uno y otro eran lo mismo. No existía diferencia entre la persona y su posición, ni

8 "El clamor para la reforma de la Iglesia desemboca en la Reforma, que se torna una máquina de guerra contra el papa" (Beaud, 1981: 20).

9 La moral del precio justo y la prohibición de los préstamos con intereses ya se habían visto seriamente desestabilizadas cuando Calvino afirmó que el éxito comercial era una señal de elección divina.

10 Esto no agota la definición del Estado moderno. Las definiciones clásicas se asemejan a la de Weber: el Estado es quien detenta el monopolio de los medios legítimos de violencia. Sin embargo, Tilly (1990: 127-143) agrega a esta descripción intensiva en coerción la modalidad intensiva en capital y destaca que, según los recursos disponibles, se tomará una u otra vía.

entre el reino y el rey. Sin embargo, en la Baja Edad Media, las posesiones reales y el reino comenzaron a separarse. El aumento de la burocracia en torno a la realeza, necesaria para colaborar con el manejo de los asuntos territoriales, puso más en evidencia esa separación (Poggi, 1978: 53). Llegado el siglo xvii, ya se había producido el cambio fundacional: así, cuando Luis xiv pretendió equipararse con el Estado para vender bienes del patrimonio público con el fin de financiar la Guerra de los Cien Años, le recordaron que el rey ya no era el propietario del reino, sino su protector.

La transición del sistema feudal al Estado territorial requirió que se modificara el significado de la autoridad, como ocurrió más adelante en la transición del Estado dominado por los intereses del príncipe al Estado dominado por los intereses de los comerciantes y los productores. Para que pudiera existir el Estado soberano, primero hizo falta poder imaginarlo y personificarlo (Walzer, 1985). Ruggie (1993: 162) postula que la transformación del sistema de gobierno feudal al Estado soberano territorial supone un cambio no sólo en quiénes detentaban el poder, sino también en la episteme de la época. Más adelante retomaremos esta idea para el análisis de una dinámica semejante en el contexto actual de desnacionalización de ciertas autoridades que históricamente se consideran nacionales. El proyecto de los Capetos y su apelación al propio carácter divino en tanto fuente de autoridad autónoma del papado constituye un ejemplo de dicho desplazamiento epistémico y, como tal, no es una mera rencilla entre quienes pugnaban por la centralización y quienes preferían la descentralización, sino una instancia crítica de desarrollo de capacidades para el Estado nacional.

Por otra parte, la soberanía territorial supone la existencia de un acuerdo mutuo para el reconocimiento de una demarcación espacial de la autoridad política. En este sentido, exige un principio de equivalencia jurídica. Así, el surgimiento del Estado territorial soberano y del consiguiente sistema interestatal constituye un componente clave de ese desplazamiento epistémico más amplio y, a su vez, representa un desplazamiento cognitivo. Como señalan Ruggie (1993), Kratochwil (1986) y Holzgrefe (1989), la soberanía genera también un cambio en la naturaleza de las operaciones internacionales que no responde solamente a las prácticas materiales: en otras partes del mundo con un crecimiento material semejante, por ejemplo, no se observa el surgimiento de un sistema estatal y, por lo tanto, debemos considerar que en Europa existían otros factores vigentes. Wallerstein (1974: 355) sostiene que el surgimiento de un Estado "parcialmente autónomo" es un resultado de los conflictos materiales entre la burguesía y la aristocracia:

[la burocracia estatal y sus administradores] surgen en el marco de la economía-mundo capitalista porque el Estado fuerte es la mejor opción entre alternativas difíciles para los dos grupos más fuertes en términos políticos, económicos y militares: el estrato capitalista emergente y las viejas jerarquías aristocráticas. Para el primero, el Estado fuerte, bajo la forma de las “monarquías absolutas” funciona como un cliente especial, un guardián contra los bandoleros locales y extranjeros, un modo de legitimación social y una protección contra la creación de fuertes barreras estatales en otros ámbitos. Para las segundas, el Estado fuerte representa un freno para los estratos capitalistas, un garante de las convenciones de clase, un guardián del orden y un promotor del lujo.

Según esta definición, la forma del Estado constituye en esencia una función del conflicto de clases, que a su vez es una función del modo de producción capitalista. Al definir el sistema-mundo (o la escala mundial) sólo en términos de categorías económicas (como el comercio, la división del trabajo, la tecnología de transporte, etcétera), el análisis se predispone metodológicamente a presentar una lectura de la forma estatal en términos de la función capitalista. Esas categorías expresan una necesidad estructural abstracta ante la cual los actores y representantes estatales de diversas clases sólo podrían reaccionar. Sin embargo, tales estructuras se insertan en determinadas prácticas concretas de interdependencia social, mediadas por la riqueza como forma de valor (Postone, 1993). Los estados no se limitan a confrontar las estructuras objetivas preestablecidas del capitalismo, sino que participan de manera activa en su producción y en su reproducción, además de cumplir funciones básicas en la articulación de las “estrategias de acumulación” (Jessop, 1999). Esa función constitutiva del Estado socava las lecturas materialistas unilaterales sobre la forma estatal y permite abrir un espacio analítico para considerar las dimensiones ideológicas. Un eje clave en torno al cual los estados constituyen esas estructuras tiene que ver con la medida en que el trabajo (y por lo tanto, la fuerza laboral) debe reproducirse a través del mercado en lugar de, por ejemplo, el parentesco o las estructuras de bienestar estatal, o de la autosubsistencia basada en la propiedad de los medios de producción (Polanyi, 2001; véase también Esping-Andersen, 1990, para un análisis de un período más actual).

En principio, el Estado territorial podría haber funcionado como espacio y/o capacidad institucional para una variedad de ordenamientos socioeconómicos distintos. En el Occidente europeo, fueron los elementos para el desarrollo del capitalismo los que se pusieron en acción bajo el Estado territorial monárquico y la ciudad-estado, dos formas estatales que

posibilitaron el crecimiento de los capitales financieros y comerciales. Si bien esas formas del capital no bastaron en sí mismas para producir lo que a la larga conoceríamos como el aparato institucional del capitalismo industrial, tampoco puede negarse que fueron necesarias. Por otra parte, al igual que el orden feudal, el desarrollo del capitalismo presenta un alto grado de variabilidad en las distintas zonas de Europa. Sin embargo, más allá de esa variabilidad, se detecta el surgimiento de un nuevo tipo de orden político, económico y social, que resulta más visible gracias a la formación de dos nuevos sujetos históricos (la burguesía industrial y el obrero industrial), analizados más adelante.

#### LA CONSTRUCCIÓN DE LA ESCALA MUNDIAL

Para el presente análisis tienen especial importancia dos dinámicas fundamentales en la historia de la escala mundial que nace durante el siglo xvi. La primera de ellas es la tensión entre la construcción de una economía política nacional y el desarrollo de geografías imperiales para optimizarla. La segunda es la tensión entre la protección de la riqueza monárquica y el proyecto incipiente de acumulación nacional de la riqueza. En efecto, surge una clase cada vez más numerosa de mercaderes y banqueros que estaban especialmente ahocados a promover la distinción entre el interés público y el interés del príncipe. Asimismo, se observa también la configuración de nuevos ordenamientos espacio-temporales (D. Harvey, 1982) y morales (M. Weber, 1930).

La escala mundial que comienza a moldearse en el siglo xvi difiere considerablemente de aquélla que se había construido en virtud de las prácticas y los proyectos correspondientes a la ciudad-estado y a las ligas urbanas. Mientras que la economía política de las ciudades germánicas e italianas estaba caracterizada por el comercio de larga distancia, la nueva era de exploraciones iniciada por España y Portugal tenía como característica el saqueo de larga distancia. Estos últimos pretendían apropiarse de las fuentes de riqueza monopolizadas por las ciudades-estado italianas, es decir, intentaban *conquistar* las rutas comerciales más rentables (Arrighi, 1994: 40). Como ya resultaba imposible subyugar a las potencias europeas de manera directa, las aventuras militares se volcaron a los territorios imperiales. Wallerstein (1974: 184-187) señala que a fines del “primer” siglo xvi, cuya culminación simbólica está marcada por el tratado de paz de Cateau-Cambresis (1559), ya no resultaba factible que un solo Estado pu-

diera conquistar la totalidad de la economía-mundo *europaea* y fundar un imperio dentro de Europa. Semejante emprendimiento hubiera sido demasiado costoso, y los estados no habían alcanzado un punto tal de desarrollo que les permitiera recaudar ingresos suficientes como para embarcarse en ese proyecto. Por lo tanto, durante el "segundo" siglo xvi, los conflictos militares girarían en torno a la conquista directa de las fuentes de riqueza periféricas más que de los nodos centrales de comercio: "El nuevo sistema sería el que iba a predominar desde entonces, una economía-mundo capitalista en la que los estados del centro iban a quedar entrelazados en una situación constante de tensión económica y militar, compitiendo por el privilegio de explotar a las áreas periféricas (y debilitar sus aparatos de Estado), y permitiendo a ciertas entidades jugar un papel intermediario especializado como potencias semiperiféricas" (Wallerstein, 1974: 196-197; véase también 179). Sin embargo, al mismo tiempo, los estados centrales emprendieron un proceso específico de construcción de capacidades para la gobernabilidad económica (como el control de las importaciones, la fiscalización de la balanza comercial y la supervisión de la producción nacional) con el fin de optimizar la economía interna. Se trata entonces del nacimiento de una escala mundial diferente de la constituida mediante las redes comerciales que conectaban ciudades como Venecia y Génova (Braudel, 1984). Es más, en el siglo xv se había registrado un nivel mucho más elevado de comercio de larga distancia. Venecia, por ejemplo, había funcionado como un nodo clave para múltiples geografías comerciales que se extendían hasta los confines de Europa, el mar Mediterráneo y el Océano Índico. Lo que marca la diferencia en el comercio de larga distancia propio del siglo xvi es el advenimiento de los saqueos a escala mundial, sobre todo en América del Sur. La conquista española, con la consabida búsqueda de oro y plata, constituye un emprendimiento estatal global de dimensiones gigantescas.<sup>11</sup> Según los datos oficiales de la Corona española, entre 1521 y 1660, se transfirieron 18.000 toneladas de plata y 200 toneladas de oro desde América (en su mayor parte de México y Perú, pero también de las islas del Caribe) hasta España (Beaud, 1981: cap. 1). Otras fuentes calculan que las cifras reales pueden llegar al doble. Todo este proceso tuvo un costo muy elevado en términos de vidas humanas en las tierras saqueadas. La población indígena de México se vio reducida un 90% en poco más de cien años (de 25 millones a 1,5 millones),

11 En el siglo xvi, España también obtuvo una enorme riqueza mediante la trata de esclavos negros y la producción de caña de azúcar, que se usaba para fabricar ron, melaza y azúcar.

mientras que la población indígena de Perú disminuyó un 95%. Según los cálculos, entre los años 1495 y 1503 desaparecieron más de tres millones de personas de las islas caribeñas. Como observa el teólogo y fraile español Bartolomé de las Casas, “podría expresar y colegir tantas maldades, tantos estragos, tantas muertes, tantas despoblaciones, tantas y tan fieras injusticias que espantasen los siglos presentes y venideros” (citado en A. Frank 1978: 42). Todas esas personas murieron en la guerra, fueron consumidas en las minas o en otras tareas, o fueron enviadas a España como esclavos (Sassen, 1988: cap. 1). En síntesis, las dos categorías principales que caracterizan el siglo xvi son el saqueo de las colonias y la lógica organizadora orientada a aumentar la riqueza del príncipe.<sup>12</sup>

Ahora bien, los datos históricos indican que las ciudades-estado italianas desempeñaron una función crítica en el desarrollo de las capacidades para las prácticas materiales y conceptuales relacionadas con la navegación y el comercio de larga distancia (véase, por ejemplo, Wallerstein, 1974). Génova y otras de estas ciudades venían mostrando un gran interés por los puertos de España y Portugal, donde habían efectuado varias operaciones. En este sentido, podría afirmarse que algunas capacidades de la ciudad-estado se insertaron en otras formas de organización política totalmente diferentes, pues España y Portugal compartían muy poco con ellas en materia política. Sin embargo, algunas capacidades vinculadas con la navegación de larga distancia y la correspondiente esfera discursiva resurgieron para darles forma a las nuevas geografías imperiales, centradas en el saqueo más que en el comercio. El resurgimiento de esas capacidades señala un aspecto potencialmente importante en la constitución de las escalas mundiales: la distinción entre las capacidades y las racionalidades sustanciales que organizan el sistema, entre las cuales se incluye la naturaleza de las ganancias obtenidas gracias al despliegue de dichas capacidades en la escala mundial (por ejemplo, el comercio de larga distancia frente al saqueo de las colonias). Si bien las prácticas y los proyectos conceptuales de esta época presentan diferencias considerables con el período anterior, tan bien descrito por Braudel (1984), eso no implica que haya sido imposible la inserción de capacidades previas en una lógica organizadora radicalmente distinta.

Por otra parte, uno de los elementos clave en la racionalidad que dio forma a las potencias europeas del siglo xvi es la tendencia a aumentar y conservar la riqueza del príncipe, un tipo de riqueza plasmada en las reser-

12 Además de los saqueos coloniales en el continente americano, las cruzadas a Oriente también sirvieron para amasar fortunas impresionantes.

vas de oro y plata. Esto contribuyó con las políticas mercantilistas que resultarían fundamentales para la construcción de estados fuertes. Los gobiernos se proponían evitar la exportación de oro y plata.<sup>13</sup> Mientras que se colocaba el acento en la riqueza de los gobernantes, no ocurría lo mismo con la riqueza de los mercaderes y banqueros, aunque a la larga ésta también adquiriría un papel central. Así, Maquiavelo (1512) sostiene que “en las repúblicas bien organizadas, el Estado debe ser rico y los ciudadanos, pobres”. Aunque el vínculo entre la riqueza del Estado y la riqueza de los mercaderes no tardaría en llegar, durante el siglo xvi lejos estaba de ser una preocupación central. El desarrollo de las nuevas capacidades (el transporte y la manufactura), sumado a un desplazamiento en el orden territorial y moral, colaboró con una reorientación en el “proyecto de poder” de la época: la búsqueda de oro y plata allí donde fuera que se los pudiera encontrar.<sup>14</sup> Esta etapa en particular se ve representada por la monarquía española.

Numerosos autores consideran que el siglo xvi marca el nacimiento del capitalismo. No obstante, el carácter dominante de los reyes, los nobles y la Iglesia como actores sociales hace menos visible el hecho de que el capitalismo estaba en proceso de formación. En efecto, la Iglesia reprimía las formas de pensamiento no teológico, como el humanismo y la ciencia, los monarcas seguían reinando y librando guerras, el ocio de la nobleza era parte integral de la sociedad y las formas de vasallaje más antiguas continuaban vigentes en Europa (Beaud, 1981: caps. 1 y 2). No es sino en el siglo xvii que la burguesía surge como fuerza político-económica y la riqueza adquiere la forma de valor (para la distinción entre valor y riqueza, véase Postone, 1993: 24-27). A medida que la producción económica va incorporando las propiedades que hoy asociamos con ella, la riqueza comienza a medirse cada vez más en términos del tiempo de trabajo que se requiere socialmente para generarla. Antes de que aparezcan los modos de producción capitalistas, la riqueza reviste la forma primordial de la acumulación de bienes materiales. Así, los mecanismos de apropiación de la plusvalía (o de dominación económica) se vinculan de manera directa y transparente

13 En España, desde principios del siglo xvi, la exportación de oro y plata estaba penada con la muerte. Francia prohibió la exportación de monedas acuñadas en el año 1506 y varias veces más a lo largo del siglo. Inglaterra, por su parte, intentó colocar las transacciones monetarias y el comercio con letras de cambio bajo el control de agentes gubernamentales en 1546 y en 1576, pero ambos intentos fracasaron (para más detalles, véase Beaud, 1981: 23-24).

14 Los “grandes descubrimientos” pueden concebirse como parte de ese proyecto de saqueo colonial y comercio de larga distancia (A. Frank, 1978), aunque la intención explícita de algunos exploradores no haya sido ésa.

con las relaciones de fuerza y coerción. Ahora bien, cuando comienzan a extenderse las relaciones de valor, aparecen formas de dominación económica más abstractas y mediadas, que se expresan en las “necesidades” de la competencia comercial. Como señala R. Brenner (1977), antes de que surgieran las relaciones sociales capitalistas, los gastos ostentosos de la aristocracia en bienes de lujo y artículos militares resultaban racionales en términos económicos: puesto que la obtención de ingresos dependía del ejercicio directo de la fuerza (la extracción de la plusvalía *absoluta*), era lógico que se efectuaran gastos destinados a incrementar ese poder coercitivo. Por otro lado, los gastos orientados a racionalizar la producción para conseguir una mayor plusvalía *relativa* requerían un control mucho más estrecho del campesinado, lo que le restaba eficacia a esa alternativa. Según este autor, en Inglaterra aparece una nueva clase, intermedia entre la aristocracia y el campesinado: se trata del “arrendatario capitalista”, un actor que tiene suficiente cercanía con la producción local como para garantizar su racionalización y suficiente poder como para garantizar la obtención de las ganancias adicionales derivadas de esa optimización. Con ese desplazamiento, que a su vez depende de que se despoje a los campesinos de sus tierras, la producción de riqueza comienza a estructurarse según los dictados de la ley del valor.

Por otra parte, hacia mediados del siglo xvi detectamos los elementos para la formación de la unidad nacional mediante el desarrollo del mercado nacional. Esos elementos se distinguen de los que encontramos en el núcleo del ordenamiento feudal. A diferencia del saqueo, el mercado nacional como herramienta para la construcción de la unidad nacional se apoya en una noción más compleja del incremento de la riqueza. Lo que observamos es la aparición de un proyecto de producción nacional articulado en torno a la figura del monarca, que se refleja claramente en una frase de Jean Bodin: es menester “construir manufacturas en casa, no importar” (*Los seis libros de la república*, 1576). La producción nacional supone exportar todo lo que el reino no necesita y evitar la exportación de metales, así como la importación de otros bienes que pueden producirse internamente.<sup>15</sup> Este proceso trae aparejada la necesidad de un mayor control sobre la mano de obra interna: un tratado de la época recomienda colocar

15 Las políticas implementadas a partir del año 1550 consistían en evitar la salida de metales preciosos, estimular la importación de dichos metales mediante un aumento de la demanda interna y obtener mayor control de la mano de obra nacional para impedir que los artesanos y otros trabajadores calificados exportaran metales u otros bienes.

bajo la supervisión de las ciudades a los artesanos que vivieran fuera de ellas, pues éstos podían sentirse más libres de exportar. Ya en su *Discourse of the Common Weal of This Realm of England* de 1581, John Hales (1929 [1581]) exige medidas que procuren la protección de la economía nacional. Durante el siglo xvi, los reyes de España, Inglaterra y Francia comienzan a avanzar en ese sentido mediante la construcción de manufacturas, la concesión de privilegios o monopolios a los nuevos productores, la imposición de aranceles a los bienes importados, la prohibición de ciertas importaciones y la veda a la exportación de materia prima (Beaud, 1981: cap. 1). Si bien gran parte de estas medidas surge básicamente en un contexto de protección de la riqueza monárquica, tanto para el bienestar personal del príncipe como para la financiación de las guerras, el burgués empieza a configurarse en tanto actor económico de crucial importancia, ya consolidado en los Países Bajos y en vías de consolidación dentro de Inglaterra. Incluso Francia, con una burguesía débil, pone en marcha políticas clave para la promoción del mercantilismo y la manufactura, que en su mayor parte depende de la realeza.

Sin embargo, en este proceso también se observa la tensión entre el fortalecimiento de la escala nacional y la dependencia con respecto a los circuitos globales para el comercio y la extracción de recursos (es decir, la formación activa de la escala mundial). Dicha interacción se ve reflejada incluso en los debates de la época. Uno de los ejes centrales de discusión es la incapacidad de los soberanos para controlar los aumentos pronunciados de los precios y fijar los salarios.<sup>16</sup> De acuerdo con Jean Bodin (1576), el incremento de los precios se debe a que éstos se miden en plata y oro, y las existencias de dichos metales son superiores a las de los cuatro siglos precedentes.<sup>17</sup> La explicación de Bodin omite mencionar otras fuentes de inflación, como el lujo requerido por los reyes y los nobles, el costo de las guerras y las deudas de los soberanos, que derivaban en revaluaciones.

16 El precio del trigo en Europa occidental, por ejemplo, registra variaciones mínimas entre el año 1500 y el año 1550, pero luego se dispara hasta llegar a cuadruplicarse a fines de siglo. Durante ese mismo período de 50 años, los precios en general se duplican o triplican en todas las potencias europeas. Según los cálculos de la misma época, los salarios caen hasta un 50% (Beaud, 1981: 21).

17 La explicación de Bodin, que obtiene aceptación general, prefigura la posterior teoría cuantitativa del dinero, pero resulta incompatible con otra idea predominante en el siglo xvi, según la cual la abundancia de metales preciosos generaba riqueza en el reino.

Por otra parte, existe una segunda tensión, entre el objetivo de garantizar la riqueza monárquica y el de garantizar el bien público mediante dicha riqueza. Mientras que las ideas económicas predominantes en la época guardan una estrecha correspondencia con el objetivo de enriquecer al príncipe, las políticas cada vez más mercantilistas orientadas a la producción nacional derivan en una idea más limitada del enriquecimiento público: "Cada individuo es miembro del bien común, y todo oficio lucrativo para uno puede serlo también para quien desee, a su vez, ejercerlo; lo que es beneficioso para uno, pues, lo será igualmente para su vecino y, por ende, para todo el mundo" (Hales [1581] 1929: 26). Esto prepara el terreno para la idea de que la riqueza del reino depende de la riqueza de sus mercados y productores, que a su vez depende de los circuitos globales de comercio y extracción: el ingreso de metales preciosos desde América y el desarrollo de la producción en Europa alimentan el comercio. Sin embargo, como cabe imaginarse, la noción de lo público es bastante limitada. En efecto, el trabajo esclavo en América (sobre todo en la producción de azúcar) y la caída de los salarios reales en Europa a causa de la inflación generan un exceso adicional de mano de obra. Asimismo, el cercamiento de los terrenos comunales en Inglaterra contribuye de manera considerable con la pobreza y el desempleo, lo que pone de manifiesto que en ese período el bienestar público no forma parte de lo que se concibe como bien público (Sassen, 1999: caps. 1 y 2).

Ahora bien, es importante destacar dos dinámicas esenciales en toda la historia de este período. Una de ellas es el surgimiento de un Estado-nación incipiente a partir de la combinación de dos elementos: la etapa imperial de saqueo y el proyecto de construcción de la riqueza monárquica. A pesar de su postura mercantilista, ese Estado-nación ya depende parcialmente de los circuitos globales, sobre todo para la obtención de metales preciosos. La otra dinámica se relaciona con la formación de esa escala mundial: si bien durante el siglo xvi hubo un solo país dominante (España) en la principal actividad global (el saqueo),<sup>18</sup> la nueva escala mundial se cons-

18 Hacia el año 1580, España ya poseía el imperio más vasto en términos geográficos. Sin embargo, en el año 1588, entre otros problemas, la Armada Invencible fue derrotada y las deudas exorbitantes de la monarquía generaron un empobrecimiento de la población. Con la caída de España, Holanda, Inglaterra y Francia ganaron en predominio, mientras que Austria, el gran aliado de España gracias a los matrimonios cruzados, sufrió también una caída importante: con sus tierras ocupadas tras las batallas libradas en la Guerra de los Treinta Años, el único modo de salir de ese conflicto fue firmar la Paz de Westfalia, donde hacía enormes concesiones.

tituyó también mediante otras actividades y con otros países. En efecto, gracias a las enormes deudas contraídas por el rey de España, el oro y la plata que provenían de América circulaban por todo el continente europeo, lo que generó la creación de sistemas transfronterizos.<sup>19</sup> Entre los mecanismos que moldeaban esa recirculación del metal, se encontraba la importación a España de numerosos bienes de los mercados italianos, franceses, holandeses e ingleses (A. Frank, 1978: 50 y ss.). Así, la riqueza obtenida de los saqueos se reciclaba, al menos en parte, mediante sistemas más complejos que la simple acumulación de oro y bienes preciosos.<sup>20</sup> A su vez, este proceso requería el desarrollo de las aduanas, los contratos y una incipiente *lex mercatoria*. En ese sentido, entonces, el saqueo que se hace de las colonias empieza a funcionar como un factor para la formación de un tipo de capacidad que concebimos como moderna, a saber: el aparato de implementación, organización, administración y atención de las operaciones económicas transfronterizas.

Ahora bien, la construcción de una escala donde al menos parte de lo que originalmente era la riqueza del príncipe pudiera concebirse como riqueza nacional da lugar a la posibilidad de que la riqueza del reino incorpore la riqueza de otros actores económicos (los mercaderes, los banqueros y los productores de manufactura) y que incluso pueda llegar a depender de esta última.<sup>21</sup> Asimismo, esto implica superar el orden moral de la Edad Media: si bien ese proceso ya estaba transcurriendo en las ciudades-estado, así como en Francia e Inglaterra, en el resto de Europa se seguía teniendo por cierto que el papado era la fuente de la autoridad moral.<sup>22</sup> No obstante, a la larga, la afirmación de la doctrina calvinista sobre el éxito comercial como señal de elección divina sirvió de alternativa legítima frente a las prohibiciones medievales contra la codicia y la ambición dineraria. Los mercaderes y banqueros se vieron alentados a enrique-

19 El metal llegaba de América al tesoro de las coronas portuguesa y española, pero de allí salía a los mercaderes y a los cofres de los prestamistas asentados en Génova, Amberes y Ámsterdam. Incluso durante la guerra entre España y los Países Bajos, la Corona española siguió comprando gran cantidad de bienes a los mercaderes holandeses.

20 Nos referimos principalmente al comercio y los pagos en oro.

21 Si bien la formación de la escala global del siglo XVI nace con el saqueo en las colonias, luego se desplaza hacia la expansión colonial y el comercio de larga distancia con Holanda, Francia e Inglaterra.

22 Durante el siglo XVI, la Iglesia mantuvo un régimen en extremo rígido y regresivo: Galileo fue castigado, la obra de Erasmo se incluyó en el Index y luego se prohibió, Giordano Bruno ardió en la hoguera por hereje, etcétera.

cerse y a luchar por el derecho de proteger la propiedad, el derecho de pagar impuestos estandarizados y el derecho de realizar operaciones de comercio interno y exterior.<sup>23</sup>

#### LA CONSTRUCCIÓN DE ECONOMÍAS NACIONALES CENTRADAS EN GEOGRAFÍAS IMPERIALES

Las principales potencias europeas de mediados del siglo xvi comparten la necesidad de construir mediante geografías imperiales sus propias economías políticas nacionales, con el fin de acumular riquezas también de carácter nacional. Sin embargo, existen diferencias importantes en términos del modo en que cada una aborda este proceso. Esas diferentes trayectorias hacia el capitalismo nacional pueden aprovecharse como indicadores de dos factores que caracterizan este proceso. Uno de ellos es su naturaleza nacional, sin importar cuán vasta sea la geografía imperial de la que depende. Las particularidades de la economía, la sociedad, la organización política y la cultura nacional inciden en la formación del resultado y, a medida que el proceso avanza, no se ven neutralizadas sino más bien reforzadas, incluso cuando se “modernizan”. Esta lógica de acentuación de las diferencias en un contexto de objetivos imperiales compartidos reaparece en mi análisis de la etapa global actual, en la que conviven las dinámicas de globalización y estandarización con aquello que podría concebirse como la diferencia especializada que representa cada economía y entidad política nacional, o cada ciudad global. El segundo factor característico es el funcionamiento de capacidades específicas, ya presentes en cada uno de los países, como ingredientes en el desarrollo de la escala mundial. De esta manera, esas capacidades, moldeadas en parte por las diferentes racionalidades de cada configuración prenatal en la fase medieval, son extraí-

23 La burguesía comercial y financiera adquirió mayor fuerza en este contexto.

Las grandes ciudades, como Amberes, Londres, Lyon y París, crecieron en tamaño. La burguesía comenzó a adoptar las ideas de la Reforma (sobre el bien moral del éxito comercial), la reafirmación de los derechos individuales frente al poder soberano y, sobre todo, las principales expresiones del pensamiento humanista de la época, como las obras de Erasmo, Rabelais y Montaigne. Asimismo, Miguel Ángel, Copérnico y otras grandes figuras ingresaron en el dominio discursivo de la nueva clase burguesa, parcialmente en función del desarrollo político de posiciones y aspiraciones diferentes (véase también M. Weber, 1958).

das de las lógicas organizadoras anteriores y se alojan en las nuevas, que en este caso son constitutivas del capitalismo nacional. Esta conceptualización explica en cierta medida el carácter distintivo de cada uno de los capitalismos nacionales que surgen con posterioridad. La inserción de las capacidades anteriores en la nueva lógica de organización explica en gran parte la reproducción de las particularidades históricas propias de cada capitalismo nacional y de su correspondiente geografía imperial. A diferencia de otros estudios sobre el surgimiento del capitalismo en el marco de las ciencias sociales, que ponen de relieve los paralelos entre las trayectorias nacionales, el presente trabajo no niega esos paralelos, pues reconoce el efecto de estandarización que tuvieron la era de la máquina y las relaciones sociales capitalistas, pero se concentra en recuperar la reproducción de las particularidades nacionales que se da por debajo de ellos. En la lectura que expone a continuación, resuena fuertemente mi propia conceptualización de los fenómenos actuales.

A partir de su formación inicial, entonces, el capitalismo exhibe un carácter a la vez nacional y global, configurado por actores clave del sector público y el sector privado. Como se ha demostrado de sobra en el campo académico, el desplazamiento concreto hacia la forma capitalista se dio a lo largo de un período prolongado y mediante numerosos procesos diferentes, complejos e interconectados que generaron mayores niveles de capital y mercadería, mejores barcos y armas más poderosas.<sup>24</sup> Si bien todos esos procesos fomentaron la expansión del comercio, los descubrimientos y las conquistas, el capitalismo no fue necesariamente un resultado inevitable. Para que éste surgiera, hicieron falta varios elementos: la introducción de nuevos modos de producción, nuevas ideas, nuevas mentalidades y nuevas sociedades, así como un nivel determinado de desarrollo institucional y conceptual en la formación de la burguesía comercial y financiera, la aparición de las naciones y los estados modernos, la expansión mundial del comercio y la dominación, y los avances en materia de transporte y producción.

Lo que me interesa rescatar de la nutrida producción académica sobre el ascenso del capitalismo es la labor para la creación de las capacidades

24 La actividad comercial, bancaria y financiera se desarrolló fuertemente primero en las repúblicas italianas del siglo xiii y luego, en Holanda e Inglaterra. Durante la segunda mitad del siglo xv se registraron ciertos avances importantes en la producción metalúrgica y textil, así como en la fabricación de cañones y armas de fuego. Asimismo, las mejoras en las técnicas de navegación resultaron fundamentales para la expansión de las rutas marítimas, que a su vez impulsaron las actividades de comercio, exploración y saqueo en el siglo xvi.

institucionales, jurídicas, discursivas y conceptuales, entre otras, que resultan necesarias en la implementación de las operaciones globales. Esta labor de creación, que con frecuencia fue en extremo novedosa, se vio parcialmente moldeada por los recursos, las culturas, las disposiciones y las formas conceptuales específicas de cada país, pero también por los actores cuyos intereses incidieron en el proceso. Se trata de una labor que subyace a las particularidades nacionales vigentes en la formación de cada capitalismo nacional y de su correspondiente geografía imperial.<sup>25</sup> Para esclarecer la profunda interconexión entre el desarrollo de la escala mundial y la formación de los capitalismos nacionales, presentaremos una breve comparación de esas labores de creación de capacidades en las distintas potencias europeas.

Los Países Bajos<sup>26</sup> conforman la potencia europea que comienza a desarrollar estas capacidades mucho antes que las demás, a principios del siglo xvii (cabe recordar aquí que el capitalismo industrial aparece en Inglaterra cien años más tarde). En ese sentido, se distingue considerablemente de las demás potencias europeas de la época. En los Países Bajos florece el comercio, la agricultura se moderniza, la nobleza es prácticamente inexistente y una burguesía sólida controla la economía política. Holanda en particular tiene fama de tolerar las diferencias y, en consecuencia, se transforma en el destino de numerosos "herejes" conocidos. A su vez, la burguesía comercial, financiera y manufacturera se muestra abierta a nuevas ideas y posibilidades, lo que estimula el desarrollo de las correspondientes fuerzas capitalistas.<sup>27</sup> En Holanda se desarrollan industrias de procesamiento de todo tipo, se construyen microscopios e instrumentos de navegación, se diseñan mapas terrestres y marítimos, y se imprimen libros en todos los idiomas. Sin embargo, el capitalismo industrial no llega a desarrollarse.

Preparar el terreno para ese tipo de economía política requiere de una labor importante. Allí existen tres instituciones cuyo desarrollo se convierte

25 La periodización es un asunto que siempre queda sujeto a debate y revisión.

Para el presente trabajo, elegimos el modelo de Beaud (1981: 115 y ss.), quien identifica tres etapas en el proceso mundial de industrialización capitalista, a saber: 1780-1880, 1880-1950, 1950 en adelante. Cada una de dichas etapas está determinada por diferentes dimensiones sectoriales y geográficas. Lo que sigue se basa en gran medida en Beaud.

26 Estos territorios se independizan de España en el año 1609 y se autoproclaman república en el año 1615.

27 Para Marx, Holanda era la nación capitalista por excelencia: se trataba de un símbolo del capitalismo comercial y financiero.

en una capacidad para las operaciones globales: la Compañía Holandesa de las Indias Orientales (voc, por sus siglas en holandés), el Banco de Ámsterdam y la marina mercante. El proceso de organización de la voc y el Banco de Ámsterdam arrojan luz sobre el desarrollo de un nuevo orden institucional en los Países Bajos. La primera constituía una institución compleja, con una estructura de seis cámaras, concebida como vehículo para servir al bien común.<sup>28</sup> Cada una de las cámaras tomaba decisiones sobre los negocios de sus integrantes: las compras que se realizarían en las Indias Orientales, la cantidad de oro que se enviaría y la venta de la mercadería recibida. Asimismo, cada cámara decidía sobre la organización de las flotas, su destino y el precio de los bienes. La compañía detentaba el monopolio del comercio con las Indias Orientales y practicaba el principio de *mare clausum* en su geografía imperial, lo que impedía el acceso de Inglaterra, Portugal y Francia a dicha región. Además, ejercía el derecho regio<sup>29</sup> y desplegaba enormes recursos en el subcontinente.<sup>30</sup> Ahora bien, por fuera de sus colonias, Holanda defendía el *mare liberum*. Grotius realizó una tarea brillante al elaborar ese sistema de gobierno mixto para el imperio (Sassen, 1996: cap. 1). El Banco de Ámsterdam se creó en el año 1609, casi un siglo antes que el Banco de Inglaterra.<sup>31</sup> El primero les ofrecía seguridad a quienes realizaban sus depósitos recurriendo a moneda holandesa y extranjera. Se trataba de un banco “internacional” en la medida en que podía ofrecer a los mercaderes la divisa de cualquier país, lo que posibilitaba la compra de mercadería en todo el mundo y atraía a quienes se dedicaban al comercio exterior. Asimismo, siempre y cuando las cuentas tuvieran fondos, el banco efectuaba sin cargo todos los pagos correspondientes a los mercaderes mediante la simple transferencia de títulos, sin trasladar los metales preciosos. Con este fin, empleaba una divisa con

28 La voc se forma en 1602 mediante la unión de seis cámaras de comerciantes, con setenta y dos directores que administraban compañías de comercio. La dirección de los asuntos comunes estaba a cargo de una junta directiva de diecisiete representantes.

29 En este sentido, existen ciertas semejanzas con el FMI actual.

30 En su momento de auge, la compañía contaba con un ejército de entre 10.000 y 12.000 soldados de tierra en las Indias Orientales y con una flota de entre 40 y 60 naves, que transportaba a Europa entre 10 y 12 millones de florines anuales en mercadería. Los dividendos de la voc alcanzaban de un 25% a un 30%, de modo que el valor de las acciones subió de 3.000 a 18.000 florines en el año 1670.

31 Los cambistas habían recibido acusaciones de desorden monetario, de modo que la ciudad de Ámsterdam los prohibió, creó un banco y le otorgó el monopolio del cambio de monedas. Ese banco recibía todos los depósitos mayores a 300 florines, en moneda o lingotes.

un valor estable (el florín del banco), lo que reaseguraba a sus clientes. Poco a poco, se fue convirtiendo en un banco de crédito. Al principio, le otorgó préstamos a la ciudad de Ámsterdam en épocas de guerra y a la voc, pero hacia fin de siglo ya les daba créditos a las compañías privadas.<sup>32</sup> El tercer pilar fue la marina mercante.<sup>33</sup> Para dar cuenta de su importancia basta con señalar que, a principios del siglo xvii, la marina holandesa empleaba más marineros que las marinas de España, Francia, Inglaterra y Escocia juntas. Por lo tanto, se puede afirmar que los holandeses tenían una economía política dominada por la burguesía comercial y financiera, un sistema financiero de gran complejidad y una capacidad administrativa suficiente para llevar las riendas de una amplia geografía imperial, que se extendía hacia el Oriente hasta Japón y hacia Occidente hasta América.<sup>34</sup> Ahora bien, podríamos decir que los holandeses, si bien perdieron su imperio, nunca renunciaron del todo a esas enormes capacidades para la actividad comercial y bancaria a nivel global: lo que hoy en día es un país muy pequeño cuenta sin embargo con operaciones globales de una magnitud sorprendente y mantiene el liderazgo en múltiples sectores especializados, con un estilo propio definido.

Por otra parte, el ascenso de Inglaterra a principios del siglo xvii como potencia colonial y marítima preparó el terreno para el surgimiento de dos dinámicas fundamentales. La primera fue el aumento de la rivalidad con otras potencias europeas a medida que cada una iba construyendo su propia geografía imperial de vastas dimensiones.<sup>35</sup> Tras combatir a España hacia fines del siglo xvi, Inglaterra atacó a Holanda en la segunda mitad del siglo xvii y a Francia en el siglo xviii. La expansión colonial constituyó una característica clave para el ascenso de Inglaterra a partir del siglo xvii. La burguesía generó un enorme crecimiento de la fuerza laboral gracias

32 Señal de ese hecho es que, a diferencia de lo que hubiera sucedido con un monarca nacionalista, la marina mercante suministraba alimentos a España incluso cuando ambos países estaban enfrentados en la guerra. La mitad del oro y la plata adquiridos por España fue a parar a Ámsterdam.

33 Industrializaron la producción de esas naves, imponentes y bien construidas. Para dotarlas de marineros (el peor trabajo de la época), contrataban extranjeros, con frecuencia de Inglaterra o Francia, que cobraban menos que los holandeses.

34 Además, Holanda tenía cultivos de caña de azúcar en Java.

35 La caída del Imperio es un asunto complejo, pero el capitalismo holandés se vio fuertemente presionado por la depresión económica que tuvo lugar en la segunda mitad del siglo xvii, así como por las guerras de ese mismo siglo y las libradas contra España entre 1702 y 1714. El debilitamiento de la economía y el peso de las deudas contribuyeron con la pérdida de la posición dominante.

a una expansión considerable de la manufactura y del comercio exterior, que entre 1610 y 1640 se multiplicó por diez. La segunda dinámica también tuvo que ver con el incremento del comercio y la manufactura, pues éste derivó en el nacimiento de una nueva economía política, con su necesidad de protecciones y libertades específicas. La burguesía en ascenso pretendía obtener ambas y, a pesar de que eso no sucedió solamente en Inglaterra, sí es cierto que el proceso de obtención de dichas protecciones y libertades transcurrió en un contexto marcado por los extensos poderes de la nobleza y la monarquía, una condición muy ajena a la de Holanda. Mientras que la monarquía se proponía maximizar la acumulación de metales preciosos, la burguesía intentaba maximizar la circulación de esos metales, a fin de que produjeran ganancias. La orientación prevalente, de naturaleza mercantilista y proteccionista, podría haber funcionado como un obstáculo importante para el desarrollo del libre comercio. Sin embargo, la burguesía inglesa luchó por el libre comercio, aun cuando adoptó también los principios mercantilistas en la medida en que éstos servían a sus intereses. Mediante esa lucha, comenzó a constituirse como un sujeto histórico en sí misma.

En esta economía política emergente, los reyes ingleses por lo general protegían los intereses de la burguesía: distribuían privilegios y monopolios, regulaban y organizaban el control de la manufactura, garantizaban el suministro de materia prima suficiente y accesible para la producción de la manufactura (por ejemplo, prohibiendo la exportación de lana) y gravaban con impuestos los tejidos importados de Francia y Holanda. El control de la economía por parte del Estado posibilitaba la proliferación de monopolios y paralizaba las innovaciones agrícolas, incluso en los casos justificados en términos técnicos. Posicionada entre los reyes y la burguesía, la nobleza comenzaba a perder sus poderes y privilegios. Si bien esta cuestión se analiza con más detalle en los dos apartados siguientes, por el momento cabe señalar que la trayectoria de Holanda difiere bastante de la labor de creación de infraestructura institucional y conceptual para el surgimiento de un capitalismo nacional basado en la geografía imperial inglesa, lo que reafirma la idea de las particularidades nacionales en el desarrollo del capitalismo.

En Francia, por su parte, la monarquía absolutista ejercía un control mucho más intenso sobre la economía que en Inglaterra. La burguesía se alió con el rey para enfrentar a la nobleza y se impuso el mercantilismo, aunque orientado en mayor medida a servir los intereses del Estado. Mientras que Francia e Inglaterra coinciden en el objetivo de garantizar la riqueza del rey, la burguesía inglesa se distingue de la francesa en tanto lucha por

el libre comercio desde un principio. Así, en Francia, la participación fundamental y activa del Estado para la promoción del mercantilismo y el desarrollo del comercio y la manufactura impide el surgimiento de la burguesía como sujeto histórico con un proyecto distintivo. En efecto, el Estado absolutista francés respalda con firmeza el desarrollo de la manufactura y el comercio exterior. En ese contexto, la burguesía se forma bajo la protección del monarca, lo que deja su huella por un extenso período. Sin embargo, a pesar de la participación mucho más amplia del Estado francés, el mercantilismo de corte inglés u holandés también se instala en Francia (por ejemplo, con el control de los mares, la creación de una compañía de comercio exterior y la protección de los monopolios). El auge de ese proceso se da en Francia entre los años 1663 y 1685.

A su vez, la fuerte articulación entre el desarrollo de las geografías imperiales y la formación del capitalismo nacional se torna especialmente evidente en el caso de Inglaterra cuando la revolución destrona a la monarquía y Cromwell le otorga el poder al Parlamento. Para mi análisis, resulta significativo que Cromwell, a pesar de sus profundas raíces nacionalistas, quisiera el poder imperial de Inglaterra. La única diferencia es que pretendía hacer extensivos los beneficios del imperio a los trabajadores y la burguesía.<sup>36</sup> A mediados del siglo xvii en Inglaterra, esa combinación de imperialismo y nacionalismo dio como resultado un conjunto de políticas de profundo corte mercantilista y de control sobre el comercio marítimo.<sup>37</sup>

36 El acuerdo alcanzado entre el rey y la burguesía se basaba en el enriquecimiento del Estado y los mercaderes, el dominio del universo y la grandeza nacional. Sin embargo, no fue suficiente para apagar la rebelión popular: Carlos I fue decapitado, y Cromwell tomó el poder, para luego instaurar políticas de una marcada orientación mercantilista e imponer controles exhaustivos al comercio marítimo con el fin de beneficiar a los trabajadores ingleses.

37 Las *Navigation Acts* [Leyes de navegación], promulgadas por Cromwell, daban enormes ventajas a los ingleses, y exigían que gran cantidad de naves que transportaban mercancías hacia distintos países europeos fueran inglesas. En los años previos a la Guerra Civil, se consideraba que el gobierno de las colonias se encontraba dentro de las atribuciones de la Corona. Inmediatamente después de la Guerra Civil, sin embargo, el Parlamento aprobó una serie de leyes que concedían el control nacional sobre el comercio colonial. En 1650, el Parlamento aprobó una ley que prohibía el comercio con colonias promonárquicas. En 1651, aprobó la *Navigation Act* que confinaba el comercio de exportación colonial a las naves inglesas, norma ésta que se hizo valer de forma esporádica contra las compañías de transporte holandesas y que se volvió más estricta en 1660. Entre otras leyes que formaron parte de las *Navigation Acts* se encontraban la *Frauds Act* [Ley de fraudes] de 1662; la *Staple Act* [Ley de materias primas] de 1663; y la *Plantation Duties Act* [Ley de impuesto a las plantaciones] de 1773 (un intento de

Sin embargo, todas estas transformaciones fundamentales que cobraron forma en el siglo xvii y a principios del siglo xviii no se tornaron evidentes de inmediato. Incluso cuando el desarrollo capitalista de la industria se hacía extensivo a sectores clave de la economía inglesa, a principios del siglo xix, lejos estaba de ser prevalente. En efecto, la burguesía industrial todavía no conformaba un grupo social claramente distinguible, como tampoco sucedía con los obreros asalariados. En el panorama económico aún prevalecía la presencia de las clases más antiguas, como los nobles, los terratenientes, los campesinos, los artesanos y los comerciantes. Estas mismas clases eran las que criticaban con insistencia el nuevo ordenamiento que percibían en ascenso, pero las críticas en general se basaban en los valores del pasado (como en el caso de Burke, Bonald y Maitre) o en la idea de una sociedad alternativa, gobernada por las normas de la equidad y la razón (como en el caso de Saint-Simon, Godwin, Owen y Fourier). Sin embargo, apenas unas décadas después, hacia mediados del siglo xix, el carácter dominante de la clase burguesa en Inglaterra ya se había vuelto insoslayable, y la clase obrera se había transformado en un sector social manifiestamente desfavorecido.

A medida que la burguesía nacional se iba convirtiendo en la clase política dominante, su proyecto económico quedaba vinculado de modo evidente con la expansión colonial, el comercio marítimo y el incremento del intercambio comercial con el imperio.<sup>38</sup> A partir del año 1820, con el auge del capitalismo industrial y el crecimiento comercial, Gran Bretaña comenzó a implementar una política de expansión territorial que incluyó la colonización de India y de Canadá. Al mismo tiempo, el imperio se flexibilizó para adaptarse a las nuevas realidades, por ejemplo, cuando cerró la Compañía Británica de las Indias Orientales tras la Rebelión de los Cipayos en 1857. La articulación del crecimiento y el enriquecimiento económico nacional con el imperio se tornó más sólida y desarrollada.<sup>39</sup>

---

controlar el comercio colonial manteniendo a las colonias en la posición de proveedoras sólo del país colonizador). El objetivo básico en muchas de estas leyes era resistir posibles demandas y reivindicaciones de las colonias (Ashley, 1961: 225) y, en su mayoría, fueron abolidas hacia 1849 (Rubinstein, 1998:89).

38 Una señal más de la importancia que reviste la escala mundial para la construcción del capitalismo nacional es la nueva etapa de expansión territorial que pone en marcha el Imperio Británico a principios del siglo xix, cuando estaba en pleno proceso de desintegración y contracción. Aunque en ese momento la burguesía y el capitalismo estaban adquiriendo una posición dominante, el desarrollo nacional seguía necesitando la existencia del imperio.

39 En este sentido, resulta interesante recordar que, según explica Wallerstein, los propietarios campesinos de la periferia hubieran aceptado con gusto presentarse como una clase terrateniente internacional. Ese grupo estaba más que dispuesto

Así, hacia el año 1870, un tercio de todo el capital invertido en el extranjero iba a parar al imperio (Hobson, 1938). La especialización y la división internacional del trabajo saltaban a la vista en las exportaciones de Gran Bretaña y comenzaban a manifestarse en sus importaciones. El capitalismo nacional precisaba conquistar mercados extranjeros.<sup>40</sup> Como decía el primer ministro William Pitt “la política británica es el comercio”. En ese momento, Gran Bretaña presentaba el mayor grado de internacionalización de todas las economías y la forma más avanzada de capitalismo industrial.<sup>41</sup> Estas características del panorama político, entre otras, señalan la existencia simultánea de elementos que parecen contradictorios pero que son parte de la configuración del capitalismo nacional: “el monopolio y la competencia; la intervención estatal y la iniciativa privada; los mercados mundiales y los intereses nacionales” (Beaud, 1981: 55).

---

a sacrificar las propias culturas locales en pos de la cultura mundial. Sin embargo, para eso necesitaban la colaboración de los estratos capitalistas ubicados en los estados del centro, y no la obtuvieron. El proyecto de las clases capitalistas en las grandes potencias siempre consistió en posicionarse como fuerzas dominantes en el ámbito nacional, aunque también necesitaban colonizar y ejercer el libre comercio. De modo que esos miembros potenciales de una clase terrateniente global se fueron volcando a la posición de hacendados esnob o, en palabras de dicho autor, “la nobleza del oriente europeo en los siglos posteriores, que se replegaba de la conciencia de clase internacional para inscribirse en la solidaridad de estatus local”, todo lo cual era funcional a los intereses de la burguesía de los países centrales (1974: 353). De acuerdo con Wallerstein, esas élites localizadas también podían llegar a sentirse oprimidas por las burguesías europeas, lo que generaría que buscaran protecciones en su propio Estado-nación, alimentando a su vez el nacionalismo.

<sup>40</sup> No obstante, en ese período, la balanza de pagos de Gran Bretaña registraba un déficit, pues se compraba más de lo que se vendía en operaciones internacionales. Los principales socios comerciales eran sus propias colonias, Europa y, a la larga, América. Esta situación a su vez alimentaba el conflicto entre los productores industriales, que obtenían ganancias gracias al bajo costo de las importaciones, y los productores agrícolas, que no podían competir con los precios de la materia prima y los alimentos importados. Lo que le dio un saldo positivo a la balanza de pagos fue el comercio de servicios (como los seguros, el transporte marítimo, los dividendos y los intereses provenientes del extranjero), que aumentó de manera considerable en la segunda mitad del siglo XIX.

<sup>41</sup> Entre el año 1820 y el año 1840, Gran Bretaña exportó una quinta parte de su producción. En 1851, las exportaciones ya alcanzaban un cuarto de la producción total, mientras que en 1861 llegaban a un tercio y en 1871, a dos quintas partes. Así, la conquista de los mercados internacionales resultó fundamental para la economía británica. Este fenómeno también da cuenta de la importancia que revestía el debate entre los defensores del proteccionismo y los del libre comercio.

Resulta necesario resaltar que el carácter dominante del capitalismo industrial era un rasgo ilegible en ese momento, sobre todo porque se mantuvo en esas condiciones incluso hasta poco antes de “explotar” o tornarse muy legible. Esto confirma que, en su etapa inicial, las nuevas lógicas económicas dominantes no necesariamente son la forma social prevalente. En efecto, hacia el año 1870, el capitalismo industrial era la lógica dominante en Gran Bretaña, pero sólo había modificado a una parte de ese Estado, y no se había consolidado más que en ciertas zonas delimitadas de América del Norte y Europa Occidental. Sin embargo, no tardó en generalizarse, gracias al auge de las nuevas técnicas y de las nuevas industrias, así como a la existencia de concentraciones de capital cada vez más grandes y poderosas cuyo campo de acción se hizo extensivo a la escala mundial. Es más, dicha expansión se produjo mientras caían los imperios estatales de la etapa anterior, lo que podría elegirse, según cuáles sean las categorías de interpretación empleadas, como característica distintiva del período en lugar de los nuevos imperialismos. Cuando el capitalismo industrial hizo su aparición en escena, se tornó visible la fuerza laboral nacional, sujeta a una explotación de dimensiones descomunales. También en ese momento surgieron y adquirieron reconocimiento público varios movimientos de trabajadores, a la vez que se desarrollaron y se implementaron nuevos modos de dominación laboral.

Por otra parte, al mismo tiempo que alcanzaba su punto cúlmine, Gran Bretaña ingresaba en una etapa de rivalidades pronunciadas con potencias en ascenso que desafiarían su posición dominante. Aunque en ese momento no se notaba, Alemania y los Estados Unidos le estaban ganando (Beaud, 1981). El carácter con frecuencia problemático de la legibilidad en los grandes procesos de transformación se ve acentuado en este caso porque, a mediados del siglo XIX, la burguesía sólo era visible como clase dominante en Gran Bretaña, aun cuando el capitalismo industrial se estaba desarrollando en otras futuras potencias.<sup>42</sup>

A pesar de la diversidad en materia de trayectorias y temporalidades entre las grandes potencias europeas de la época, todas ellas señalan el

42 En cuanto a las otras grandes potencias europeas de la época, Holanda se había estabilizado, Portugal y España estaban decayendo y Rusia continuaba expandiéndose hacia Asia. Tras la Restauración, Francia recuperó la posesión de sus colonias, que habían quedado relegadas durante la Revolución y el Imperio. Es posible que ese abandono estuviera relacionado en parte con la lentitud en el avance del capitalismo industrial, lo que reconfirma la importancia del colonialismo para el capitalismo. La expansión colonial francesa fue mayormente militar.

surgimiento de un sujeto histórico específico durante la construcción de los capitalismos nacionales centrados en geografías económicas imperiales. Si bien a la larga ese sujeto histórico puede identificarse como la burguesía de cada uno de los países, también es cierto que el Estado desempeñó un papel fundamental en todos ellos y, al principio del proceso, fue el actor más importante, aunque se registran variaciones en el grado de incidencia y el modo de inserción institucional. Para describir en términos más sencillos estas configuraciones tan complejas, se podría afirmar que en Holanda, la burguesía fue el actor más importante desde el inicio del desarrollo capitalista, mientras que en Inglaterra ese lugar lo ocupó el Estado (la monarquía y el Parlamento) en conjunto con la burguesía, y en Francia lo ocupó mayormente el Estado. Con el paso del tiempo, cuando la burguesía se consolidó como actor principal en el desarrollo del capitalismo industrial, se constituyó de forma diferente en tanto actor social y como persona jurídica en cada una de las grandes potencias. Ese proceso resultó fundamental para la formación de un propietario legítimo de los medios de producción que no fuera la monarquía ni la nobleza. En los dos apartados siguientes se analizan estas cuestiones con mayor profundidad, sobre todo en el caso de Inglaterra.

#### LA CONSTRUCCIÓN DE LA BURGUESÍA NACIONAL COMO PERSONA JURÍDICA

Existe una tensión interesante en el desarrollo histórico de una burguesía nacional que, para constituirse como tal, necesitó las instituciones políticas nacionales (como el Parlamento, en el caso de la burguesía inglesa), aunque tenía intereses creados en las geografías económicas imperiales. Así, el desarrollo del capitalismo industrial en Inglaterra constituye un experimento natural que resulta útil para esclarecer tres conjuntos de cuestiones. El primero concierne a la articulación del comercio exterior, los saqueos y la colonización con el surgimiento y el auge de la burguesía nacional en tanto persona jurídica. El segundo se relaciona con la ilegibilidad del capitalismo como fuerza dominante en la economía inglesa durante un período en que se adjudicaba ese papel a la nobleza y la Corona (como ya se ha señalado, esta condición reaparece en varias de las etapas históricas analizadas hasta aquí y culmina con la ilegibilidad del capitalismo industrial como fuerza dominante a principios del siglo XIX). El tercero atañe a la economía política que se construyó en la medida en que la bur-

guesía forjaba su propia personalidad jurídica en tanto titular de derechos a partir de la lucha contra el absolutismo y la nobleza, cuando aún no contaba con dicha personalidad. Como resultado obtenemos la construcción de un sujeto novedoso, que al mismo tiempo es propietario legítimo de los medios de producción y titular legítimo de los medios para ejercer un fuerte control sobre los trabajadores que necesita y de quienes depende. Este proceso, transcurrido a lo largo de un siglo, representa un cambio histórico profundo, que de haberse concentrado en un marco temporal más breve equivaldría, en términos de Sewell (1980), a una serie de “eventos” que perturban las estructuraciones existentes.

Toda esta situación surgía de un contexto anterior en el que no resultaba especialmente legible el proceso histórico que se encontraba en marcha. Como señala Wallerstein (1974), el siglo xvi no es un siglo concluyente. Los estratos capitalistas forman una clase que sobrevive pero aún no triunfa en la esfera política. Los sectores que se benefician de la expansión geográfica y económica del sistema capitalista, especialmente en las regiones del centro, tienden a operar en la escena política en tanto grupo definido sobre todo por su papel económico. Entre ellos se encuentran los campesinos, los mercaderes y los industrialistas orientados a la obtención de ganancias en la economía mundial. Sin embargo, existen otros actores (como la aristocracia tradicional, los gremios y los propietarios de tierras heredadas) que presentan resistencia, pues quieren mantener sus privilegios. No obstante, de acuerdo con Wallerstein, la principal dinámica histórica apunta a la formación de una nueva clase, aun cuando todos los demás grupos a menudo parecen dominantes y el “barniz cultural” les aporta un aspecto de unidad.

Llegado el siglo xvii, la burguesía inglesa ya tenía la fuerza suficiente como para enfrentar al absolutismo y legitimar una nueva forma de gobierno. Locke les proporciona algunos instrumentos con su *Tratado sobre el gobierno civil* (1690), que contiene una justificación para el derrocamiento del soberano en nombre de la libertad. Según este autor, la protección de la propiedad privada resulta fundamental para el contrato social: el libre consentimiento de todos los ciudadanos funda la sociedad y el gobierno (el contrato social). Si el soberano se adueña de las propiedad ajena, está justificado que el pueblo se rebele. Locke rechaza el absolutismo (que ubica al soberano por encima de la ley y, en consecuencia, por fuera de la sociedad civil). No obstante, en su obra todos estos principios quedan limitados a las clases “adecuadas”, es decir, a quienes se han ganado el derecho de manejar sus propios asuntos, como los terratenientes, la burguesía comercial y financiera, los hacendados, el clero y la pequeña nobleza. En efecto,

Locke no considera que la clase trabajadora sea capaz de autogobernarse. Para lidiar con los sectores pobres, recomienda el uso de la fuerza (Bourne 1969: 378). En síntesis, la burguesía adopta a este autor como representante teórico. Asimismo, las ideas de Locke tienen éxito entre las clases gobernantes de Inglaterra y Holanda, y en el siglo XVIII son adoptadas por los juristas y filósofos de Francia. Son las ideas de la burguesía ilustrada.

De hecho, Locke ofrece una racionalidad sustancial para dar cuenta de ciertos cambios fundamentales que ya estaban en marcha al momento de publicarse su obra. Sus ideas guardan una relación de correspondencia con los intereses de los sectores burgueses, que conciben el libre comercio como un estímulo para la expansión de la actividad comercial y la producción, y el Parlamento como un vehículo para la legitimación política de su proyecto económico. A fin de realizar transacciones en la escala mundial, hace falta renovar la infraestructura institucional y las capacidades operativas. En efecto, la burguesía utiliza al Parlamento, lo que señala la formación de una nueva economía política que no se limita a una acumulación primaria de capital.<sup>43</sup> En 1670, se obtiene la libertad de exportar cereales, mediante lo cual se espera fomentar la agricultura. Además de la Compañía de las Indias Orientales, fundada en el año 1600, aparecen varias instituciones similares cuyo objetivo es promover el comercio, como la Compañía de la Bahía de Hudson (1670) y la Compañía Real Africana (1672), dedicada a la trata de esclavos. En 1694 se funda el Banco de Inglaterra,<sup>44</sup> que recauda 1,2 millones de libras en doce días, lo que indica el poder incipiente de los capitalistas. A cambio de los préstamos otorgados al gobierno, la institución recibe permiso para funcionar como el primer banco comercial de Inglaterra y para operar con letras de cambio (Carruthers, 1996). Al gobierno, por su parte, no se le exige que devuelva el monto total de la deuda, sino que pague los intereses. La Nueva Compañía de las Indias Orientales (1698) también se funda en parte para prestar dinero al gobierno. Como el Parlamento controla a esta última y al Banco de Inglaterra, su poder sobre la Corona se ve incrementado (Ashley, 1961: 185), lo que a su vez aumenta el poder político de la burguesía.

43 Sir Dudley North escribe su *Discurso sobre el comercio* (1856 [1691]) en defensa del libre comercio, que resulta claramente distinto del mercantilismo. Existe un fuerte vínculo de correspondencia entre las ideas de libertad política (Locke) y la necesidad de liberalismo económico (North).

44 El Banco de Inglaterra fue creado por un grupo de financistas que prometió prestarle a la Corona 1,5 millones de libras para los gastos de la guerra contra Flandes. Como contraprestación, se les adjudicó el título de corporación con derecho a recibir depósitos y operar con letras de cambio.

Aunque este crecimiento en el poder parlamentario supone un desplazamiento político de importancia crítica para la formación de la burguesía en tanto sujeto de derecho, ese desplazamiento se inscribe en una larga historia de acumulación de poderes parciales y reivindicaciones por parte de la clase capitalista emergente. En 1624, por ejemplo, la Ley de Monopolios regulariza el derecho de patentes de manera tal que el creador de una innovación pueda hacer valer el derecho a obtener parte de las ganancias provenientes de su uso, es decir, su “derecho de propiedad sobre el invento”, mientras que la Corona se limitaba a entregar premios a las innovaciones, pero nunca otorgaba ganancias particulares al inventor (North, 1981: 164 y ss.; Hartwell, 1971: cap. 11).<sup>45</sup> Otro ejemplo de esa acumulación de “derechos” está dado por la resolución de un conflicto en torno a los impuestos y el comercio de lana durante el gobierno de los Estuardo: el acuerdo alcanzado por las partes le proporciona ingresos a la Corona, le adjudica al Parlamento el derecho de fijar los niveles impositivos y le otorga a los mercaderes el monopolio del comercio lanar (North y Thomas, 1973).

En este proceso económico y político de múltiples facetas y gran extensión, orientado a obtener ventajas, se desarrollaron capacidades que a la larga se incorporarían en un sistema para la protección de la propiedad privada, la habilitación de las operaciones globales y la formalización de las decisiones políticas que concentraban dichas ventajas en la burguesía emergente. Entre las variables esenciales para este proceso encontramos las leyes parlamentarias, el aumento en el poder fiscal del Parlamento (Ashley, 1961) y la enorme expansión comercial de Inglaterra durante el siglo xviii.

En efecto, el comercio de larga distancia resultó fundamental para el veloz desarrollo de Inglaterra durante el siglo xviii. La colonización, los saqueos y la explotación de mano de obra local o extranjera, sobre todo mediante la esclavitud, siguieron funcionando como fuentes primarias de enriquecimiento, lo que a su vez contribuyó con el comercio y la producción. No obstante, para esta empresa también se adoptaron tácticas maliciosas, como la prohibición de importar tejidos de algodón de la India, impuesta en el año 1700. Dado que esos tejidos tenían una calidad muy superior a la de los tejidos ingleses, su importación amenazaba la producción interna. En ese período, el volumen comercial se quintuplicó y los ingresos nacionales se

45 En la etapa anterior, las patentes estaban atrapadas en un sistema de favores y privilegios monárquicos que databa como mínimo del año 1331. Tal sistema permitía que la Corona empleara las patentes y los monopolios comerciales para engordar sus cofres, pero fue duramente criticado en la segunda mitad del siglo xvi (North y Thomas, 1973: 147 y ss.).

cuadruplicaron. El comercio exterior fue un factor muy importante para el gran crecimiento de las ciudades portuarias, como Liverpool, Manchester, Bristol y Glasgow.<sup>46</sup> Sin embargo, empezó a conformarse una diferencia muy pronunciada. Mientras que la acumulación estatal procedía en las mismas esferas que en siglos anteriores (los caminos, los canales fluviales, los puertos, las flotas navieras y la maquinaria administrativa), la acumulación burguesa dio un nuevo giro: si bien continuó el aumento en las fortunas privadas y las reservas de mercadería, una parte cada vez mayor del capital se volvió capital productivo (materia prima, máquinas y manufacturas).

Autores como Quesnay (1958 [1757]), Turgot (1795) y A. Smith (1976 [1759]) advirtieron esa nueva lógica: era posible extraer un producto neto de la mano de obra productiva lo cual podía ampliar o mejorar la producción. El agente principal de ese cambio fue la burguesía, proveniente de la manufactura, del comercio, del sector financiero y, en Inglaterra, de una parte de la nobleza. Esa clase emergente articuló su proyecto económico y político en torno a la noción de libertad en todas las grandes potencias de la época. La burguesía inglesa en especial participó de los asuntos estatales mediante el Parlamento, donde supo procurarse la libertad de comercio y producción, la libertad para pagar la mano de obra al mínimo y la libertad de defenderse ante las alianzas y revueltas de los trabajadores. En cambio, los miembros de la burguesía francesa, que estaban excluidos de los asuntos estatales, salvo en carácter de empleados, buscaron la libertad política respecto del Estado absolutista, la supresión de los privilegios de la nobleza y una constitución que prometiera la igualdad.

Las nociones emergentes de la democracia liberal le proporcionaron a la burguesía una forma institucional que posibilitaba el desarrollo "lícito" de un sistema jurídico "legítimo" según el cual la burguesía y la propiedad eran criterios privilegiados para la concesión de derechos.<sup>47</sup> En efecto, ésta

<sup>46</sup> Para el desarrollo del comercio se requería que también se desarrollara el transporte. En Francia y los otros países de Europa continental, esto se logró mediante la corvea (la obligación de trabajar gratuitamente en las tierras del señor feudal), pero en Gran Bretaña se logró mediante la iniciativa de las asociaciones locales (los grandes terratenientes, los comerciantes y los productores agrícolas) que financiaron la construcción de caminos y comenzaron a cobrar derechos de paso. Así, el sector privado se vio fortalecido. Este fenómeno da cuenta de los diferentes modos en que Francia e Inglaterra constituyeron la división entre lo público y lo privado, pues en Francia fue principalmente el Estado quien se encargó de ese tipo de obras.

<sup>47</sup> Los que exigían la libertad, el derecho de propiedad privada y la democracia parlamentaria (aunque no necesariamente con esas palabras) eran los campesinos ricos, los comerciantes, la pequeña nobleza, los líderes locales, la

no se conformaba con el simple poder del capital, sino que buscaba autoridad. Para ello, hacía falta un gobierno que no estuviera basado en la divinidad del soberano sino constituido mediante el contrato social y los regímenes políticos. Si bien la burguesía se había protegido de la nobleza por medio de una alianza con la autoridad monárquica, la aparición del liberalismo le ofrecía otras alianzas posibles para impulsar sus propios proyectos. Así, el concepto de unidad nacional dejó de interpretarse en función del monarca y se transformó en un vehículo para las coaliciones de la burguesía y otros grupos en contra de la monarquía. En el caso de Inglaterra, si bien el interés común por la expansión colonial y el mercantilismo mantuvo la alianza de la burguesía con la monarquía, la primera supo aprovechar el descontento popular en su batalla contra el absolutismo, que fue también una lucha por obtener más poder.<sup>48</sup> Hacia fines del siglo XVIII, la idea de la nación, relacionada con el mercantilismo, comenzó a emplearse en contra del rey. Las formulaciones más prominentes de ese desplazamiento fueron la Revolución Francesa y la Revolución Estadounidense.<sup>49</sup>

En este punto detectamos la primera instancia de lo que sería el Estado liberal: el desarrollo de un sistema “legítimo” de leyes y normas que privilegiaban a los propietarios del capital productivo. Si bien el proyecto de

---

burguesía comercial y financiera, los juristas y los profesionales. Esos grupos representaban una nueva fuerza social de gran importancia, subestimada por la monarquía posterior a la muerte de Cromwell, que en un pacto con estos grupos acepta respetar la Declaración de Derechos (1689), en la que se prohibía al monarca suspender la aplicación de las leyes, recaudar impuestos y mantener un ejército en tiempos de paz sin el consentimiento parlamentario.

48 La unidad nacional, que en sus orígenes giraba en torno a la persona del rey, podía funcionar también como una forma de hipernacionalismo y belicismo intenso (de hecho, en ese período hubo una sucesión de guerras).

49 Wallerstein (1974) señala que la burguesía se identificó con el Estado-nación, pero podría haberse identificado con otras entidades, sobre todo con las clases burguesas de otros Estados-nación. La burguesía adquiere conciencia de sí en el sistema, pero sólo en el marco del Estado-nación. No obstante, existían otras opciones, como adquirir conciencia de sí en tanto clase mundial, una definición impulsada por numerosos grupos. Asimismo, en la periferia también había propietarios campesinos. Cuando el reinado de Carlos V alcanzó su punto máximo, en los Países Bajos, el sur de Alemania, el norte de Italia y otras regiones, muchos depositaron sus esperanzas en las aspiraciones imperiales de los Habsburgos: esos grupos constituían un estrato social, pero podrían haber formado una clase social. Tras el fracaso imperial, la burguesía europea se dio cuenta de que su destino estaba ligado al Estado-nación. Estos datos indican que existían varias trayectorias alternativas y, por lo tanto, desnaturalizan los registros históricos. Más específicamente, los fenómenos mencionados apuntan a impugnar el Estado-nación y, por tanto, lo desnaturalizan.

formalización de los derechos que detentaban los propietarios del capital se desarrolló en Inglaterra más que en cualquier otro país, esa tendencia también se manifestó en las otras grandes potencias de la época. Holanda, por ejemplo, poseía un régimen de larga data que favorecía a los capitalistas comerciales, financieros y manufactureros. La Revolución Francesa, por su parte, constituyó un suceso mucho más repentino y complejo que las luchas extendidas de la burguesía inglesa, pero a la larga le otorgó más facultades a la burguesía francesa, aunque éstas sólo adquirieron plena vigencia en la década de 1850 mediante la alianza con el monarca, Napoleón III.

Las doctrinas fundacionales en esta primera etapa del Estado liberal incorporan ciertas ideas sobre la libertad individual, la colonización de territorios extranjeros y la protección de la propiedad burguesa en tanto entidad diferente a la propiedad monárquica. Todos esos proyectos e intereses se elaboran como parte de los argumentos doctrinales que sustentan la legitimidad política de ciertos actores, aunque con frecuencia se enmascaran tras las nociones de "unidad nacional" y "bien común". Los escritos económicos de Hume (1955), por ejemplo, hacen hincapié en la importancia del comercio exterior (más que de los metales preciosos) como fuente de riqueza para los sujetos y como vía para aumentar el poder del Estado. Este autor pondera las ventajas del comercio exterior en sus dos formas: la importación y la exportación.<sup>50</sup> Por su parte, Adam Smith, discípulo de Hume, pretende justificar en su *Teoría de los sentimientos morales* (1759) un orden social basado en los intereses individuales.<sup>51</sup> Lo que llama la atención en sus declaraciones sobre los sectores pobres es la funcionalidad de la pobreza (expresada en frases al estilo de "si no hubiera pobres, no gozaríamos de la experiencia máxima, que es hacerles donaciones"), así como también la idea de que los pobres son tan felices como el resto de las personas. No obstante, al mencionar los deberes del soberano, Smith se acerca mucho más a lo que hoy conocemos como liberalismo: proteger de las invasiones al país, proteger a todos sus miembros de la injusticia y la opresión ejercida por terceros, y hacerse cargo de ciertas

50 Asimismo, Hume subraya que las personas deben gobernarse según sus propios intereses, mas no según los controles y las normas. Una nueva armonía social puede surgir de los intereses y egoísmos múltiples bajo la forma del pluralismo liberal.

51 Adam Smith justifica los placeres de la riqueza y los honores, así como la existencia de unos pocos que gozan de privilegios (pues eso fomenta la inventiva, la laboriosidad y el avance de la humanidad), a la vez que propone la idea de la mano invisible (con lo cual justifica que algunos tengan mucho y que muchos no tengan casi nada).

obras públicas. Asimismo, este autor se opone al mercantilismo en nombre de los intereses del consumidor.<sup>52</sup> El mundo de Smith es el mundo del capitalismo industrial (los molinos, los clavos y los alfileres), el mundo de los oficios artesanales, los comerciantes, los transportistas, los leñadores y los pastores. Este autor destaca la importancia del trabajo como medida real del valor de intercambio de todas las mercancías.<sup>53</sup> Aplicando estas mismas ideas, los descendientes de europeos que viven en las colonias comienzan a combatir el dominio de Europa y a clamar por la democracia y la libertad, aunque a la vez siguen explotando la mano de obra esclavizada y masacrando a los aborígenes.

Ahora bien, en esta configuración, los que salen perdiendo son la nobleza, los pequeños artesanos y, sobre todo, los trabajadores. La primera, ubicada entre el rey y la burguesía, sufre un marcado descenso en materia de privilegios y poder relativo. En cuanto a los segundos, si bien se oponen a la nobleza terrateniente, quedan sujetos a un nuevo proceso de extorsión de la plusvalía bajo el dominio indirecto de los intermediarios y comerciantes.<sup>54</sup> Los artesanos pobres no piden la libertad ni la democracia, sino ciertas protecciones básicas bajo la forma de leyes: mejores salarios, menos horas de trabajo y algún tipo de privilegio frente a la competencia extranjera. En cuanto al campesinado, los estratos más pobres se ven gravemente afectados por el cercamiento de los terrenos comunales que se lleva a cabo a mediados del siglo xvii. Los trabajadores agrícolas caen en la indigencia cuando ambas oleadas de cercamientos los expulsan de la tierra. Ésta y otras medidas de disciplina orientadas a controlar a los trabajadores y a los pobres en las ciudades y aldeas contribuyen a generar gran descontento y agitación.

Los cercamientos se extienden con intensidad durante el siglo xviii, sobre todo a partir del año 1760, y se van ejecutando cada vez más mediante las leyes dictadas en el Parlamento. Dichas leyes arrojan luz sobre el proceso de desarrollo de capacidades que aportarían instrumentos económicos y

52 Al mismo tiempo, el gobierno civil, en tanto régimen instaurado para proteger la propiedad privada, funciona como defensa de los ricos frente a los pobres.

53 Smith se opone a todo aquello que pueda restringir el derecho a trabajar, con lo cual se opone básicamente a todas las prohibiciones.

54 En las actividades de procesamiento se conserva la importancia de la labor artesanal, aunque compite con otras formas de producción. Los artesanos independientes y las familias de campesinos comienzan a trabajar en el hogar para los productores comerciales. Ésa es la principal forma que adquiere el capitalismo en Gran Bretaña. Las grandes plantas manufactureras bajo un mismo techo no son lo más común ni llegan a serlo en esa época.

políticos a la burguesía. Por medio de ellas, el Parlamento formaliza ciertas ventajas específicas para los propietarios del capital de producción y posibilita la formación de una fuerza laboral especialmente vulnerable y desfavorecida.<sup>55</sup> Asimismo, esas leyes resuelven la tensión entre la Corona y la burguesía a favor de esta última. Sin embargo, el cercamiento no es un fenómeno propio de la Edad Moderna, pues data como mínimo del año 1236, cuando se dicta el Estatuto de Merton (North y Thomas, 1973: 151). En ese momento, la idea era otorgar derechos privados para apropiarse de las ganancias acumuladas por las mejoras de la tierra, “mejores rentas y mayores beneficios”. El cercamiento se justificaba en función de las consecuencias positivas para la productividad agrícola que derivaban de la propiedad privada (Thompson, 1963: 217). La posición de las monarquías sobre el cercamiento no era unánime (Polanyi, 2001: 37-38). Según Briggs, “entre 1761 y 1780, en la primera etapa de cercamientos parlamentarios, se dictaron 4.039 leyes, a las cuales se agregaron 900 más entre 1781 y 1800” (1959: 41).<sup>56</sup> La *General Enclosure Act* [Ley general de cercamientos] de 1801 racionaliza el procedimiento.<sup>57</sup> La creación de una clase trabajadora con esas características resulta clave para una dinámica que estaba expandiéndose en Inglaterra: la de producir más para producir más. La ejecución de ese proyecto acarrea muchos cambios en la organización de la agricultura, la minería y la manufactura. Entre 1770 y 1830, esa lógica se hace extensiva a una cantidad cada vez mayor de sectores: el sector textil, el sector ferroviario, el sector armamentista y el sector metalúrgico.

Se podría afirmar que el punto clave en términos analíticos de este tipo de relación entre los trabajadores y la burguesía reside en que, a pesar de

55 La modernización de la agricultura y la ganadería desplaza a una enorme fuerza laboral que queda a merced de las compañías mineras y manufactureras. La modernización desplaza o expulsa a los pobres, los desempleados, los ocupantes ilegales, los huérfanos y las viudas.

56 El mismo Briggs en su libro de 1984 menciona 1.300 leyes dictadas entre 1760 y 1801, y otras 1.000 dictadas entre 1800 y 1820.

57 Después de 1801, “el procedimiento utilizado en general era el cercamiento por ley parlamentaria, más que por presión o acuerdo voluntario de las partes. A fin de ejecutar la ley parlamentaria no hacía falta unanimidad local, pero sí se requería dinero suficiente para pagar los honorarios de los abogados y agrimensores, así como para construir las cercas, colocar los arbustos, abrir los caminos e instalar los desagües una vez que la ley había sido aprobada. La aprobación de la ley constituía una formalidad la mayoría de las veces, pues las personas designadas para inspeccionar las tierras favorecían invariablemente a quienes solicitaban el cercamiento y, por lo tanto, el Parlamento dictaba la ley” (Briggs, 1984: 172).

recorrer distintas trayectorias en cada una de las potencias europeas de la época, el resultado final acaba por ser semejante en todas ellas: el proletariado se configura en función de una posición sistémica en la nueva economía emergente, pero también en función de un tipo particular de personalidad jurídica mediante la aprobación de diversas leyes y normas en cada país. Se trata del proceso de formación de un sujeto jurídico que carece de derechos y facultades esenciales, a diferencia de las clases terratenientes, a quienes se les otorgan numerosos derechos. Ambos sujetos, con todas sus diferencias, son creados como sujetos nacionales, profundamente inmersos en la “economía nacional” y constitutivos de ella.

La articulación de ese proyecto industrial con la existencia de una clase trabajadora especialmente desfavorecida indicaría la necesidad de tal posición de desventaja: la necesidad de que existiera una clase trabajadora en esas condiciones para que pudiera avanzar la producción industrial. Si bien es posible que la trayectoria histórica posterior refuerce aún más esta idea, los registros históricos también admiten una complejidad mayor. En efecto, las manufacturas de la realeza en Francia no responden a ese modelo. Una de las principales diferencias es que, en ellas, el Estado francés se encarga de organizar la producción. En la misma línea, los Estuardos de Inglaterra por momentos se proponen frenar o al menos debilitar las leyes de cercamiento para reducir la brutalidad y la velocidad con que se convierte a la mano de obra rural en una fuerza de trabajo urbana e industrial. Las interpretaciones liberales tradicionales conciben a la Corona como un elemento reaccionario que obstaculiza el progreso, pero Polanyi (2001: 39) atribuye a la monarquía y a la Iglesia el mérito de impedir que los cercamientos destrozaran por completo el tejido social. Es posible que su intervención haya transformado un proceso sumamente destructivo en un sistema bastante más sustentable de producción e innovación. Como al rey y la Iglesia los preocupaba la despoblación de las zonas rurales y querían frenar el proceso de desplazamiento de los trabajadores agrícolas, entraron en conflicto con los señores locales y la nobleza. El Parlamento, por su parte, tendía a favorecer los cercamientos. Si bien en materia legislativa casi siempre resultaba victorioso el Parlamento, también es cierto que la Corona logró instaurar el sistema de las *Poor Laws* [Leyes de pobres], que apuntaban a moderar la transición y a proteger las relaciones de autoridad locales.<sup>58</sup> No obstante, en el intento de desacelerar los cercamien-

<sup>58</sup> Los motivos de esta intervención eran diversos, pero la impulsaba fundamentalmente cierta inquietud por el aumento de la población, sobre todo en el caso de los trabajadores urbanos. A fines del siglo xviii, este fenómeno

tos y ofrecerles cierta protección a los sectores más desfavorecidos, el Estado también posibilitaba el avance del proyecto industrial, pues contribuía a que la vida de los pobres y los trabajadores fuera un poco más soportable, aunque estuvieran sujetos a controles cada vez mayores.

No obstante, independientemente de las protecciones paternalistas otorgadas por el Estado a los grupos más débiles en general, su función principal en el proceso de desarrollo industrial fue la de reforzar el proyecto capitalista nacional mediante medidas proteccionistas, licencias y monopolios de corte mercantilista, y leyes destinadas a proteger la propiedad privada y a debilitar de manera considerable el estatus de los trabajadores. Por un lado, el Estado ofreció su respaldo político y militar para la expansión comercial y colonial. Por el otro, usó la ley y el poder de policía contra los sectores pobres y las revueltas de los trabajadores. El Parlamento, con frecuencia alineado tras los intereses de la burguesía, desempeñó un papel fundamental en este proceso. En 1769, por ejemplo, una ley parlamentaria calificó de delito mayor la destrucción voluntaria de máquinas y edificios industriales, penando con la muerte a quienes fueran culpables de dicho delito. En 1799, otra ley prohibió la formación de asociaciones de trabajadores que pidieran aumentos salariales, reducciones del horario laboral u otro tipo de mejoras en las condiciones de trabajo.<sup>59</sup>

En efecto, el derecho se usó para ejecutar un duro embate contra los trabajadores y los pobres. En ese proceso, comenzó a configurarse la personalidad jurídica privilegiada de la burguesía. Las intervenciones del Estado, en su mayoría, beneficiaron a las nuevas clases propietarias, que así se diferenciaron de la nobleza, pues esta última, a pesar de ser una clase propietaria, no desempeñó un papel tan importante en el estímulo de la labor estatal, sobre todo en la esfera jurídica. La nueva clase burguesa estaba compuesta por una combinación de grupos sociales recientes y anteriores, como los miembros de la nobleza con empresas comerciales, agrícolas o mineras, los grandes comerciantes y financistas que exhibían sus progresos comprando propiedades, los mercaderes que se iniciaban en la manufactura y construían fábricas, o los comerciantes y productores que se transformaban en prestamistas. Todos ellos en conjunto manejaban la economía del país, y el Estado contribuyó a posibilitarlo.

---

generó un incremento en la demanda de alimentos de bajo costo, lo que a su vez ejerció mayor presión para la mejora de la producción agrícola.

59 Asimismo, se enviaron soldados para enfrentar las revueltas de 1779 en Lancaster y de 1796 en Yorkshire.

En este proceso se puede observar la creación de lo que hoy denominamos “estado de derecho” o “imperio de la ley”, que aquí surge para legitimar la propiedad privada, proteger a la burguesía emergente de los abusos de poder por parte del rey y la nobleza, y otorgar a estas nuevas clases propietarias la facultad decisiva de controlar a los trabajadores como derecho legítimo. Se detecta así el proceso de formación de un sujeto de derecho que representa una impugnación al poder absolutista, abre un espacio para los derechos de otros actores nuevos e institucionaliza un poder aplastante sobre los trabajadores a su servicio. La burguesía surge como sujeto histórico en tanto pone en marcha una serie de procesos que configuran una nueva economía política. Si bien es apenas una parte de la formación del capitalismo, también es cierto que contribuye a establecer los reordenamientos fundacionales de la nueva economía política. Las estructuras prácticas y jurídicas que se desarrollan en ese período posibilitan la elaboración de proyectos económicos nacionales con suficiente flexibilidad como para incorporar el comercio exterior, los saqueos, los derechos de las burguesías nacionales y las enormes divisiones sociales en el marco de la unidad nacional. No obstante, el discurso sobre los derechos también se transformaría en una herramienta para las reivindicaciones de los sectores oprimidos, quienes pedirían mayores protecciones formales.

A su vez, todo este proceso transcurre en el contexto de una relación cambiante entre la burguesía y la nobleza. En el segundo tercio del siglo XIX, Gran Bretaña sufre una modificación decisiva en la composición de su capital nacional: los elementos vinculados con el desarrollo del capitalismo (los valores extranjeros, los ferrocarriles nacionales, las edificaciones, y el capital industrial, comercial y financiero) adquieren una posición dominante con respecto a los elementos más tradicionales, vinculados con la herencia (las haciendas y las fincas).<sup>60</sup> En el transcurso del siglo XIX, la aristocracia terrateniente pierde el monopolio del poder político y local. Si bien la nueva burguesía y la vieja nobleza comparten los mismos intereses, están del mismo lado en los conflictos sobre la propiedad y se oponen a las “masas”, casi todas las grandes reformas de ese siglo benefician a

60 En 1819, se registró un fenómeno que podría caracterizarse como un regreso al patrón oro (Briggs, 1984: 201). En 1825, la *Bank Charter Act* [Ley de autorización de bancos] liberalizó la actividad de los bancos rurales; la *Banking Act* de 1826 tuvo efectos deflacionarios, etcétera. En 1844, la *Bank Charter Act* dispuso que sólo el Banco de Inglaterra estaba autorizado a emitir moneda en papel. Asimismo, las leyes empresariales dictadas entre 1844 y 1861 (McNeill, 1986: 507) permitieron a todas las empresas adherirse al régimen de responsabilidad limitada, menos a los bancos, que tuvieron que esperar hasta 1858.

la primera. En el campo político, los enfrentamientos entre el conservadurismo (la nobleza) y el liberalismo (la burguesía) con frecuencia enmascararon las alianzas y la interacción cada vez mayor entre ambas clases.

La clase trabajadora, por su parte, aún no funcionaba como un actor político en esa época. Los tres siglos de abuso que había sufrido en manos de los patrones la habían debilitado. Así, la aristocracia aceptó las reformas electorales instauradas en el año 1832, que otorgaban el derecho de voto a más grupos sociales, como algunos sectores de la clase trabajadora, solamente porque beneficiaba sobre todo a los comerciantes y a los industriales, y porque apenas elevaba el número de votantes de 500.000 a 813.000. Las reformas no brindaban uniformidad en las leyes electorales y, por lo general, sólo unos pocos habitantes de las ciudades tenían derecho al voto. Como era necesario poseer ciertos bienes para ejercer el derecho a elegir los "caballeros del condado", la aristocracia rural dominaba las elecciones en esas zonas (McNeill, 1986: 449).<sup>61</sup> Las tendencias revolucionarias de los movimientos reformistas se vieron subyugadas por los efectos contrarrevolucionarios que tuvieron en el plano local los sucesos de 1789 (Thompson, 1963: 807), aunque la reforma parlamentaria volvió a abrirse a debate en 1828. La nobleza apresuró la contrarrevolución, y la burguesía industrial atenuó sus reclamos y se acomodó al *statu quo*. Sin embargo, el movimiento reformista, compuesto sobre todo por miembros de la clase trabajadora, se radicalizó. En la crisis de 1831-1832, se organizaron manifestaciones populares masivas que reclamaban la reforma. Según E. Thompson, los *whigs* utilizaron la amenaza de la revolución obrera para conseguir una reforma que se limitaba a sus propios intereses, pero de todos modos necesitaban conseguir algo para contener la agitación creciente de la clase trabajadora (1963: 809, 819). Finalmente, los intereses de clase media de los *whig* se apoderaron del movimiento popular emergente, limitando sus aspectos más revolucionarios. El universo del artesano y el del trabajador no calificado seguían estando demasiado alejados entre sí como para que éstos formaran una fuerza política coherente, lo que derivó en la fractura del movimiento y posibilitó que cayera bajo el dominio de la clase media (E.

61 Entre las legislaciones más importantes de ese período se encuentran las *Sturges Bourne Acts* de 1818 y 1819, que restringieron la votación local al electorado compuesto por quienes poseían propiedades. Sin embargo, también existían ciertas prohibiciones "específicas", como las *Test Acts* y la *Corporation Act*, revocadas en 1828, que impedían ejercer cargos públicos a los disidentes religiosos no anglicanos. Antes de la revocación, el Parlamento dictaba anualmente "leyes de inmunidad" para que dichas personas pudieran ejercer esos cargos.

Thompson, 1963: 814). McWilliam (1998) observa que la concesión del derecho al voto contribuyó a disolver la “multitud” (previamente, quienes estaban privados de ese derecho solían reunirse en lugares públicos para hacerse oír). Además, la reforma electoral distribuyó de manera más dispersa los puntos de sufragio, con lo cual dificultó las reuniones políticas. Ni siquiera la revocación en 1846 de los aranceles impuestos por las *Corn Laws* [Leyes de granos] resultó desastrosa para los terratenientes, pues los forzó a administrar mejor sus tierras y mecanizar la producción, lo que a su vez les generó más ganancias.<sup>62</sup>

No obstante, lo que caracteriza al siglo xix en Inglaterra es el ascenso de la burguesía. La aristocracia rural no reconoció necesariamente el cambio transcendente que se estaba gestando ni advirtió que estaba quedando desplazada como actor político de peso por la burguesía en alza, a la que aún podía ubicar en posición de desventaja mediante leyes y decretos aprobados en el Parlamento, cuerpo al que todavía podía controlar. Ese desplazamiento quedó oculto a su vez porque ciertas instituciones y actividades económicas tradicionales conservaban su importancia, si bien el capitalismo industrial ya era la forma dominante.

Ahora bien, mientras que el auge del capitalismo industrial en Inglaterra ubicaba a la burguesía inglesa en una posición emblemática con respecto a la formación de dicha clase, las otras grandes potencias recorrían sus propias trayectorias. Esta multiplicidad de trayectorias resulta importante en tanto, a la larga, todas ellas alimentaron el desarrollo de las geografías imperiales y, en consecuencia, inscribieron sus características y proyectos nacionales en la formación de la escala mundial. Hacia fines del siglo xix,

62 En torno a estas leyes se observa un microcosmos de alineaciones políticas en la Inglaterra del siglo xix. Las *Corn Laws*, promulgadas en el año 1815, prohibían la importación de granos si los precios en el mercado interno no alcanzaban los 80 chelines por cuarto (Briggs, 1984: 201). Su promulgación fue producto de un “Parlamento terrateniente” que había gozado de una cosecha récord en 1813, pero había sufrido una mala cosecha en 1814. Los trabajadores, el público en general y numerosos comerciantes y productores industriales se opusieron a estas leyes. En 1828, fueron sometidas a una revisión en virtud de la cual se permitió la importación de trigo sin aranceles siempre que el precio superara los 73 chelines por cuarto, pero a la vez se impuso un arancel oneroso para cuando el precio fuera menor de 20 chelines por cuarto (Rubinstein, 1998: 77). En 1839, se formó una liga de oposición a estas leyes, y en 1843, nació una liga en contra de la primera y a favor de las Leyes de granos, que contó con el apoyo del campo y de muchos *tories*. Tras la hambruna sufrida en Irlanda en 1845 a causa de los problemas con la cosecha de papas, el gobierno abolió las *Corn Laws* en 1846.

la burguesía nacional de cada potencia perseguía el desarrollo de las geografías imperiales en pos del comercio y la inversión.

En Francia, por ejemplo, el ascenso de la burguesía se da de manera muy diferente al caso inglés. Aunque los reyes Capetos habían creado la versión más lograda hasta ese momento del Estado territorial soberano y, a la larga, habían debilitado a la nobleza, la burguesía no se había fortalecido demasiado. La Revolución Francesa marca la derrota de los sectores privilegiados (la nobleza y el clero) y, en este sentido, beneficia a la burguesía capitalista, a la burocracia estatal (los juristas, los administradores y los notables), al campesinado y a la pequeña burguesía de los comerciantes y los artesanos. Tras la caída del imperio, la burguesía financiera, comercial e industrial ya no puede aliarse con la aristocracia rural, como sí sucede en Inglaterra.<sup>63</sup> Dado el panorama político de la revolución y las alineaciones predominantes en el poder, una alianza con la nobleza por lo general resulta impensable. Por lo tanto, la clase burguesa tiene que apoyarse en el campesinado y en la pequeña burguesía de los artesanos y los comerciantes para hacer frente a los conflictos con el proletariado industrial, como ocurre en 1830 y en etapas posteriores. Los elementos vinculantes en esa alianza son las ideas de libertad y democracia, así como el derecho a la propiedad privada y su protección. Sin embargo, esto supone que, en gran medida, el requisito para que exista tal alianza es la protección de sectores que habrían quedado destruidos de haberse desarrollado la burguesía capitalista con mayor velocidad. El resultado de todo esto es un crecimiento más lento del capitalismo industrial en Francia durante el siglo XIX, pues para garantizar la supervivencia de la agricultura y el trabajo artesanal se recurre al proteccionismo (más que al libre comercio) y a una incorporación más gradual de las técnicas novedosas.

Con el caso de Francia, vuelve a quedar demostrado que el Estado nacional desempeña un papel central en el ascenso de la burguesía y del capitalismo nacional. Tras la revolución de 1789, la alianza entre el rey y la burguesía se ve alterada. El sector mercantil de la burguesía industrial y financiera no encuentra apoyo para desarrollarse hasta que llega Napoleón III. Por momentos, esa alianza fracasa, pero en otros momentos triunfa, como sucede con la creación de los bancos en las décadas de 1830 y 1850, con el desarrollo ferroviario durante el Segundo Imperio, con la construcción del canal de Suez y con los grandes proyectos de urbanización

63 Beaud observa que, con el transcurso del tiempo, una gran parte de la aristocracia rural "se resigna a la derrota, retirándose a sus fincas o encerrándose en sus salones" (1981: 132 n. 3).

en el interior de Francia (Beaud, 1981: 133). No obstante, la sociedad francesa mantiene su carácter “profundamente rural”, provinciano y agrícola, con gran parte del trabajo aún a nivel artesanal. En gran medida, el capitalismo industrial y financiero se limita a la esfera provincial, mientras que cada sector de la industria se regula mediante “acuerdos y consultas” entre los participantes clave, lo que deja poco espacio para la competencia de mercado (*ibid.*).

En Alemania (mejor dicho, en Prusia, ya que la unificación alemana se da en 1871), la revolución burguesa no existe. El movimiento de 1848 y la consiguiente aprobación de la constitución por parte del rey no marcan ningún cambio significativo en las relaciones de producción ni modifican el *locus* del poder político, a pesar del *Zollverein* (la unión aduanera de Alemania), que los mercaderes habían fundado en 1834. La nobleza terrateniente conserva el poder político, mientras que en el Estado prusiano siguen predominando las estructuras feudales durante un extenso período. No es sino hasta el ascenso de Bismarck que la burguesía adquiere el dominio político, un fenómeno que Marx y Engels (1949) conciben como una revolución desde arriba. Bajo el mando de Bismarck, el Estado se transforma desde adentro, orientándose hacia el capitalismo. A partir de 1860, con el respaldo del Estado, se intensifica la industrialización capitalista, que hasta entonces era bastante limitada. La burguesía se encuentra frente a una clase trabajadora que se organiza rápidamente. A pesar de su alianza con la pequeña burguesía, la burguesía no logra luchar “en dos frentes: contra la nobleza y contra los trabajadores. Por lo tanto, acepta el dominio político” de la coalición formada por la nobleza terrateniente y los burócratas estatales de alto rango.

En cuanto a los Estados Unidos, observamos en este punto un caso interesante, incluso aunque no consideremos que iba camino a convertirse en la mayor potencia mundial. Su desarrollo en tanto economía política de naturaleza capitalista industrializada se distingue del caso francés, pero también del británico. A diferencia de Francia y Gran Bretaña, los Estados Unidos no poseen una sociedad tradicional de carácter agrario o feudal, sino que surgen como una confederación laxa con un Estado central débil. Además, carece de los linajes medievales que otorgaban legitimidad a los soberanos nacionales de esos países en tanto fuentes de derecho y autoridad.

Una de las diferencias más fundamentales con Inglaterra reside en el origen de la economía política estadounidense. Mientras que en Inglaterra la riqueza se asienta en la propiedad inmobiliaria, ese sistema no resulta práctico para las colonias debido a la abundancia de tierras. El método de

distribución inmobiliaria varía según la colonia, pero en general se tiende a beneficiar a la gente común. En Nueva Inglaterra, por ejemplo, las colonias puritanas fomentan la cohesión social otorgando tierras a los municipios y congregaciones religiosas, que a su vez las redistribuyen entre los grupos de colonos. Algunas colonias restringen la transferencia de propiedades inmuebles y mantienen tierras comunales. Sin embargo, en líneas generales, se inclinan por la propiedad individual. Con la excepción de Nueva Inglaterra, se instala un sistema denominado *head right* o derecho de terreno, en virtud del cual se entregan tierras a todas las personas que inmigren a la colonia (incluso a los que se encuentran en estado de servidumbre bajo contrato, una vez que el contrato vence). Este sistema permite la compra y la venta de tierras, a la vez que exige formalmente el pago de un impuesto al rey o a una autoridad superior, aunque la recaudación concreta de esos impuestos resulta bastante irregular, en el mejor de los casos. La modalidad de *head right* se extiende hasta fines del siglo xvii.<sup>64</sup> En 1763, una vez terminada la Guerra Franco-India, el Parlamento británico procura aumentar el control imperial sobre las colonias por medio de una aplicación más estricta de las *Navigation Acts* y las prácticas impositivas. La clausura del puerto de Boston, efectuada a principios de la década de 1770, genera un cambio en la relación de Inglaterra con las colonias, pues éstas consideran que se trata de un ataque a la libertad económica de los bostonianos y una usurpación de su propiedad privada sin contraprestación alguna. En el año 1781, se ratifican definitivamente los Artículos de la Confederación.

Una segunda diferencia fundamental que se observa en el caso estadounidense es la inclinación general hacia el rendimiento más que hacia los privilegios. Así, la mayoría de las colonias dictan normas para la protección de la propiedad privada, pero también exigen que la tierra se utilice de manera productiva. En Nueva Inglaterra, por ejemplo, se estipula un plazo determinado para ocupar las tierras o cultivarlas. Ely (1992) ofrece un panorama detallado y a la vez conciso de todas las políticas específicas en ese sentido. Con frecuencia, se imponen gravámenes a fin de fomentar el desarrollo: para poder pagar los impuestos, es necesario obtener ganancias de las tierras y, por lo tanto, cultivarlas. Por otra parte, el riesgo de incendios impulsa la reglamentación de la propiedad urbana. A lo largo del

64 Los estados donde mejor funciona el *head right* son Virginia, Maryland y Pennsylvania, mientras que en Nueva Inglaterra no se lo aplica en lo más mínimo, pues sus habitantes se oponen a los matices feudales del sistema (Ely, 1992: 11 y ss.).

siglo XVIII, se otorgan determinados privilegios monopólicos para mejorar el transporte y desarrollar tecnología. No obstante, diversas constituciones estatales de los años 1776 y 1777 prohíben los monopolios y procuran reformar las leyes de herencia para evitar la existencia de haciendas de dimensiones excesivas (por ejemplo, mediante la primogenitura). Antes de que se adopte la constitución federal, los derechos de propiedad se articulan de distinta manera según el Estado: en algunos casos, se incluyen en las constituciones estatales, mientras que otras veces se los contempla en leyes posteriores. En líneas generales, incluyen alguna forma de protección de la propiedad privada, alguna limitación al poder monopólico y alguna solución intermedia entre la expropiación pública gratuita y el pago de indemnizaciones (Ely, 1992: 30-32). Una serie de dificultades y conflictos diversos deriva en un crecimiento del apoyo a la Convención Constituyente de 1787, que protegería los derechos de propiedad, reglamentaría el comercio y restablecería el crédito público.

Ahora bien, todas estas condiciones también dan lugar a una trayectoria diferente en la formación de los sujetos jurídicos ya mencionados (el propietario del capital productivo y el trabajador). El proceso de configuración de una clase compuesta por los propietarios del capital productivo (a diferencia de la riqueza heredada o la economía agraria del Sur) se entrelaza en gran medida con la formación de un Estado federal sólido. En mi análisis, esta última constituye una variable fundamental para la posibilidad de garantizar vastas concentraciones de riqueza productiva sobre la base del fuerte carácter distributivo del sistema previo.

#### LA CONSTRUCCIÓN DE LA LEGALIDAD DE UN SUJETO DESFAVORECIDO

Dos de las dinámicas esenciales en el desarrollo del capitalismo industrial son la formación de la clase trabajadora y el ascenso de la nueva clase dirigente. Cada una de estas clases constituye una combinación de distintos grupos sociales, aunque a la larga aparece un grupo que representa a la mayoría o funciona como dominante. Más allá de la heterogeneidad interna, casi todos los grupos que componen estas clases asumen una posición definida en los conflictos sociales de la época y en las relaciones económicas fundacionales que se van configurando. No obstante, las trayectorias sociales, políticas y jurídicas mediante las cuales se forman esas clases varían considerablemente según el país, aunque pueda afirmarse

que las características sistémicas fundamentales de sus posiciones resultan semejantes en sentido abstracto.

Ahora bien, el tema que constituye el objeto clave del análisis que expondré a continuación ha recibido menos atención que las dinámicas sociales y económicas más extendidas en la formación de la clase trabajadora. Por lo tanto, aquí estudiaremos la construcción activa de la personalidad jurídica del trabajador en yuxtaposición con la personalidad jurídica del propietario del capital productivo, es decir, la clase que dirige la economía. Con ese fin, observaremos las leyes y normas de la época para detectar en ellas la labor de construcción de distintos sujetos/actores económicos. Existen múltiples debates acerca del carácter derivativo o constitutivo del derecho para la construcción de dichos sujetos, sobre todo en el caso del trabajador (Bok, 1971; Forbath, 1991; Rogers, 1990; Steinfeld, 2001; Archer, 1998). Sin embargo, no me propongo aquí entrar en esos debates, ni mucho menos saldarlos. Más bien, mi intención es analizar el derecho como factor en la configuración del trabajador en tanto sujeto desfavorecido, pues se trata de un factor con un nivel suficiente de formalidad y explicitación para tornar legible la labor de construcción de dicho sujeto. Cabe aclarar, no obstante, que dicha función del derecho no excluye la posibilidad de usarlo para las reivindicaciones de los trabajadores. Lo que hicieron los trabajadores, las organizaciones sindicales y los partidos políticos frente a las leyes varía según las condiciones en cada país y los canales institucionales por medio de los cuales procedía la labor jurídica. Mientras que en Inglaterra primaba el Parlamento, en los Estados Unidos ese canal era el Poder Judicial.

Claramente, la legislación británica apuntaba a controlar a los trabajadores. Engels (1892) y otros autores de la época observan que el derecho y las condiciones concretas de trabajo transforman a los miembros del proletariado en esclavos *de facto* de la clase propietaria, con la ventaja adicional de que los patrones pueden despedir a los obreros, a diferencia de lo que ocurría con la esclavitud. Los trabajadores estaban sujetos a reglamentos estrictos que los reprimían mediante la imposición de multas, la reducción del salario o el despido. Además, trabajaban en condiciones inseguras e insalubres, con jornadas extensas de arduas labores.<sup>65</sup> Todas estas condiciones constituyen la base sobre la cual se desarrolla la industria británica en el siglo XIX. En este período, se da un vínculo de acumulación

65 Las mujeres y los menores representaban una gran porción de la fuerza laboral.

En 1834, los menores de 13 años constituían el 13% de la mano de obra en la industria textil inglesa; en 1850, el 5%, y en 1874, el 14% (Beaud, 1981: 39).

primitivo entre la nueva clase trabajadora industrial y los propietarios de las fábricas, pues hasta el más mínimo margen de ganancia es importante y casi no existe ninguna de las estructuras de intermediación que surgen luego con el Estado de bienestar. Hacia mediados del siglo XIX, el sistema industrial británico ya se había diversificado considerablemente y, por lo tanto, había dado origen a una clase trabajadora diversificada en la misma medida. El sistema anterior seguía funcionando mediante el trabajo artesanal y doméstico, las manufacturas y los asilos para personas pobres donde éstas trabajaban a cambio de comida y alojamiento, así como las factorías surgidas a fines del siglo XVIII (Béaud, 1981: 121). De hecho, los telares manuales predominaron como método de producción de tejidos de algodón hasta 1829-1831 (*ibid.*). Sin embargo, se registró un desarrollo considerable del sistema fabril. El surgimiento de las grandes fábricas y el sistema de trabajo en talleres domésticos o *putting-out system* señala el nacimiento de una nueva lógica. Este último representaba una nueva forma de trabajo doméstico que involucraba a toda la familia y colocaba a los trabajadores en posición de marcada desventaja, pues otorgaba a los empleadores el control absoluto de los niveles salariales. Una tercera parte de la indumentaria fabricada en Londres en 1830 se produjo bajo dicho sistema.

Como había ocurrido antes con las *Corn Laws*, la reglamentación de la actividad fabril se transformó en el escenario donde se enfrentaron los intereses opuestos de los capitalistas industriales y la élite agraria. En este contexto, se promulgaron varias leyes conocidas como *Factory Acts* [Leyes de las fábricas] con el objeto de proteger a los trabajadores en los sectores clave de la industria.<sup>66</sup> En términos generales, los proteccionistas y *tories* del

66 El sector industrial se encontraba bastante diversificado e incluía la producción de tejidos de lana, seda, algodón y lino con máquinas de vapor y energía hidráulica. Otros sectores de la industria textil se dedicaban a los tejidos de punto, el encaje, las telas estampadas, la tintura y el blanqueado, mientras que también funcionaba la manufactura de artículos de metal, cerámica y vidrio. Por otra parte, existía el proletariado agrario y minero. Aunque las *Factory Acts* se aprobaron para proteger a las mujeres y los niños, que eran los trabajadores más vulnerables, generaron una contraofensiva de los patrones, que pretendían limitarlas. La *Cotton Factory Act* [Ley de las fábricas de algodón], dictada en 1819, prohibía el trabajo infantil (de los menores de nueve años) en las fábricas de tejidos de algodón y limitaba la jornada laboral de los trabajadores que tenían entre nueve y dieciocho años. La *Factory Act* de 1833 exigía que los niños asistieran a la escuela, mientras que la *Mines Act* [Ley de minería] de 1842 prohibía que los niños menores de 10 años y las mujeres trabajaran en las minas. La *Factory Act* de 1844 limitaba la jornada laboral de las mujeres y los niños de entre ocho y trece años en las fábricas, mientras que otra ley relacionada, que

Parlamento tendían más a apoyar ese tipo de legislación, mientras que los radicales se oponían a la intervención "impropia" del Estado (Rubinstein, 1998: 80). El apoyo de los *tories* se vinculaba con su interés por conservar las *Corn Laws*: según sus argumentos, la mayoría de los trabajadores pertenecían al sector agrario, con lo cual la mejor manera de protegerlos era mantener en vigencia las normas que protegían la producción agrícola, lo que a su vez evitaría la migración de trabajadores rurales a la ciudad y frenaría el desempleo. Además de estos intereses, hubo otras alianzas y conflictos que funcionaron como conductos de dicha legislación, con frecuencia ajenos a una verdadera preocupación por las condiciones de trabajo.<sup>67</sup>

A medida que el capitalismo industrial iba avanzando a mayor velocidad, los productores de manufactura intensificaban sus esfuerzos por controlar a los trabajadores. En agosto de 1850, se aprobó una Ley de fábricas complementaria que extendía la jornada laboral de mujeres y niños a diez horas y media de lunes a viernes y siete horas y media los sábados. Si bien las revueltas sociales que afectaron a Europa continental en 1848 no se sintieron con la misma intensidad en Inglaterra, los patrones las utilizaron como excusa para reprimir a los trabajadores eliminando la interrupción para las comidas, reincorporando los turnos de trabajo nocturno para los hombres, y despidiendo a las mujeres y niños, entre otras medidas (Marx, 1977: 398). En principio, esto sirvió para reinstaurar el "sistema de relevos" empleado por los patrones para evadir las reglas mediante un cambio de puesto para los más jóvenes en las fábricas (*ibid.*: 400-403). Ahora bien, los tribunales ingleses no se mostraban dispuestos a castigar a los productores industriales por semejantes prácticas. En efecto, un fallo judicial de 1850 dictado por la *Court of Exchequer*, uno de los cuatro tribunales superiores de Inglaterra, determinó que esas prácticas actuaban contra el espíritu de la ley, pero no contra su letra, con lo cual, en lo concreto, las legalizó. En

---

representa la primera intervención parlamentaria en el horario laboral de los hombres adultos, exigía que la jornada laboral empezara todos los días a la misma hora, con relojes a la vista del público, aunque también reducía la edad mínima para trabajar de nueve a ocho años (Rubinstein, 1998: 80; Marx, 1977: 394). En 1845, se dictaron normas de seguridad para el trabajo en las fábricas de tejidos estampados (Rubinstein, 1998: 80). Por último, la *Factory Act* de 1847 fijó una jornada de diez horas para las mujeres y los niños, e indirectamente benefició a los trabajadores masculinos, pues la mayor parte de las labores fabriles requerían de la mano de obra infantil (McNeill, 1986: 508).

<sup>67</sup> Durante el mismo período también se dictó la *Emancipation Act* [Ley de emancipación] de 1833, que abolía la esclavitud o, más bien "otorgaba la libertad con cuantagotas" (Marx, 1977: 392).

este contexto, el antagonismo de clases alcanzaba un nivel cada vez mayor de tensión, y las condiciones fabriles presentaban gran variedad según el criterio de los patrones, la aplicación de las leyes y otros factores.

Los análisis tradicionales sobre el trabajo en este período conciben los cambios jurídicos como un tipo de resultado natural e inevitable, o bien como un cambio que corre en paralelo a las fuerzas sociales y económicas que configuran la economía de mercado.<sup>68</sup> A pesar de que los obreros ingleses eran “libres” en tanto no eran propiedad de los patrones ni revestían carácter de siervos, la implementación de un aparato formal para el control de los trabajadores y la posibilidad de que los patrones ejercieran el poder directo sobre ellos son dos factores que problematizan el análisis. Una vía posible de acceso a esta problemática compleja sería el estudio de las normas que gobernaban las sanciones para los trabajadores que incumplían sus contratos en el siglo xix. Steinfeld (2001) sostiene que el origen de lo que hoy denominamos “trabajo libre” (es decir, el derecho a renunciar sin ser sancionado ni sufrir otros tipos de presión, como la amenaza de encierro o castigo penal) no reside en las fuerzas del mercado ni en la expansión de las relaciones sociales contractuales a principios del siglo xix, como se cree habitualmente. Según este autor, el “trabajo libre asalariado” surge de “las restricciones a la libertad contractual impuestas por la legislación social y económica adoptada durante los últimos veinticinco años del siglo” (*ibid.*: 10). Steinfeld se vale de los archivos judiciales, los dictámenes de los tribunales, los debates parlamentarios y los datos sobre juicios civiles y penales por incumplimiento de contrato laboral entre 1857 y 1873 para demostrar que los trabajadores ingleses del siglo xix no eran libres en el sentido que le damos a la noción de trabajo libre en el siglo xxi.<sup>69</sup> Si un trabajador británico dejaba a su patrón antes de finalizar el contrato, era penado con una serie de sanciones no pecuniarias que iban desde los azo-

68 Según esos análisis, los trabajadores no eran libres en el Medievo, pero consiguieron ciertas libertades jurídicas entre fines del siglo xiv y principios del siglo xv, cuando los ingleses obtuvieron permiso de trabajar a cambio de un salario. La ley que regulaba la relación entre trabajador y patrón se conocía como ley de “señores y siervos” en todos los casos, salvo para los aprendices y los sirvientes domésticos.

69 En su trabajo anterior sobre los Estados Unidos, Steinfeld presenta un planteo similar al señalar que el reemplazo del trabajo esclavo por trabajo libre no constituye un efecto inevitable del capitalismo de los siglos xviii y xix. Sostiene, en cambio, que el trabajo libre es el resultado de luchas en las que el republicanismo, la Revolución Estadounidense y la persistencia de una institución cada vez más execrable como la esclavitud negra (1991: 137-146) obligaron al trabajador medio estadounidense a la acción (*ibid.*: 123-127, 181).

tes hasta el encarcelamiento con trabajo forzado.<sup>70</sup> En 1860, por ejemplo, 11.938 trabajadores británicos, en su mayoría obreros metalúrgicos y mineros, fueron juzgados por incumplimiento de contrato, y muchos recibieron sanciones penales. De acuerdo con Steinfeld, "el número de condenados rondaba los 7.000 trabajadores, de los cuales 1.699 cumplieron condena en la cárcel, 1.971 fueron multados, 3.380 recibieron otras sanciones (como reducciones salariales y pago de los costos judiciales) y uno fue azotado" (2001: 80-81). Los datos históricos muestran un incremento marcado de las sanciones penales en Gran Bretaña entre 1823 y la década de 1860, lo que indica que los juicios aumentaron en los momentos más prósperos del ciclo económico. Cuando crecía el desempleo, la cantidad de juicios disminuía, como ocurrió entre 1857 y 1873, aunque en ningún año fueron menos de 7.000. Asimismo, las sanciones penales afectaban a los trabajadores de modo indirecto, pues se los amenazaba con denunciarlos si se negaban a cumplir las órdenes del patrón o renunciaban a su puesto.

La ubicación temporal de diversas medidas represivas refleja el impulso acelerado y generalizado hacia la acumulación de capital. La *Combination Act* [Ley de asociación] de 1799, por ejemplo, que prohibía las organizaciones sindicales y las asociaciones jacobinas, coincide con la expansión incipiente de la economía inglesa (Rubinstein, 1998: 20) y produce involuntariamente el acercamiento de esos dos grupos (E. Thompson, 1963: 500). Esta ley fue revocada en 1824 y parcialmente reinstaurada en 1825. La campaña realizada para abolirla en la década de 1820 recibió el apoyo parlamentario de quienes sostenían que evitaba la cooperación entre empleados y patrones (entre otros, respaldaron esa campaña Francis Place y Joseph Hume, aunque Thompson matiza ese apoyo al aclarar que ambos rechazaron propuestas más radicales [*ibid.*: 517-518]). La revocación de 1824 generó una oleada de huelgas y disturbios, así como la formación de una nueva comisión parlamentaria para investigar el proceso. La nueva versión de la ley, sancionada en 1825, permitía la asociación, pero sólo para tratar demandas relativas al horario laboral y al salario. En ese momento, la sindicalización dejó de ser ilegal, pero quedó bajo estrictas regulaciones (Rubinstein, 1998: 20 y ss.; E. Thompson, 1963: 516 y ss.). No obstante, Thompson afirma que fue precisamente en esos años (1799-1820) cuando más avances registró (*ibid.*: 503-504). Asimismo, el autor señala

70 La capacidad judicial de sancionar a un número cada vez mayor de trabajadores británicos derivaba de las modificaciones efectuadas a las *Master and Servant Acts* [Ley de señores y siervos], que reglamentaban la interacción entre empleado y empleador.

que al momento de dictar la *Combination Act* ya existían normas suficientes para sancionar como ilegal la actividad sindical. Por lo tanto, dicha ley se aprobó sobre todo para intimidar a los trabajadores con una prohibición general de *todas* las formas de organización. Si bien la amenaza era común para todos los trabajadores, Thompson supone que la ley se aplicó más a los obreros industriales que a los artesanos. Sin embargo, incluso en las fábricas, fueron escasos los trabajadores juzgados en virtud de la *Combination Act*, pues con mayor frecuencia se invocaban normas más antiguas (*ibid.*: 504-507; Briggs, 1959: 136). De hecho, surgió un universo informal permitido de organizaciones “semilegales”, como las sociedades de socorro mutuo, las asociaciones locales de trabajadores y otras, que conformaron una infraestructura organizativa para la clase trabajadora (E. Thompson, 1963: 505, 508).

En virtud de la ley de 1825, si los trabajadores no notificaban de las huelgas un mes antes a los patrones, eran pasibles de sufrir sanciones penales. Como señala el historiador británico D. C. Woods (1982), entre 1858 y 1875, el 38% de los juicios penales en las regiones donde se encontraban las minas de carbón derivaban de huelgas ilegales, no de renunciias ilegales. Por otra parte, si un patrón firmaba contrato con una trabajadora y luego la despedía, teóricamente ésta tenía derecho a cobrar su salario por una cantidad “mínima” de días de empleo, pero eran raras las ocasiones en que las *Master and Servant Acts* se aplicaban en perjuicio de los empleadores. Cuando bajaba el nivel de demanda, por ejemplo, los jueces no solían obligar a los patrones a contratar empleados (Woods, 1982: 165). En este sentido, los empleadores siempre salían beneficiados, pues “podían obligar por ley a sostener contratos largos, bajo sanción penal, pero a la vez negaban toda responsabilidad de ofrecer trabajo durante el plazo del contrato” (*ibid.*: 107).

Ahora bien, los acontecimientos que se dieron en Inglaterra fueron el inicio de una etapa intensiva en la transformación capitalista de la producción. Ésta registró un aumento considerable, el sistema salarial se vio extendido, la población activa engrosó sus filas y las luchas laborales se multiplicaron. Esa nueva lógica económica giraba en torno a las fábricas y a las numerosas invenciones técnicas creadas para incrementar la producción. Las instalaciones fabriles, que por lo general funcionaban en edificios de ladrillo de cuatro plantas, precisaban cientos de trabajadores y eran controladas como prisiones. Los obreros explotados, muchos de los cuales eran mujeres y niños, provenían de diferentes regiones y de distintos grupos sociales, desde los campesinos desplazados por el sistema de cercamientos hasta los pequeños artesanos expulsados del mercado por

los comerciantes. La clase trabajadora en formación presentaba una diversidad enorme, pero la mayoría de sus integrantes estaban igualmente desesperados.<sup>71</sup> Dicha diversidad se constituyó como la materia prima del proceso de trabajo, en tanto una lógica particular le otorgó nueva forma. Hoy en día se observa un fenómeno semejante en la diversidad de orígenes y estatus que presenta la nueva fuerza laboral compuesta por inmigrantes, ciudadanos pertenecientes a minorías y otros grupos marginados que unidos constituyen la mano de obra necesaria para cierto tipo de trabajos en las grandes ciudades.

Así como la formación del Estado nacional recorrió una trayectoria distintiva en los Estados Unidos, lo mismo ocurre con la constitución de una fuerza laboral desfavorecida y las posteriores luchas de los trabajadores. Además, en ese país no existía un movimiento político sólido de base clasista que pudiera reivindicar los derechos laborales. Al igual que en Inglaterra, los patrones usaron el Estado para formalizar sus ventajas sobre los trabajadores, pero en lugar del Parlamento, allí primaron los tribunales. Como aún sucede en la actualidad, las leyes estadounidenses ofrecían muchas menos protecciones que las europeas contra el abuso, los accidentes de trabajo, las enfermedades y el desempleo (véanse, por ejemplo, Forbath, 1991: caps. 1 y 5; Rogers, 1990). Dichas leyes, al igual que hoy, se aplicaban sólo a una pequeña parte de la población activa y carecían de disposiciones sobre las condiciones laborales que garantizaran ciertas protecciones básicas (Bok, 1971). Mientras que, hacia fines del siglo XIX, en las principales potencias europeas crecían las organizaciones sindicales que adoptaban amplios proyectos de reforma y redistribución de corte clasista, en los Estados Unidos la *American Federation of Labor* rechazaba o evitaba ese tipo de proyectos (Forbath, 1991; Bok, 1971). La mayoría de los autores explican esta diferencia o "excepción" en el caso estadounidense por la vía del individualismo o el conservadurismo de los trabajadores locales.<sup>72</sup> Sin

71 Los períodos de grandes transformaciones sociales representan la posibilidad de profundas agitaciones en la vida y el sustento de las personas, así como importantes aumentos en el nivel de desesperación. La eliminación de la servidumbre en Prusia surtió un efecto semejante. Y, como explicaremos más adelante, la formación actual de una clase de trabajadores carenciados con un alto nivel de diversidad en las principales economías desarrolladas presenta características similares, que podrían emplearse como indicadores de dichas transformaciones.

72 Esta falencia organizativa también se explica en función de otros factores, como la fragmentación étnica de la clase trabajadora estadounidense. Sin embargo, Wilentz (1984) descarta ese factor. En efecto, la clase trabajadora de las grandes

embargo, algunos especialistas (Bok, 1971) toman la legislación vigente y la labor de los tribunales, más que el individualismo, como factores críticos que dan cuenta de esa desventaja. Existe también un número menor de expertos que descartan de pleno la noción de “excepcionalidad” en el caso de los trabajadores estadounidenses (Katznelson y Zolberg, 1986; Gutman, 1976; Montgomery, 1980; Sassen, 1988, 1999) y niegan que los índices de organización sindical hayan sido inferiores en los Estados Unidos que en Europa, sobre todo en Francia (Katznelson y Zolberg, 1986).

Sin restarles importancia a todas estas explicaciones, tomaremos aquí la que se centra en la incidencia del derecho y sus órdenes institucionales para analizar de qué manera éste contribuye a la construcción de una fuerza laboral desfavorecida (Perlman, 1928). En el caso estadounidense, el gobierno atacó con tanta intensidad al movimiento sindical que, hacia fines del siglo XIX, este último ya estaba totalmente debilitado y optaba por tácticas más moderadas. En Europa, por su parte, los embates estatales contra los trabajadores habían radicalizado a los grandes sindicatos. Ahora bien, el gobierno estadounidense no ejerció esa función por medio de la legislación o el accionar ejecutivo, sino mediante los tribunales de justicia y su doctrina de antecedentes (Bok, 1971). Forbath (1991: cap. 3) documenta la destrucción de un sindicato efectuada mediante la prohibición de las huelgas de solidaridad, la orden de encierros masivos y el uso de las fuerzas armadas para hacer valer los dictámenes judiciales.<sup>73</sup> Los jueces y los tribunales desempeñaron un papel fundamental no sólo en las acciones judiciales sino también en la toma de decisiones políticas, ya que, a diferencia de las grandes potencias europeas, el gobierno estadounidense ca-

---

potencias europeas también contaba con inmigrantes en el siglo XIX (Sassen, 1999), dato éste que suele omitirse en las versiones “oficiales” de la historia de Europa.

73 Forbath (1991: 27) observa que los artífices de la Constitución estaban preocupados por la existencia de facciones y, sobre todo, por la posibilidad de que los sectores pobres se aglutinaran en una facción que diera lugar a jugadas políticas para imponer la redistribución de la riqueza. Por lo tanto, ubicaron los asuntos relacionados con la propiedad y el mercado en una esfera suprapolítica: la del derecho privado. De ese modo, dichos asuntos se constituyeron como cuestiones de derecho y no de política. Todos estos planteos se retomarán en el capítulo 4 del presente trabajo, donde se analiza la conformación del dominio público y el dominio privado. En cuanto a las impugnaciones posibles en el periodo de industrialización, el carácter difuso de la federación de estados dificultaba la organización. Aunque los hombres blancos ya tenían el derecho de votar en la década de 1830, “no existía un Estado unitario que defender o transformar” (Katznelson, 1985: 273).

recía de burócratas profesionales, es decir, de una clase de trabajadores estatales que tuvieran puestos permanentes en los organismos y burocracias gubernamentales. Por lo tanto, la personalidad jurídica del trabajador y la del propietario del capital productivo se establecieron en gran parte mediante un conjunto de resoluciones judiciales.

Estos acontecimientos del siglo xix en los Estados Unidos tienen antecedentes históricos específicos. En el período colonial estadounidense, la legislación sobre el trabajo variaba según el Estado, pero se basaba en la del Viejo Mundo (Ray *et al.*, 1999). Debido a que predominaba la esclavitud, en el siglo xviii gran parte de la fuerza laboral no era libre: los patrones en realidad eran amos o señores que usaban a sus esclavos, aprendices o siervos.<sup>74</sup> Sin embargo, a diferencia de los trabajadores británicos, desde 1830 los estadounidenses prácticamente no sufrieron sanciones civiles ni penales por incumplimiento de contrato laboral.<sup>75</sup> Esto se debió a la existencia de un régimen esclavista en el que el esclavo se consideraba propie-

74 En 1740, por ejemplo, el estado de Carolina del Sur dictaminó que los esclavos eran "bienes personales de sus amos y poseedores" y, por lo tanto, podían comprarse, venderse, heredarse, gravarse con impuestos o confiscarse como parte de pago de las deudas del amo (Ely, 1992: 15). Si bien la legislación tendía a diferenciar los esclavos de otros bienes, requiriendo que el amo les proporcionara vestimenta y comida e impidiendo que los matara o los hiciera trabajar en exceso, la aplicación de esas leyes era bastante laxa. Los códigos prohibían a los esclavos reunirse, fugarse, poseer bienes o ganado y usar armas de fuego. Venderles bebidas alcohólicas era ilegal, al igual que enseñarles a leer y escribir. Durante los años previos a la Guerra Civil, prosperaron las normas que restringían el derecho de los amos a liberar a sus esclavos y permitían que las patrullas de control de esclavos ingresaran a las plantaciones sin autorización del propietario para castigar a sus esclavos (Ely, 1992: 61 y ss.). Hubo que esperar hasta el año 1808 para que el Congreso prohibiera efectivamente la trata de esclavos. En abril de 1862 se abolió la esclavitud en Washington, D.C.; en enero de 1863 se dictó la Proclama de Emancipación; y en 1865 se ratificó la Decimotercera Enmienda a la Constitución.

75 No obstante, Steinfeld (1991) señala que, si bien las sanciones penales por incumplimiento de contrato laboral no eran lo más común en los Estados Unidos, algunos trabajadores estadounidenses sufrían las mismas condiciones laborales "coercitivas" que sus pares británicos. En efecto, no todos los trabajadores estadounidenses quedaron exentos de sanciones penales después de 1830. Según Steinfeld, entre los grupos que siguieron expuestos a dichas sanciones se encontraban los marineros, que eran encarcelados si renunciaban, y los aparceros de los estados del Sur, que sufrían castigos si incumplían sus acuerdos de trabajo. El autor utiliza esos ejemplos y otros para indicar que, aun en el contexto laboral relativamente libre de los Estados Unidos, las libertades concretas de los trabajadores con frecuencia corrían peligro.

dad del amo y a las intensas acciones de los asalariados del Norte para abolir ese régimen en sus estados, donde el trabajo asalariado se generalizó a partir de 1820, y para eliminar todas las sanciones penales que evocaran la esclavitud. En efecto, las libertades comparativas de los trabajadores estadounidenses no derivaron de las fuerzas de mercado capitalistas sino del movimiento abolicionista del Norte y de otras potentes fuerzas políticas y morales. No obstante, hay historiadores del derecho que analizan la persistencia de la coerción en los Estados Unidos cuando la norma supuestamente era el trabajo libre. En un libro sobre las relaciones de trabajo después de la Guerra Civil, Amy Dru Stanley (1998) señala que las leyes locales contra la mendicidad obligaban a los vagabundos a incorporarse a la fuerza laboral, aunque la Decimotercera Enmienda hubiese abolido la esclavitud. Además, los trabajadores estadounidenses estaban exentos de sanciones penales (a diferencia de los británicos), pero sus patrones ejercían la coerción mediante un proceso denominado retención de salarios, en virtud del cual los trabajadores que abandonaban sus puestos antes de tiempo perdían los salarios adeudados, que quedaban en manos del empleador. En Gran Bretaña, los tribunales de justicia habían prohibido esa práctica, pero en los Estados Unidos los patrones la usaban como método de control.

A principios del siglo XIX, el sistema tradicional de jerarquías laborales propio de la actividad artesanal (aprendiz, oficial y maestro) comenzó a desintegrarse con el aumento de la migración a las ciudades y el incremento de la división del trabajo. Al observar que estaban compitiendo por un número cada vez menor de puestos en los oficios tradicionales, los nuevos oficiales comenzaron a formar organizaciones para promover sus intereses (Tomlins, 1993: 112-114; Laurie, 1997). Los primeros organizadores sindicales en general sufrían embates por parte de los patrones, quienes los acusaban de conspiración ante la justicia basándose en el *common law* inglés. La primera causa judicial de estas características fue *Commonwealth v. Pullis* (1806, Filadelfia). Ya en ese momento, la relevancia del sistema inglés en la república generaba controversia, pues los republicanos pretendían que sólo fuera válida la legislación codificada y consideraban que el poder de policía (o administración de la ley) era facultad exclusiva de la legislatura. Además, creían que el libre mercado generaría resultados justos. Bajo los principios del *common law*, sin embargo, las “combinaciones” (asociaciones) de trabajadores podían calificarse de conspiraciones.

Entre 1806 y 1842, hubo 17 juicios de esa naturaleza. Por lo general, los jueces imponían multas de costos mínimos, bajo amenaza de aumentar los valores para los reincidentes, y los jurados estaban compuestos por

patrones y comerciantes (Taylor y Witney, 1992: 6-7; Tomlins, 1993: 134). En estas causas judiciales, solía invocarse el bien común como criterio para procesar a dichas organizaciones. Mientras que los jueces propugnaban el *common law* como fuente de ese bien común, los radicales propugnaban el mercado. Entre la década de 1820 y principios de la década de 1830, dejó de prohibirse automáticamente la formación de asociaciones y se produjo un desplazamiento de la atención hacia el carácter lícito o ilícito de los medios y los fines que presentaban esas "combinaciones" (Tomlins, 1993: 144-147). Hacia la década de 1830, en la medida en que los trabajadores tomaban conciencia de la descomposición del sistema artesanal, los juicios por conspiración comenzaron a ser un punto crítico de descontento de la clase trabajadora (*ibid.*: 129, 153). Las acusaciones penales y los procesamiento resultaron instrumentales para frenar las huelgas, pues en la mayoría de los casos se condenaba a los acusados. La última de estas causas por conspiración registrada en los archivos judiciales data de 1842.<sup>76</sup>

La legislación pertinente del siglo xix y principios del siglo xx establece que la relación entre el trabajador estadounidense y su empleador es materia puramente contractual. Esta idea dominaba el panorama jurídico de los Estados Unidos y, en consecuencia, los tribunales conceptualizaban el trabajo en términos del derecho a celebrar contratos, lo que dificultaba la negociación de mejores condiciones por parte de los trabajadores. Por ejemplo, en un caso paradigmático caratulado *Lochner v. New York*, la Suprema Corte de Justicia de los Estados Unidos declaró inconstitucional una ley del estado de Nueva York en la cual se regulaba la cantidad de horas que podía trabajar un panadero por considerar que violaba el derecho fundamental de la persona a celebrar contratos.<sup>77</sup> La libertad para intercambiar trabajo

76 Este caso revistió especial importancia. En *Commonwealth v. Hunt*, 4 Met. (45 Mass.) 111 (1842), la Corte Suprema de Massachusetts dictaminó que, para lograr una condena, los empleadores debían demostrar el carácter ilícito de los medios o los fines procurados por las organizaciones sindicales acusadas (Taylor y Witney, 1992: 10; Tomlins, 1993: 180). Al quedar eliminada la relación directa entre sindicalismo y conspiración, la afiliación a un gremio ya no constituía un delito en sí misma. Sin embargo, los sindicatos siguieron recibiendo acusaciones de conspiración hasta alrededor del año 1880 (Taylor y Witney 1992: 10). La importancia primordial del caso *Commonwealth v. Hunt* reside en que su resolución sirvió para codificar la aplicación del concepto de conspiración: en ella básicamente se sintetizan los dictámenes judiciales emitidos al respecto en los años anteriores (lo que sirvió para limitar las acusaciones de arbitrariedad judicial) (Tomlins, 1993: 130, 215).

77 En *Lochner v. New York* (1905), la Corte rechazó una ley que restringía el horario laboral en las panaderías a 10 horas por día o 60 horas por semana porque

también formaba parte del sistema de *common law* bajo la doctrina del *employment-at-will* o empleo a voluntad, que permitía a ambas partes rescindir el contrato sin causa justificada (Feinman, 1976).

Esa doctrina posibilitó que no se ofreciera reparación alguna a muchos trabajadores estadounidenses que sufrieron lesiones en el lugar de trabajo. En efecto, los patrones utilizaban la libertad contractual como argumento para evadir la responsabilidad, apelando a nociones como la concurrencia de culpa de la víctima (es decir, que los actos del trabajador contribuyeron a la lesión), la asunción de riesgos (es decir, que el trabajador asume los riesgos de su trabajo) y la responsabilidad concurrente de los compañeros de trabajo (Finkin, Goldman y Summers, 1989). Asimismo, la libertad para celebrar contratos protegió en gran parte a los empresarios en detrimento de los obreros estadounidenses que se reunían u organizaban para mejorar las condiciones laborales (Forbath, 1991).

Hacia fines de siglo, se había popularizado entre los empleadores el uso de las órdenes judiciales como herramienta jurídica para resolver los conflictos laborales. Estas órdenes, dictadas por los tribunales, prohibían las

---

coartaba la libertad de contrato incorporada en la Decimocuarta Enmienda. Dicho tribunal argumentaba que las jornadas laborales extensas no amenazaban la salud de los trabajadores y, por lo tanto, la ley de Nueva York no tenía como fin proteger la salud sino reglamentar las relaciones de trabajo. Este dictamen judicial representaba la perspectiva liberal del *laissez-faire* y sentaba las bases para la represión de los intentos progresistas de reforma en los estados durante los treinta años posteriores (hasta la llegada de la Depresión) (Ely, 1992: 103). Sin embargo, la Corte Suprema mantuvo una puerta abierta para los casos en los que la salud y la seguridad de los trabajadores se encontraban en peligro manifiesto, como por ejemplo los accidentes de trabajo en minas o fábricas. Es más, el tribunal llegó a aceptar ciertas restricciones en el horario laboral, como ocurrió en el caso *Muller v. Oregon* (1908), cuando reconoció la limitación de la jornada laboral femenina en fábricas y lavanderías a 10 horas diarias por “motivos de salud especiales” (*ibid.*: 104). Por otra parte, la Corte rechazó la prohibición de los contratos en los que el empleado se comprometía a no afiliarse a ningún sindicato (llamados *yellow dog contracts*) bajo el argumento de que esa prohibición interfería con la libertad contractual (de modo que la igualdad formal funcionaba como pantalla para mantener la desigualdad). Obviamente, los sindicatos tomaron esta decisión como confirmación de la tendencia antisindical en el Poder Judicial (*ibid.*: 105). Asimismo, los tribunales se mostraban reacios a fijar salarios mínimos. En el caso *Adkins v. Children's Hospital* (1923), por ejemplo, se desestimó una norma del estado de Washington que establecía un salario mínimo para las mujeres, mientras que en *Charles Wolff Packing Company v. Court of Industrial Relations of Kansas* (1923) se rechazó el sistema de arbitraje salarial obligatorio que había implementado el estado de Kansas. La mayor parte de las sentencias dictadas en estos casos se basaba en la lógica contractual.

actividades sindicales (por ejemplo, las manifestaciones en el lugar de trabajo) durante los conflictos laborales. Además, se las usaba para impedir que determinadas personas o grupos boicotearan a un empleador. Se trataba de una herramienta eficaz, pues quienes incumplían dichas órdenes corrían el riesgo de ser multados o encarcelados. En la década de 1870, por ejemplo, las órdenes judiciales de este tipo se utilizaron para combatir el resurgimiento de las huelgas (sobre todo, en el sector ferroviario). Si bien los tribunales reconocían que las personas tenían derecho a negarse a trabajar para sus empleadores, no aceptaban la libertad de protestar e intimidar a otros trabajadores o clientes. Según la teoría que se aplicaba en esos casos, por más pacífica que fuera, la intimidación moral o la apelación a los clientes por parte de los trabajadores generaba un ámbito hostil que interfería con la actividad económica del empleador. En la medida en que los jurados comenzaban a solidarizarse con los sindicatos (debido al crecimiento en el apoyo público y a la mayor representación de la clase obrera en los jurados), los juicios por conspiración resultaban menos eficaces para los patrones. Por lo tanto, éstos empezaron a recurrir cada vez más a las órdenes judiciales contra los empleados. En el caso *Debs* (1895), dicha práctica se declaró constitucional (Taylor y Witney, 1992: 198s.). El origen del juicio se remonta a un conflicto entre la *Pullman Car Company* y el Sindicato Ferroviario Estadounidense en 1894 por un recorte de sueldos y el despido de varios sindicalistas. Cuando la huelga de los empleados de Pullman fracasó, el sindicato solicitó a las empresas ferroviarias que boicotearan los vagones de esa marca, pero éstas se negaron y la huelga se hizo extensiva a todo el sector ferroviario. Dado que los ferrocarriles posibilitaban el comercio interestatal, finalmente se dictó una orden judicial contra el sindicato.<sup>78</sup>

Asimismo, para controlar la actividad de los sindicatos con la ayuda de los tribunales, los empleadores apelaban a las leyes antimonopólicas. En el caso *Loewe v. Lawlor*, la Suprema Corte de Justicia de los Estados Unidos permitió que se aplicara la Ley Sherman (una norma antimonopólica) contra los sindicatos que redactaban listados de empleadores desleales.<sup>79</sup>

78 En 1931, ya se habían dictado 1.845 órdenes judiciales (Witte, 1932: 234, citado en Taylor y Witney, 1992: 20). La resolución del caso *Debs* también reconocía la validez de las órdenes judiciales contra personas que ayudaran a los trabajadores en los conflictos laborales, es decir, se aplicaba "a toda otra persona" que interfiriera "de manera alguna".

79 La Ley Sherman declaraba ilegal todo contrato o asociación que restringiera el comercio entre los estados. Esta norma podía aplicarse a los sindicatos porque los artículos que prohibían las asociaciones monopólicas no aclaraban

Luego, para posibilitar que los sindicatos se organizaran sin temor a los juicios antimonopólicos, el Congreso aprobó la Ley Clayton de 1914.<sup>80</sup> Sin embargo, mientras que la Ley Sherman sólo facultaba al gobierno a solicitar una orden judicial antimonopólica, la Ley Clayton acabó por interpretarse como una extensión de esa facultad a los empleadores (Taylor y Witney, 1992: 47). Desde el año 1840, los tribunales habían comenzado a reconocer con bastante uniformidad el derecho a la organización sindical: lo que se discutía en los juicios era la naturaleza lícita o ilícita de las actividades realizadas por los sindicatos. Por lo tanto, a pesar del entusiasmo inicial que había suscitado su aprobación entre los sindicalistas, la Ley Clayton casi no benefició a ese sector. De hecho, la Corte Suprema interpretó sus disposiciones en el sentido más restringido y otorgó una orden judicial a los patrones contra el sindicato en el caso *Duplex Printing Press v. Deering* (1921). Las organizaciones sindicales habían colaborado con los legisladores y le habían brindado su apoyo a Woodrow Wilson con la expectativa de que se promulgaran leyes de esa naturaleza, pero cuando

---

específicamente que éstos quedaran *excluidos*. Por lo tanto, la Corte la empleaba también para esos casos (Taylor y Witney, 1992: 37). La primera vez que se produjo este fenómeno fue en 1893 en el estado de Luisiana, cuando la Corte determinó que la interrupción del comercio derivada de una huelga constituía una restricción contemplada en dicha ley (*ibid.*: 38). En 1895, la Corte Suprema se negó a declarar si la norma se aplicaba a los sindicatos (*In Re Debs*), pero en el caso *Danbury Hatters* dictaminó que sí (*Loewe v. Lawlor*, 1908). En ese caso, United Hatters, el sindicato de fabricantes de sombreros, organizó un boicot exitoso a nivel nacional contra la empresa Loewe & Company, y el tribunal de primera instancia dictaminó a favor del sindicato; pero la Corte Suprema revocó esa sentencia. En 1915, al finalizar el segundo juicio (*Lawlor v. Loewe*), el mismo tribunal ordenó que el sindicato y sus afiliados debían pagar daños y perjuicios.

- 80 La Ley Clayton de 1914 tenía como objetivo prohibir ciertas prácticas de competencia que se consideraban propicias para la creación de condiciones monopólicas (Fligstein, 1990: 25), como la compra de acciones de la competencia, la fijación de precios desleales y la venta en combo de productos no relacionados. La Corte Suprema interpretó esta ley de forma restringida en cuatro casos durante la década de 1920, de modo que las empresas lograron continuar con las fusiones mediante la compra de activos de otra compañía antes de adquirir sus acciones (Fligstein, 1990: 27). En materia laboral (Taylor y Witney, 1992: 45 y ss.), el artículo 6 de dicha norma establece que “el trabajo del ser humano no constituye una mercancía ni un artículo de comercio. Por lo tanto, ninguna de las disposiciones de las leyes antimonopólicas podrá interpretarse como prohibición de la existencia y funcionamiento de organizaciones laborales, agrícolas u hortícolas instituidas con fines de socorro mutuo [...] ni se tendrá por asociación ilícita o conspiración anticomercial la reunión de dichas organizaciones o sus integrantes”.

Wilson asumió su cargo, intentó limar asperezas con el sector empresario y perdió interés en las posibilidades más radicales de la Ley Clayton.

No obstante, a medida que el capitalismo industrial se masificaba cada vez más, la fuerza laboral compuesta por ciudadanos e inmigrantes adquiría mayor visibilidad. Tanto en las grandes potencias europeas como en los Estados Unidos, a pesar de las diferencias en materia de organización sindical y uso del Estado para controlar a los trabajadores, el siglo XIX registró importantes victorias en la causa obrera. El *New Deal* y la legislación concomitante generaron una revolución en el derecho laboral estadounidense. Gran parte de las herramientas jurídicas del siglo XIX que se analizan en este apartado fueron modificadas. A la larga, el uso indiscriminado de las órdenes judiciales en los conflictos laborales derivó en la aprobación de la Ley Norris-LaGuardia (1932), que restringía dichas órdenes y pretendía otorgar más protección a los trabajadores. Con esta ley, el Congreso se proponía consolidar el derecho de organización sindical e impedir que los tribunales prohibieran los sindicatos, las huelgas y las asambleas. Sin embargo, algunos tribunales permanecieron hostiles a la actividad sindical y continuaron dictando órdenes en los conflictos laborales (A. Cox, 2001: 17-51). En 1935, el Congreso promulgó la Ley Wagner (actualmente denominada Ley Nacional de Relaciones Laborales o *National Labor Relations Act* [NLRA]), que otorgaba a los trabajadores el derecho a organizarse y a participar en negociaciones colectivas u otro tipo de acciones concertadas. Además, gracias a esta ley se creó la NLRB (*National Labor Relations Board* o Junta Nacional de Relaciones Laborales) para impedir las prácticas abusivas por parte de los patrones y exigir el pago de indemnizaciones para los trabajadores.

#### LA TRANSFORMACIÓN DE UNA CONFEDERACIÓN EN UN GOBIERNO NACIONAL SOBERANO: EL CASO DE LOS ESTADOS UNIDOS

El caso de los Estados Unidos resulta interesante porque ingresa en esa etapa de industrialización capitalista acelerada cuando aún es una federación con un Estado central débil y una infraestructura sociopolítica e ideológica insuficiente para instaurar un Estado central fuerte. Los otros casos históricos más importantes para el desarrollo del capitalismo industrial están marcados por la presencia de un sólido Estado centralizado que posee burocracias administrativas poderosas. En principio, el caso estadounidense podría habernos demostrado que otro modo de organización

estatal y administrativa era apto como marco para el desarrollo del capitalismo industrial y el Estado moderno. Mientras que gran parte de los trabajos académicos sobre el Estado estadounidense durante ese período se centran en su ascenso como una de las grandes potencias mundiales, aquí nos abocaremos a estudiar de qué modo se desarrolló un Estado central tan poderoso a partir de una confederación laxa (que luego sería una federación), con amplios poderes descentralizados a nivel local, una cultura de autogobierno local y una firme noción de la democracia participativa, todo ello representado con frecuencia en un sistema político de *laissez-faire* que presenta un marcado contraste con la historia de los grandes estados europeos.<sup>81</sup> A diferencia de la configuración europea, donde el soberano era la fuente de todo derecho y autoridad, en la confederación estadounidense (y la posterior federación), la fuente de autoridad era el *common law*, es decir, los estados locales y el pueblo.<sup>82</sup>

Cabría preguntarse entonces si ese Estado descentralizado era compatible con el desarrollo del capitalismo industrial y la formación, históricamente asociada, de las geografías imperiales. ¿Existía otra manera de lograrlos en ese Nuevo Mundo que no había heredado capacidades medievales como la existencia de burocracias centralizadas o la noción difusa de la soberanía derivada de la divinidad monárquica? En este sentido, el período anterior a la Guerra Civil en los Estados Unidos presenta claramente una infraestructura social para un concepto alternativo de gobierno y de organización política. Dicha infraestructura para su economía política surge de tres

81 Por detrás de estos ordenamientos generales se detecta una historia algo más compleja. En 1781, las trece colonias originales ratificaron los Artículos de Confederación, en los que se declaraba que cada uno de los trece estados conservaba su soberanía y su independencia (artículo 2). No existía un gobierno centralizado, sino que dichos artículos funcionaban como una suerte de tratado. El gobierno confederado carecía de poder para imponer y cobrar gravámenes, disponer una moneda uniforme o reglamentar el comercio interestatal y exterior.

82 Por diversos motivos, la confederación no pudo satisfacer ciertas necesidades fundamentales que iban surgiendo. Si bien los estados independientes tenían la posibilidad de que existiera un gobierno central fuerte, reconocían que dicho gobierno debía tener el poder de realizar funciones que los estados individuales no podían ejecutar, sobre todo en materia impositiva, arancelaria y comercial. En 1787, se redactó una nueva constitución, de carácter federal, que se remitió a los estados para su ratificación. Los debates que se dieron posteriormente en cada estado entre los federalistas (a favor del nuevo gobierno central) y los antifederalistas (en contra del gobierno central) sirven para esclarecer ciertas coyunturas de importancia crítica en la historia estadounidense. En 1788, la Constitución de los Estados Unidos quedaba ratificada, y en 1789 nacían los Estados Unidos de América.

sectores: la sociedad rural de las plantaciones de algodón pobladas por esclavos en el Sur, el capital industrial en el Noreste y las haciendas familiares en el Medio Oeste. El primero de estos sectores dominó el aparato estatal de la confederación desde su inicio. De hecho, la clase capitalista industrial que surge en Inglaterra y, con distintas modalidades, en las otras potencias europeas, no adquiere una posición dominante en los Estados Unidos sino hasta después de la Guerra Civil. Es más, esta última constituye tanto una ocasión como un factor para el desarrollo del capitalismo industrial estadounidense.<sup>83</sup>

Sin embargo, cabe aclarar que la diferencia estadounidense no reside particularmente en el momento de formación de un Estado central fuerte. En efecto, hubo que esperar hasta fines del siglo XIX para que muchos de los estados dominantes (como Alemania e Italia) adquirieran la forma unificada que presentan hoy en día. Es más, las principales instituciones del derecho de propiedad se modernizaron formalmente en las grandes potencias capitalistas recién en ese período. Por lo tanto, la diferencia del caso estadounidense reside en que el Estado centralizado moderno que conocemos hoy en día surgió allí de una entidad política descentralizada con una potente estructura conceptual que brindó la racionalidad sustantiva para esa organización. Es precisamente en esta coyuntura que se puede observar el caso estadounidense como un experimento natural. La victoria del sector capitalista industrial representado por los estados del Noreste en un contexto de descentralización política podría haber exhibido una trayectoria distinta a la de otras grandes potencias de la época.

Ahora bien, la evolución de un Estado central poderoso a partir de una federación caracterizada por la descentralización y la tradición del autogobierno presenta tres aspectos importantes. El primero es la naturaleza de la labor de construcción de un Estado central poderoso en un contexto de industrialización capitalista acelerada. Suele concebirse como una suerte de inserción el vínculo histórico estrecho que existe entre la necesidad de un poder estatal centralizado en el proceso de industrialización capitalista y el desarrollo de la infraestructura nacional (el mercado, el comercio interestatal, el transporte, las garantías y contratos, etcétera). No obstante, dicha inserción supone una labor gubernamental compleja, ejecutada en

83 La Guerra Civil y sus secuelas incrementaron el poder de los estados industriales del Noreste, evitaron la secesión de los estados del Sur y contribuyeron con la abolición de la esclavitud, que era la base económica de la clase alta sureña. Para una perspectiva de estos acontecimientos históricos que no pertenezca a un autor estadounidense, véase Debouzy (1972).

interacción con entidades locales a menudo poderosas. El segundo aspecto comprende una serie de categorías más esquivas, en particular, la reconfiguración de la autoridad soberana dada la concepción que existía antes de la Guerra Civil sobre el vínculo entre dicha autoridad y el derecho. En tercer lugar, el desarrollo del capitalismo nacional en las grandes potencias se produjo en el marco de las geografías imperiales impuestas por los estados nacionales. El aislacionismo de los Estados Unidos con respecto a los estados europeos tiene una larga historia que, a pesar de presentar variaciones, conserva su fuerza, incluso cuando sabemos que uno de los elementos fundacionales en la formación del país fue la colonización, oculta tras el manto de la doctrina del destino manifiesto. Por lo tanto, dicha historia podría esclarecer distintos aspectos de esa combinación entre componentes nacionales e internacionales. El sistema interestatal que surge en el contexto de la economía mundial y el ascenso de varias potencias a fines del siglo XIX presiona para lograr la convergencia. Es posible que escapar a los marcos internacionales prevalentes en la época no fuera una alternativa siquiera para los Estados Unidos.

En términos formales, la construcción de un gobierno central fuerte en los Estados Unidos se produjo entre 1877 (el año que marca el final de la Era de la Reconstrucción) y 1937 (el año en que se implementa formalmente el *New Deal*).<sup>84</sup> Esto supone un desplazamiento radical: las tradiciones de autogobierno, ciudadanía local y debilidad del Estado central, propias del siglo XIX, quedaron atrás para abrir paso a un gobierno federal poderoso que concentraba múltiples derechos nuevos y antiguos derechos que habían correspondido a los estados locales y las ciudades. Las capacidades implícitas en este desplazamiento venían en proceso de desarrollo desde un largo tiempo atrás. El Congreso había ejercido repetidas veces el poder del gobierno federal centralizado, y la Corte Suprema había reafirmado ese poder en dos casos paradigmáticos: *McCulloch v. Maryland* (1819) y *Gibbons v. Ogden* (1824).<sup>85</sup>

84 Nunca se efectuaron enmiendas constitucionales asociadas con el *New Deal* de Roosevelt. Sin embargo, la Corte Suprema dictaminó que una serie de leyes promulgadas en virtud de éste revestían carácter constitucional. Dicho tribunal, por ejemplo, rechazó la doctrina de libertad contractual para ratificar las leyes estatales que fijaban salarios mínimos. Asimismo, aprobó la aplicación de la NLRA.

85 En el caso *McCulloch*, el estado de Maryland había impuesto gravámenes al banco nacional. La Corte Suprema se expidió a favor del banco nacional (es decir, del gobierno federal), con lo que reafirmaba el poder federal. En el caso *Gibbons*, el mismo tribunal dictaminó que el gobierno federal tenía la facultad de reglamentar el comercio entre estados en virtud de un artículo de la Constitución referido a dicha actividad.

Sin embargo, incluso después de estos casos, los estados siguieron procurando aumentar su poder bajo la doctrina de la Décima Enmienda. Hubo once estados del Sur que pretendieron evitar la regulación de la esclavitud por parte del gobierno nacional y alegaron tener derecho a la secesión. La derrota de la Confederación de Estados del Sur en la Guerra Civil no sólo puso fin al debate sobre la secesión sino que también estableció que los estados no podían “anular” las leyes federales mediante la doctrina de la soberanía del Estado subnacional. En cuanto a la Era de la Reconstrucción, si bien no marcó un desplazamiento radical de un gobierno federal débil a otro más fuerte, también es cierto que sirvió para consolidar y reafirmar la posición de dicho gobierno. En efecto, la reincorporación en la Unión de los “estados rebeldes” de la Guerra Civil, posibilitada por las Leyes de Reconstrucción que dictó el Congreso en 1867, sustituyó el control militar por el gobierno civil en los diez estados del Sur que inicialmente se habían negado a reincorporarse. Asimismo, la Decimocuarta Enmienda (1868), que les otorgaba la ciudadanía nacional a los esclavos negros, y la Decimoquinta Enmienda (1870), que concedía el derecho de voto a los hombres negros, le dieron más peso al gobierno federal.

Este fue el período en el que se produjeron la adquisición y la distribución de nuevos territorios, la instauración de instituciones básicas de gobierno, la promoción del comercio nacional e internacional, el desarrollo de un sistema de defensa nacional muy poderoso, la creación de un sistema jurídico nacional formalizado y a la vez flexible, y el aumento de las políticas orientadas a la regulación, la administración y la redistribución. La transformación histórica que aquí describimos ha recibido distintos nombres: la “era de la reforma” (Hofstadter, 1955), la “respuesta al industrialismo” (Hays, 1957), la “búsqueda del orden” (Wiebe, 1967) y la “centralización federal” (W. Thompson, 1923). En las interpretaciones sobre este período, predomina la noción de un desarrollo excepcional marcado por la lucha de ciertas instituciones estatales para configurar un Estado de bienestar poderoso frente a otras instituciones que obstruían dicho proyecto, principalmente los tribunales y la Corte Suprema, supeditados a los intereses de las grandes empresas. No obstante, la intención de este trabajo no es resolver esos debates, sino tomar la elaboración de normas jurídicas como una dimensión crítica de ese desplazamiento.

Por ende, resultan de gran importancia la función y los usos del derecho en la construcción de ese nuevo Estado central, sobre todo de la habilidad política que requieren los aspectos más fundacionales de ese desplazamiento. En algunos momentos, es posible que la elaboración de normas jurídicas poco tenga que ver con las realidades subyacentes. Sin embargo,

en este caso, el carácter radical del desplazamiento histórico supone que esa actividad necesariamente debía formar parte del proceso e incluso reflejar en cierta medida los conceptos organizadores de la condición de Estado y los derechos.<sup>86</sup> En el apartado anterior examinábamos brevemente la función de las normas legales en la construcción de diferentes personas jurídicas durante el proceso de industrialización capitalista, con un aumento de los derechos acumulados por la clase propietaria en desmedro de los trabajadores. Es más, las luchas en torno al derecho y la elaboración de normas jurídicas arrojan luz sobre ciertos ordenamientos sociales más amplios, especialmente en el caso de las luchas obreras contra los derechos otorgados a los patrones (propietarios) y la ausencia de derechos laborales. Algunos usos del derecho pueden crear nuevas capacidades.

Novak (1996) utiliza el proceso de elaboración de normas jurídicas en ese período para refutar una interpretación aún dominante sobre la formación del Estado estadounidense. Gran parte de los estudios históricos se han centrado en ciertas etapas de la Corte Suprema, en especial las primeras obstrucciones al *New Deal* de Roosevelt.<sup>87</sup> No obstante, otros análisis historiográficos observan que ese tribunal ratificó la mayoría de las leyes impugnadas, y que el derecho cumplió un papel positivo. La interpretación dominante acerca del Poder Judicial en tanto obstáculo para la formación de un Estado central fuerte, de carácter benefactor y de lineamientos socialdemócratas, se basa en los famosos casos *E. C. Knight*, *In Re Debs*, y *Lochner v. New York*, sobre constitucionalidad y *laissez-faire*. Sin embargo, según Novak, existe un gran conjunto de normas (en materia de reglamentación, administración, ganancias, sociedades, impuestos, expropiaciones, salud, policía, seguros, telecomunicaciones, política monetaria y asuntos fiscales) que prácticamente no han sido estudiadas y que desempeñaron un papel creativo fundamental en la formación del Estado

86 En el período posterior a la Guerra Civil de los Estados Unidos, por ejemplo, observamos el surgimiento de una nueva concepción jurídica de la privacidad, con un interés prominente por la protección de la personalidad y la personería. Se detecta también una transformación en el concepto de "derechos civiles": éstos nacen como las garantías de las personas libres, pero luego configuran una declaración de derechos colectiva y, finalmente, se convierten en los derechos sociales del Estado benefactor en sus primeras etapas. Según Novak (1996), esos derechos constituyen una parte indispensable del nuevo equilibrio alcanzado por el Estado liberal estadounidense en la búsqueda del orden público y la protección de las libertades privadas.

87 En la interpretación sobre este período predominan unas pocas resoluciones de dicho tribunal, principalmente la del caso *Lochner*.

liberal estadounidense.<sup>88</sup> En la misma línea, Skowronek también destaca el poder de los tribunales en el siglo XIX: "En sus inicios, el Estado estadounidense mantuvo un orden jurídico integrado a escala continental, libró guerras, expropió tierras a los indígenas, se procuró nuevos territorios, estableció relaciones con otros estados y contribuyó al desarrollo económico" (1982: 19). Ahora bien, aquí no pretendemos defender una u otra de las posiciones enfrentadas en este debate interpretativo, sino utilizar desde una perspectiva heurística la producción de normas jurídicas para dar cuenta de la formación de un aparato estatal centralizado. Novak (1996) reexamina los distintos materiales históricos y determina que el derecho desempeñó una función mayormente positiva en la construcción del Estado estadounidense y que los tribunales, incluida la Corte Suprema, ratificaron casi todas las decisiones en consideración. De esta manera, el autor refuta la interpretación del movimiento progresista que concibe al derecho como obstáculo para la formación del Estado benefactor estadounidense.<sup>89</sup>

Si bien algunos de los indicadores utilizados por Novak resultan problemáticos, es importante su interés central por recuperar la elaboración de normas jurídicas en el seno del Poder Judicial. Los casos europeos que hemos estudiados en el presente capítulo y en el anterior dan cuenta del papel fundamental que cumplió el derecho al transformar el puro poder en autoridad y al mediar en los conflictos de intereses. En efecto, el "derecho", en singular, desempeñó una función importante en la construcción de autoridad y derechos, dos categorías mucho más complejas y difusas que el puro poder de imponer la voluntad propia. Aunque las fuentes de legitimación no revistan constancia histórica, hasta los gobernantes con un gran poder de coerción precisan alguna clase de legitimación. Ahora bien, esto da lugar a otro asunto constitutivo de la condición de Estado que podremos esclarecer analizando la formación de un gobierno central fuerte en los Estados Unidos, a saber: la cuestión de la fuente del derecho. En los grandes estados europeos, la fuente original de legitimidad residía en el carácter divino del monarca (que a su vez provenía de una divinidad anterior, ligada con la Iglesia). Por lo tanto, la fuente del derecho era la

88 Algunos de los casos que derivaron en esas normas se analizan en el apartado anterior de este capítulo.

89 La importancia de la constitucionalización para los derechos civiles modernos está bien documentada, pero hay otros tres elementos fundamentales para el desarrollo jurídico-constitucional que han sido "comparativamente relegados en los estudios históricos sobre fines del siglo XIX y principios del siglo XX" (Novak, 1996: 266): el positivismo jurídico, el derecho administrativo y el poder federal para actuar como policía (véase también W. Thompson, 1923).

soberanía. Sin embargo, esto no era aplicable a la república estadounidense: esa confederación laxa, centrada en el autogobierno local, carecía de una soberanía que pudiera concebirse como fuente del derecho. Como mucho, esa entidad política incipiente encontraba en el derecho la fuente de su propia legitimidad (en este caso, la preeminencia del *common law* y la alta estima que éste inspiraba). El derecho constitucional, que luego reemplazó al *common law* (Willrich, 1998), podría concebirse entonces como la autoridad máxima en materia de legitimidad del poder estatal, pero no necesariamente como fuente del derecho.<sup>90</sup>

Se podría afirmar que, como la elaboración de normas jurídicas albergaba y materializaba un desplazamiento estructural de gran importancia, muchas de las ideas jurídicas de esa época se pusieron en práctica en las políticas sociales y económicas implementadas durante el siglo xx. Es algo que puede observarse en el sector bancario y financiero, donde queda expuesto que la formulación de políticas se ubica en la intersección de las expectativas populares y los intereses más poderosos. La historia de organización de ambos sectores presenta un vínculo estrecho con la historia de la centralización económica y política. Por más poderosos que fueran los intereses de dos sectores clave como el bancario y el financiero, en su organización conservaron una función importante las nociones normativas consuetudinarias y generalizadas sobre la justicia y el localismo (junto con los intereses creados de los actores locales), aunque el poder cada vez mayor del Estado central hubiese sido suficiente para imponer un nuevo

90 Novak cita a Charles Warren, perteneciente al movimiento progresista, que se propuso estudiar por qué la crítica progresista del derecho se refería constantemente el caso *Lochner* como argumento emblemático para demostrar que la Corte Suprema había obstaculizado la creación de leyes y la construcción de un Estado benefactor socialdemócrata. Para ello, estudió el resultado de los casos sobre constitucionalidad de la legislación estadual entre los años 1887 y 1911. Este autor descubrió que, de 560 casos sobre la Decimocuarta Enmienda, sólo tres habían derivado en la anulación de leyes estaduales de justicia social (incluido el caso *Lochner*), mientras que se habían revocado treinta y cuatro leyes relativas a la propiedad privada, principalmente por causas fiscales o confiscatorias. Según el catálogo compilado por Warren, el tribunal ratificó la gran mayoría de las normas estaduales, incluidas las leyes contra el monopolio estatal, contra la lotería, contra los monopolios empresariales y contra las bebidas alcohólicas, así como las leyes de inspección alimentaria y agrícola, las leyes de regulación de los bancos, los telégrafos y los seguros, las leyes de sanidad ganadera, las leyes laborales, las leyes de segregación, las leyes de regulación del comercio y las leyes de servicios públicos como el agua, el gas, la electricidad y los ferrocarriles (siempre que no fueran interestatales) (Warren 1913: 695).

régimen bancario. Como es de imaginar, la profunda sospecha que generaba la centralización se hacía extensiva al sector bancario y financiero.<sup>91</sup> Así, el sistema bancario estadounidense permaneció prácticamente descentralizado, mientras que Gran Bretaña presentaba un sistema centralizado con el Banco de Inglaterra como elemento clave en la economía política del país. Los Estados Unidos, en cambio, registran una proliferación de bancos locales hasta mediados del siglo XIX, lo que representa un sistema descentralizado en paralelo con la descentralización política y la debilidad del gobierno central.<sup>92</sup> Hasta el año 1863, funciona un sistema de *laissez-faire* en materia de emisión bancaria, que permite a cada banco emitir sus propios billetes (Zelizer, 1997). Al primer "banco central" de los Estados Unidos, llamado First Bank of the United States, se lo deja cerrar en 1811, mientras que el segundo, llamado Second Bank of the United States y fundado en 1816, pierde su estatus oficial en 1836. Hay que esperar hasta la llegada del *New Deal* para que se promulguen leyes destinadas a fundar un banco central definitivo.

No obstante, los bancos y los mercados de capitales comienzan a desempeñar una función importante en el crecimiento acelerado de la economía estadounidense.<sup>93</sup> Como ya había ocurrido en las grandes potencias euro-

91 Los trabajos fundacionales de Burgess (1890), Willoughby (1896), Freund (1904) y Goodnow (1911) aportan una noción del carácter y el alcance de esta revolución jurídica.

92 Durante la Revolución Industrial y en el período inmediatamente posterior, la actividad bancaria en Gran Bretaña y los Estados Unidos se daba principalmente en los pequeños bancos que se ubicaban cerca de los usuarios del capital. Además, existían los bancos urbanos y mercantiles más grandes, que servían para que los bancos más pequeños depositaran parte de sus reservas o hicieran préstamos y para atender las necesidades de los centros urbanos, así como del comercio interregional e internacional.

93 La instauración de un sistema bancario nacional mediante la *National Bank Act* [Ley nacional de bancos] de 1863 no apuntaba a la centralización de la actividad bancaria sino que estaba basada en los principios del sistema de "banca libre", que facilitaban la creación de bancos pequeños y propiciaban la existencia de unidades bancarias (o sea, de bancos sin filiales). En 1921, la cantidad de bancos comerciales alcanzó un récord de 30.000 instituciones y luego registró un descenso gradual hasta 1929, cuando cayó estrepitosamente. Si bien existían algunos bancos nacionales de mayores dimensiones, la apertura de filiales recién se permitió en 1922. Las políticas estatales imponían múltiples limitaciones a la inauguración de filiales en otros estados, condición ésta que se mantuvo en pie de una forma u otra hasta hace poco tiempo. En Europa, por su parte, los bancos se consolidaron rápidamente, mientras avanzaba la internacionalización industrial y financiera de fines del siglo XIX.

peas, la centralización financiera aumentó en los sectores liderados por los Estados Unidos: la exportación agrícola después de la Guerra Civil y la producción industrial a partir de 1880. Esta situación, entre otras, aseguró la consolidación de un puñado de bancos muy poderosos que operaban en circuitos económicos considerablemente distintos a los otros miles de bancos pequeños que existían en el país. Con el final el siglo xix y la llegada del siglo xx, también se consolidó el gobierno central de los Estados Unidos. En ese período, el sistema financiero estadounidense evolucionó y se diversificó, pues las formas anteriores de la “banca libre” se mantuvieron en pie por todo el país, pero también se desarrolló el mercado de valores, nació el capital financiero con la propagación de los bancos de inversiones, y el gobierno federal adquirió mayor incidencia en la política monetaria y en la regulación, lo que culminó en la fundación del banco central.<sup>94</sup> A pesar de las múltiples formas que cobró el aislacionismo en este período, también se produjo una interpenetración cada vez mayor entre la economía estadounidense, con sus mercados financieros, y el mundo de las finanzas internacionales, factor éste que impulsó a los Estados Unidos hacia la convergencia internacional en términos financieros y estatales.

A fines del siglo xix, el sistema bancario y financiero, así como el papel del gobierno en la política monetaria, causaron diversos conflictos políticos. El sistema financiero generaba gran sospecha entre los sectores populistas, mientras que diversos sectores bancarios y financieros disentían en cuanto a la necesidad de la inflación monetaria en un contexto de tensión creciente con respecto al patrón oro. La reforma monetaria se convirtió en un asunto de mucha importancia para el Congreso y para la campaña presidencial del año 1912. Cuando Woodrow Wilson asumió la presidencia,

94 Durante la Guerra Civil y en el período inmediatamente posterior, también se desarrollaron los mercados de valores, que complementaban al sistema de bancos comerciales en lugar de competir con él. En la zona financiera existían más de veinte bolsas de valores. La New York Stock Exchange (uno de los tantos mercados bursátiles que competían en Manhattan) ya presentaba el carácter corporativo y cerrado que luego se convertiría en la norma de los mercados “autorregulados”: los operadores sólo cerraban transacciones entre sí, excluían a las personas de afuera y cobraban una tasa fija por sus servicios (Cerny, 1996). Incluso en la etapa de industrialización acelerada a fines del siglo xix, los mercados de valores en su mayoría eran ámbito exclusivo de los operadores y de los bancos más grandes, que se habían desarrollado en los centros urbanos, sobre todo en la zona de Wall Street. Los bancos de inversiones, además de operar con títulos del gobierno, fueron intermediarios fundamentales en la emisión y venta de bonos y acciones para muchas de las grandes empresas que dominaban el país, principalmente los ferrocarriles y las empresas de servicios públicos.

ésta fue una de sus primeras preocupaciones. En diciembre de 1913, el Congreso promulgó la *Federal Reserve Act* [Ley de la Reserva Federal], que buscaba una posición intermedia entre quienes tenían un exceso de control por parte de Wall Street y quienes tenían dicho exceso por parte del gobierno federal. En consecuencia, la regulación del sector bancario nunca alcanzó los niveles de centralización que caracterizaban a las grandes potencias europeas (Sassen, 2001: caps. 4 y 5).<sup>95</sup> En varios sentidos, la transformación del sector bancario y financiero, sumamente descentralizado, en un sistema mucho más centralizado evoca la historia más amplia del Estado y el derecho estadounidenses.

Todo este proceso de evolución gira en torno a la antigua cuestión de la legitimidad del poder del Estado. Las potencias europeas analizadas en el capítulo anterior obtuvieron su legitimidad de diversas capacidades medievales, en particular el supuesto carácter divino del monarca y la existencia de las naciones. A su vez, éstas derivaron en capacidades para el desarrollo del Estado y de las geografías imperiales. En el caso de los Estados Unidos, la reconfiguración del gobierno central y la acumulación creciente de poderes dan lugar también a preguntarse por su relación con el derecho: ¿qué posibilitó el funcionamiento de ese gobierno en tanto soberano y, más específicamente, en tanto fuente de derecho? La formación de un Estado centralizado suponía la unificación de una federación laxa para conformar una unión y una nación. El lenguaje de la unión y la nación adquirió una importancia crucial.<sup>96</sup> En paralelo, resultó necesario restarles parte de su importancia original en la creación de la autoridad estatal al

95 Los índices desiguales entre estos elementos fueron configurados por una serie de auges y depresiones, como el pánico de 1907, que a la larga derivó en la crisis de 1929 (Cerny, 1996; Beaud, 1981: cap. 5).

96 Durante una oleada de respaldo progresista a la idea de un Estado administrativo dirigido por tecnócratas, se crearon ciertos organismos administrativos, como el banco central o la Comisión Federal de Comercio de 1914. Al designar especialistas técnicos para la administración de la política interior, se esperaba cosechar las ventajas de la experiencia y la flexibilidad en el control racional de la actividad comercial (Ely, 1992: 110) y darle prioridad a la regulación por encima de la política. (La protección de la libertad contractual y el derecho de propiedad por parte de la Suprema Corte generó que los reformistas tomaran al Poder Judicial federal como un obstáculo para la reforma.) En ese momento, existía una organización semidescentralizada con doce bancos federales, uno por cada región. El gobierno federal ejerció un control más estricto de la moneda, reconfiguró el sistema de instituciones y mercados financieros, y estableció un sistema de regulación más complejo. Hubo que esperar a que terminara la crisis de 1929 para que el sector se reorganizara por completo.

pacto, el contrato, los derechos estaduales y, sobre todo, la constitución. En cambio, el discurso jurídico y político comenzó a destacar y defender la prerrogativa absoluta de la nación, la unión y el gobierno nacional. Durante el período posterior a la Guerra Civil, la principal preocupación era salvar la Unión a cualquier costo. Algunos, como Hurd (1881: 97), llegaron a plantear que habían sido “fútiles” todos los intentos de derivar de las normas constitucionales la naturaleza de la soberanía: ésta no podía ser un atributo del derecho, pues el derecho emanaba de la soberanía y era posible sólo bajo la preexistencia de ella.<sup>97</sup> Todo esto quedó reflejado en la posterior declaración de Woodrow Wilson sobre el derecho como mando directo del soberano.<sup>98</sup>

Así, el proceso de formación de la soberanía en los Estados Unidos nos lleva por un camino bien definido que comienza con una organización política descentralizada cuya legitimidad deriva del “derecho” y termina en un Estado nacional centralizado que se convierte en la fuente del derecho. Éste fue un tema crítico en el debate más amplio acerca de la personalidad jurídica y la autoridad de los grupos, donde el Estado es la forma más elevada de personalidad jurídica (Gierke, 1887; Maitland, 1968; Laski, 1917). La crisis en la concepción de la condición nacional que surge con la Guerra Civil se transforma en la base para una nueva ciencia política y una nueva doctrina jurídica: el derecho público, el Estado y la soberanía se reubican lejos de la tradición del siglo XIX, que hacía hincapié en la autoridad local, el autogobierno y la democracia participativa (Novak, 1996). El centro de atención se desplaza hacia el Estado-nación y su poder soberano (Willoughby, 1896: 180).<sup>99</sup> Willoughby concibe la soberanía estatal en relación con un concepto del “derecho como producto absoluto de la voluntad estatal”. A partir de 1870, los tribunales estadounidenses generan jurisprudencia

97 Los juristas y constitucionalistas comenzaron a repensar la naturaleza del Estado-nación estadounidense durante la Guerra Civil. El período inmediatamente posterior estuvo marcado por una serie de tratados que “repetían y promovían el discurso nacionalista de Webster y Lincoln”, impulsando una fuerte teoría nacionalista del Estado y una defensa constitucionalista de la Unión (Novak, 1996).

98 Charles Merriam describe esta “nueva escuela nacional” como un grupo que hace caso omiso de la doctrina del contrato social y, en cambio, destaca las “fuerzas instintivas cuya acción e interacción producen un Estado” (1903: 296).

99 Woodrow Wilson (1890: 634-635) define el derecho como el mando de un órgano público autorizado que actúa en la esfera de sus competencias. Lo que determina cuáles son los órganos autorizados y cuál es la esfera de sus competencias es la norma organizadora del Estado, que a su vez constituye el mando directo del soberano.

para dar cabida a la necesidad de mayor regulación federal. A pesar de las numerosas fuentes de resistencia, el derecho federal constitucional reemplaza al *common law* local como sistema jurídico preeminente en el período posterior a la Guerra Civil. Las enmiendas constitucionales que se ratifican en esa etapa contribuyen a nacionalizar más el derecho: aquello que hasta entonces era el dominio del derecho local o estadual y del *common law* pasa a ser el dominio de la Corte Suprema de los Estados Unidos.<sup>100</sup> Lo que se observa es el proceso de formación de un tipo de Estado moderno que no podía funcionar en el marco del *common law*. Por medio de la jurisprudencia, la Corte establece criterios fundacionales que serían válidos para todo el país, sobre todo en materia de límites entre los derechos públicos y los privados, y entre el poder de los estados y el poder federal. Bajo la transformación del derecho público estadounidense yacen ciertos cambios específicos en la doctrina y la práctica jurídica.<sup>101</sup> Estas innovaciones reflejan una reconceptualización fundamental de la naturaleza del Estado y el poder estatal hacia fines del siglo xix y principios del siglo xx.<sup>102</sup>

La administración pública es un elemento clave en la expansión de los poderes federales. Lo que los reyes Capetos habían logrado en Francia durante la Edad Media, el gobierno estadounidense lo logra en el siglo xix. El auge de la administración pública en los Estados Unidos a principios del siglo xx ha recibido mucha atención académica (Novak, 1996; W. Thompson, 1923; Rohr, 1986; Cook, 1996; Stillman, 1998). A su vez, para dicho auge, así como para el abandono de las nociones del siglo xix, resultan fundamentales dos fenómenos: primero, la reconceptualización del vínculo entre autogobierno y titularidad de cargos públicos y, segundo, la

100 Según Willoughby, "más allá del carácter confederado que pueda haber revestido la Unión cuando fue creada, se transformó en un Estado federal" (1896: 33). Lo que formaba la base de ese Estado no era un pacto, ni un conjunto de derechos naturales o limitaciones constitucionales, sino la soberanía concebida como fuente de todo derecho, mas no fundada en ese derecho.

101 Hacia fines del siglo xix y principios del siglo xx, por ejemplo, se constitucionaliza el poder de policía del gobierno federal mediante cientos de casos de la Corte Suprema que reformulan antiguas cuestiones de regulación en el marco de lo nacional.

102 Novak (1996) destaca cuatro conjuntos de innovaciones en la doctrina jurídica: a) las nuevas definiciones jurídicas de Estado y soberanía representadas en la obra de Burgess (1890); b) las nuevas concepciones del derecho constitucional y del derecho positivo reflejadas en la obra de Willoughby (1896); c) la expansión de la legislación y el poder de policía simbolizada en la obra de Freund (1904); y d) la creación de un derecho administrativo centralizado tal como se lo articula en la obra de Goodnow (1911).

división constitucional de los tres poderes (Goodnow, 1911). Como ocurre por lo general en el derecho consuetudinario, las concepciones que se tenían en el siglo XIX sobre la naturaleza jurídica de los cargos públicos y de la administración suponían una continuidad entre gobernante y gobernado, funcionario y ciudadano, todo ello determinado por la naturaleza del autogobierno local (Sandel, 1996). En cambio, el derecho administrativo moderno y la correspondiente teoría trazan una distinción entre los funcionarios profesionales y los ciudadanos como sujetos políticos. Por otra parte, la doctrina constitucional de la división de poderes (a diferencia de la idea del autogobierno local imperante en el siglo XIX) requiere un equilibrio entre el Ejecutivo, el Legislativo y el Judicial, así como también entre el gobierno federal y los estados. Este fenómeno dificulta el intento de centralizar el poder administrativo en la rama ejecutiva, dada la resistencia por parte de los otros poderes federales y de los estados locales. Goodnow (1911) critica la tendencia a priorizar los derechos de los estados y los individuos, pues tiene como resultado una tradición constitucional que no otorga al gobierno federal los poderes que éste debería estar facultado para ejercer constitucionalmente (véase Novak, 1996).<sup>103</sup> Es más, Goodnow exige un cuerpo burocrático centralizado y profesional que esté aislado de la política popular,<sup>104</sup> una idea incompatible con las nociones de autogobierno local propias del siglo XIX. Por lo tanto, aquí observamos una reformulación de la articulación entre el pueblo y el Estado.

De esta manera, los Estados Unidos llegan a tener un Estado centralizado con la autoridad soberana de elaborar normas jurídicas y el derecho administrativo de gobernar la economía y la sociedad. Algunos autores, como Arnold Paul, consideran que los fenómenos jurídicos iniciados a fines del siglo XIX constituyen “un ingreso abrupto del Poder Judicial en el ámbito socioeconómico [...] para efectuar una revolución conservadora en nom-

103 Los denominados “historiadores del *Commonwealth* estadounidense” han demostrado la importante función del Estado en el siglo XIX, que mediante el derecho estableció, promovió y reguló la infraestructura socioeconómica de la nación con las obras públicas, los subsidios, los permisos para el funcionamiento de empresas, las políticas sobre los terrenos públicos, las leyes de expropiación, el poder de policía y las empresas mixtas (Handlin y Handlin, 1947; Hartz, 1948).

104 En su libro *Social Reform and the Constitution* (1911), Goodnow pretende crear un espacio en la doctrina jurídica para la expansión del poder administrativo mediante la crítica contra la rigidez en la interpretación constitucional del federalismo y la división de poderes. Este autor insta a los tribunales a “abandonar la aplicación estricta del principio de división de poderes toda vez que las exigencias del buen funcionamiento administrativo así parezcan demandarlo” (1911: 11, 221).

bre de la concentración de la propiedad privada” (1960: 69-70; Harris y Milkis, 1996), mientras que otros sostienen que, a la larga, dichos acontecimientos posibilitaron la orientación pública del *New Deal* y permitieron que el bienestar social se configurara como el objeto de una administración nacional cada vez más comprometida con la defensa de los derechos sociales (Novak, 1996). Ahora bien, en este punto me interesa extraer de esas perspectivas enfrentadas la multivalencia que caracteriza a semejante capacidad administrativa, tema que se retomará más adelante.

#### HIPERNACIONALISMO E IMPERIALISMO

Más que ningún otro período anterior, las últimas décadas del siglo XIX permiten verificar que la escala mundial de entonces se había constituido mediante la proyección de los capitalismos nacionales hacia regiones geográficas extranjeras. La colonización y el comercio exterior conservan su importancia fundamental en el proceso de construcción del capitalismo nacional. Es más, en diversos momentos de esa etapa se registra una expansión de dichos elementos. Ahora bien, la búsqueda del control exclusivo de sus dominios por parte de cada potencia intensifica las rivalidades entre naciones capitalistas. A medida que van creciendo las cuatro potencias europeas y sus respectivos capitalismos nacionales, también crecen las posibilidades de conflictos bélicos intercapitalistas. La rivalidad y la guerra sólo generan más guerras, lo que a su vez fomenta el nacionalismo. Los Estados Unidos, por su parte, recorren una trayectoria diferente, pero sólo en tanto su geografía imperial no afecta a las potencias europeas. En esa época, las intervenciones estadounidenses en Hawái, Puerto Rico, Samoa, las Filipinas y Panamá configuran una geografía imperial particular.

Una segunda característica del período mencionado es el desarrollo de distintas formas de coordinación económica internacional entre los estados nacionales, que elaboran múltiples acuerdos y dictan varios códigos internacionales. La internacionalización del capital se va insertando cada vez más en un sistema interestatal emergente. Al igual que hoy en día, dicho proceso no reviste una naturaleza exclusivamente económica. Un elemento clave en su configuración es la internacionalización de un marco de estructuras estatales, lo que garantiza la propiedad internacionalizada del capital, sobre todo bajo la figura jurídica de la corporación. Si bien la unidad primaria de ese marco es el Estado definido en términos territoriales, el sistema internacional no es una mera yuxtaposición de unidades

separadas sino una red de jurisdicciones laxas y superpuestas (Picciotto y Mayne, 1999).

Así, la escala mundial de fines del siglo XIX, aún liderada por Gran Bretaña, comienza a presentar varias diferencias fundamentales con el período anterior, caracterizado por el dominio británico absoluto. Aunque siguen existiendo la dominación, la colonización y la anexión de territorios, la competencia y la cooperación económica adquieren un papel mucho más fundacional con la llegada del capitalismo. Este proceso deriva en el aumento acelerado de los acuerdos interestatales, así como también en una especie de convergencia (impulsada por los intereses privados) sobre algunos aspectos del derecho comercial y la regulación de las sociedades a nivel nacional. En efecto, la escala mundial de ese período está marcada por la construcción de distintas geografías imperiales y el incremento de la coordinación interestatal. Se observa entonces el surgimiento de un capitalismo corporativo con base nacional pero coordinado internacionalmente. La escala mundial de entonces presenta grandes semejanzas con la escala global de hoy en día, dato que eleva la apuesta analítica de mi argumento sobre las diferencias constitutivas entre ese período y el actual.<sup>105</sup>

#### *a) Los imperios nacionales y la convergencia internacional*

Hacia fines del siglo XIX y principios del siglo XX, unos pocos capitalismos nacionales representaban una gran proporción de la economía mundial. En los noventa años transcurridos entre 1780 y 1870, cuando se observa la primera escala mundial del capitalismo industrial, hubo cuatro países (Gran Bretaña, Francia, Alemania y los Estados Unidos) que representaban entre tres quintas partes y dos tercios de la producción industrial a nivel mundial. Fue precisamente ése el momento en que los nuevos capitalismos de Alemania y los Estados Unidos registraron el tipo de crecimiento que les permitiría superar a los capitalismos más tradicionales de Francia y Gran Bretaña. Según ciertas interpretaciones (como Beaud, 1981: 123), esta última potencia comienza a declinar en los primeros 30 años del siglo XIX,

<sup>105</sup> Este tema se retomará en el capítulo 4, cuando analicemos el aumento en el poder del Ejecutivo desde la década de 1980, un fenómeno que guarda semejanza con algunos de los acontecimientos estudiados hasta aquí, pero en un contexto totalmente distinto: la desregulación y la privatización de las funciones públicas, con el consiguiente incremento del poder para los organismos especializados de regulación en el Ejecutivo.

cuando cambian las estructuras profundas del capitalismo, aunque en términos absolutos Gran Bretaña sigue creciendo.

La gran depresión del siglo XIX (1873-1895) marca el inicio de un período con varias crisis, intercaladas con breves lapsos de prosperidad, que se extiende hasta el año 1914 (Suter, 1992). Se trata de una época de industrialización acelerada, modernización y “desarrollo del subdesarrollo” (A. Frank, 1966), pero también de multiplicación de los imperialismos nacionales (Hobsbawm, 1975; 1977). La expansión de las geografías imperiales genera una movilización aún mayor de mano de obra dominada que ingresa en los procesos de producción capitalista. Esta combinación de dinámicas nacionales e imperiales se apoya en la explotación cada vez más intensa de los trabajadores indígenas y extranjeros, así como también en la dominación de los pueblos colonizados (Sassen, 1988: caps. 1 y 2; 1999: caps. 5 y 6). Dos de los asuntos más importantes en ese período son el fortalecimiento de la clase trabajadora y el aumento en la rivalidad entre los distintos capitalismo nacionales, con el ascenso de Alemania y los Estados Unidos frente a Gran Bretaña, cuyo liderazgo hasta entonces se había mantenido incólume.<sup>106</sup> A partir de 1880, la clase trabajadora de las grandes potencias comienza a luchar por ciertos derechos y alcanza distintos logros en materia de legislación social. Allí nace una nueva etapa del capitalismo, caracterizada por la resistencia a las demandas laborales, las presiones múltiples para la competitividad, y el aumento de las pérdidas y la competencia en los viejos sectores de la primera industrialización.<sup>107</sup>

Las diferencias en el significado de estas crisis para cada una de las grandes potencias indican en qué medida esas crisis de la escala mundial expandida y diversificada se arraigan en el desarrollo de las economías nacionales. Para Gran Bretaña, por ejemplo, ese lapso prolongado de crisis señala la decadencia de una forma de capitalismo que había sido dominante. En los Estados Unidos y en Alemania, lo que la provoca en parte es el crecimiento acelerado de nuevos sectores líderes, como el ferroviario, el siderúrgico, el minero y el naval. En 1871, e incluso en 1880, Gran Bretaña produce más carbón que los Estados Unidos y Alemania juntos, pero hacia fines de siglo estos últimos comienzan a superarla. Si bien los indi-

106 Durante la primera mitad del siglo XIX, Gran Bretaña encontró en Europa a sus principales socios en materia de exportación e inversiones, y luego, en los Estados Unidos. La industrialización de dichos países también benefició a Gran Bretaña, pues les vendía motores, maquinarias y otros productos de ese tipo.

107 Si bien existía el derecho de huelga, cada vez se lo reconocía menos. Es más, en esta etapa también se registran mayores intentos de controlar a los trabajadores.

cadores más notorios de estas crisis se detectan en los mercados de valores o en los bancos, las descripciones historiográficas más minuciosas señalan que, en realidad, la raíz de los problemas son las condiciones económicas y sociales más fundamentales. Beaud (1981:119), por ejemplo, considera que es un error analizar por separado esas crisis y condiciones más profundas.

El capitalismo empieza a atravesar una transformación drástica: el capital industrial se concentra y se centraliza, se forman los trust y monopolios nacionales, y los capitalismoes nacionales dominantes se expanden a escala mundial mediante el comercio y la exportación de capitales, la creación de grupos multinacionales, el capital financiero y la colonización. A medida que aumentan las exportaciones de los países capitalistas, la competencia internacional se intensifica más aún, lo que deriva en reacciones uniformes por parte de todas las grandes potencias. Alemania, por ejemplo, impone aranceles proteccionistas en 1879 y nuevamente en 1902; Estados Unidos hace lo mismo en 1857; y Francia, en 1892, 1907 y 1910. La excepción es Gran Bretaña, cuya fortaleza reside en los mercados mundiales abiertos, al menos en algunos sectores. A los aranceles proteccionistas les sigue la formación de carteles y la celebración de acuerdos comerciales dentro de los países. Si bien éstos resultan especialmente numerosos y bien organizados en Alemania, también están presentes en los otros países. Los Estados Unidos, por ejemplo, registran una variedad de acuerdos comerciales internos en sectores tan diversos como los ferrocarriles, el tabaco, el petróleo y la pólvora.

En esta etapa se observa una forma de “capitalismo regulado” con diferencias según el país, determinadas principalmente por sus características históricas. Alemania, por ejemplo, con un Estado fuerte y un sistema bancario consolidado, favorece los carteles con el apoyo o la aprobación estatal. Gran Bretaña, con su herencia liberal, se atiene a los controles informales por parte del Estado y de la “opinión pública”. Los Estados Unidos, por su parte, desarrollan una nueva forma de liberalismo empresarial, que al principio se asocia con organismos privados como la National Civic Federation [Federación Cívica Nacional] y, a la larga, desemboca en la formación de las grandes comisiones reguladoras (Kolko, 1988; Weinstein, 1968; Sklar, 1988). En muchos casos, los carteles y conglomerados revisten carácter internacional.

En parte, la solución para las múltiples crisis del período reside en la expansión del capitalismo a escala mundial. Aunque las principales contradicciones que generan la gran crisis operan en el plano nacional, éstas intensifican la búsqueda de mercados extranjeros para la inversión y la

venta de bienes.<sup>108</sup> En este proceso se da una segunda oleada de colonizaciones, con las correspondientes rivalidades, disputas y guerras.<sup>109</sup> La economía moral se centraba en la idea de “civilización” o en la religión, así como también en la certeza sobre la superioridad de la cultura occidental. Sin embargo, cuando era “necesario”, resultaban masacradas poblaciones enteras. Además de las medidas proteccionistas que mencionamos con anterioridad, se produce un aumento pronunciado de las exportaciones, lo que da cuenta de la complejidad que caracteriza a las interacciones entre lo nacional y lo global en esa etapa. Entre 1875 y 1913, las exportaciones alemanas se cuadruplican, y las estadounidenses se quintuplican. Estas tasas de crecimiento superan ampliamente a las de Gran Bretaña, aunque en términos absolutos las exportaciones británicas son muy elevadas y representan una proporción importante de la producción nacional. Entre los destinos principales de estas nuevas exportaciones se encuentran los países que comienzan a industrializarse, urbanizarse y equiparse.<sup>110</sup> A su vez, esta situación profundiza la rivalidad entre los capitalismo nacionales dominantes y eleva la apuesta en términos de riesgo y ganancias posibles. Asimismo, aumenta la competencia entre el capital nacional y el extranjero. Por otra parte, la complejidad y la naturaleza financiera de las inversiones en esa etapa constituyen otra característica de la economía mundial que presenta grandes semejanzas con la economía global de hoy en día.<sup>111</sup> En efecto, empieza a exportarse capital y nacen las filiales y los *holdings*.<sup>112</sup> Es

- 108 En cada una de las crisis que se observan durante este período está presente la misma problemática fundamental: un conjunto de condiciones que producen caídas en las ganancias y dificultades para la obtención de ingresos, lo que a su vez deriva en una intensificación de la competencia y en un incremento de la precariedad en las empresas de todos los sectores. En un contexto como éste, cualquier situación puede disparar una crisis, precipitando una reacción en cadena incontrolable, ya sea un rumor en la Bolsa, la pérdida de un mercado, o la cesación de pagos por parte de un banco o empresa (Beaud, 1981; Suter, 1992).
- 109 Algunos agregan a estos factores la exportación del desempleo. Así, el empresario inglés Cecil Rhodes proclamaba que trasladar “nuestros desempleados a las colonias es bueno para todos”.
- 110 Este fenómeno en gran parte se presenta como un hecho positivo para la economía nacional y los pueblos dominados, lo que exhibe cierta semejanza en la forma (mas no así en el contenido) con el modo en que las políticas neoliberales representan sus beneficios en la actualidad.
- 111 Gran Bretaña reorienta sus inversiones parcialmente hacia América Latina y la *Commonwealth*. Los Estados Unidos concentran sus inversiones y exportaciones en el continente americano, sobre todo en Canadá, México y Cuba.
- 112 El capital financiero adquiere gran importancia en este período (Arrighi, 1994; Suter, 1992). Según Hilferding, el capital financiero es la unificación del capital

más, la estructura de la importación y exportación de capitales da cuenta de que las grandes potencias constituían los principales mercados en ambos sentidos, lo que en cierto modo se asemeja a la situación de la economía global en la actualidad. No obstante, la orientación de entonces era la construcción del capitalismo nacional, lo que indicaría el funcionamiento de una lógica organizadora diferente. Los capitales extranjeros asumían diversas formas: suscripciones de títulos públicos (bonos y letras del tesoro); empréstitos estatales; préstamos a bancos y empresa; acciones o títulos de valor de distintos sectores que cotizaban en Bolsa; y, en el caso de los grandes conglomerados o trust, inversión en filiales extranjeras.<sup>113</sup>

Ahora bien, así como el expansionismo generó rivalidades, también acarrió la necesidad de forjar alianzas y organizar la coordinación internacional, además de dar lugar a diversos tipos de internacionalismo. Esta combinación de trayectorias nacionales e internacionales presenta profundas tendencias estructurales. En la mayoría de las grandes potencias se registra una concentración pronunciada del capital, lo que a su vez genera otro tipo de convergencia estructural: la movilización masiva de los trabajadores. El proceso de concentración y centralización del capital no resulta ordenado ni fluido. Las nuevas formas de organización obrera (como los grandes sindicatos y los partidos anarquistas, socialistas o marxistas) se oponían a los intentos de controlar el poder de los trabajadores. Asimismo, la concentración del capital derivó en una serie de debates internacionales sobre el crecimiento de las grandes empresas y los carteles. El mayor grado de preocupación se manifestó en los Estados Unidos, donde

---

industrial, comercial y bancario bajo la dirección común de la alta finanza. Así, se elimina el carácter específico del capital y se lo transforma en un poder unitario (1981: 111-138). Hilferding concibe una vinculación necesaria entre el imperialismo y el capital financiero. Tanto Bujarín como Hilferding consideran que el imperialismo constituye la política del capital financiero (para otros debates sobre el capital financiero, véase Arrighi, 1994).

- 113 La exportación de capitales adquiere una importancia cada vez mayor hacia fines del siglo XIX (Suter, 1992: parte 2; Beaud, 1981: cap. 4). Los flujos de inversión británica en el extranjero se duplicaron entre 1880-1884 y 1890-1894, y se cuadruplicaron en el período de 1890 a 1894 y de 1910 a 1913; los de Alemania se duplicaron entre 1883 y 1893, y se duplicaron nuevamente entre 1893 y 1914; los de Francia se triplicaron entre 1880 y 1914. Juntos, estos tres países representaban más de tres cuartas partes del capital invertido en el extranjero en 1914: Gran Bretaña, el 43%; Francia, el 20%; Alemania, el 13%; en tanto los Estados Unidos representaban el 7%. Europa recibía el 27% de toda la inversión extranjera directa; le seguían América del Norte con el 24%; América Latina, con el 19%; Asia, con el 16%; África, con el 9%; y Oceanía, con el 5%.

el proceso de concentración se había iniciado primero y se había fortalecido tras la Guerra Civil, lo que había provocado gran agitación popular contra los trust y había derivado en la sanción de leyes antimonopólicas. El gobierno imperial de Alemania, por su parte, también publicó un informe sobre los carteles (Fennema, 1982: 11-20). Sin embargo, la presión pública y las restricciones jurídicas contra los conglomerados sólo sirvieron para que surgieran más fusiones, pues éstas no eran alianzas ni carteles. En el próximo apartado analizaremos la variedad de internacionalismos que se originan en estas sinergias y tensiones.

#### *b) La coordinación interimperial*

Una de las principales características de este período, a diferencia de las etapas anteriores de la escala mundial, es la orientación incipiente hacia la coordinación interestatal mediante la legislación nacional y los acuerdos internacionales. En cuanto a la legislación nacional, existieron varias maneras de lograr el tipo de convergencia necesaria para la internacionalización del capital en un contexto de múltiples potencias dominantes. La *Companies Act*, dictada en Inglaterra en 1862, la *Loi sur les Sociétés*, promulgada en Francia en 1867, y la *Aktiensrechtsnovelle*, sancionada en Alemania en 1870, facilitaron la internacionalización del capital, aunque cada una de ellas contenía particularidades propias de su país. El avance de estas leyes dependió en gran parte de los medios que se procuraron los empresarios y sus asesores (Picciotto y Mayne, 1999).<sup>114</sup> Por otra parte, los gobiernos de esos países no opusieron resistencia a las presiones de la competencia internacional. En principio, podrían haberse negado a autorizar algunas de las alternativas incorporadas en esas leyes, como la posibilidad de crear empresas unipersonales o redes de subsidiarias. Otro fenómeno nacional que con frecuencia requería el respaldo estatal y la concertación interestatal era la formación de carteles internacionales, para la cual los estados se insertaban incluso en el marco de organizaciones internacionales públicas o privadas.<sup>115</sup> Esta clase de convergencia en la le-

<sup>114</sup> Cabe destacar que en ese momento ya existían las grandes empresas con redes de filiales.

<sup>115</sup> Si bien el marco jurídico para la constitución de sociedades anónimas no cumplió una función tan importante en las primeras etapas de industrialización capitalista, éste sentó las bases para la institucionalización de la propiedad societaria bajo la forma de las grandes empresas creadas entre 1885 y 1914 con base en los principales estados capitalistas.

gislación económica nacional también se vio beneficiada por la exportación de los sistemas jurídicos capitalistas mediante la colonización y el dominio militar. Por último, se observa el ascenso de un criterio para la “modernización” centrado en los sistemas jurídicos de las grandes potencias capitalistas y adoptado parcialmente por aquellos países que pretenden modernizarse. La era Meiji en Japón es el ejemplo que más se destaca, pero también se da el mismo proceso en América Latina.

En cuanto a la coordinación económica internacional, se observa la elaboración de acuerdos y la formación de nuevas organizaciones internacionales públicas y privadas. Ambos factores desempeñan una función significativa en el desarrollo coordinado de un marco normativo para el capital empresarial, así como en la aplicación de dichas normas. Los requerimientos del transporte, las comunicaciones y otras infraestructuras transfronterizas para las inversiones y los mercados internacionales dan lugar a una gran variedad de organismos, como la Unión Telegráfica Internacional de 1865, la Unión Postal Universal de 1875 y la Organización Meteorológica Mundial de 1878 (Hobsbawm, 1975: cap. 3). “No obstante, la estandarización y la unificación internacional [...] aún son de carácter parcial y precario” (*ibid.*: 66). Un acuerdo que reviste especial importancia para la internacionalización del capital es el Convenio de París de 1883, que crea la Unión Internacional para la Protección de la Propiedad Industrial (Noble, 1977).<sup>116</sup> Los principios fijados en ese convenio gobernarían el debate sobre el control de la tecnología hasta bien entrado el siglo xx.<sup>117</sup> Otro ejemplo de coordinación interestatal es la Comisión Permanente sobre el Azúcar, fundada en 1902, que reestructuró la producción subsidiada de remolacha azucarera para beneficiar a los productores de caña de azúcar.<sup>118</sup>

116 A pesar del nacionalismo acentuado que caracteriza al período anterior a la Primera Guerra Mundial, en 1914 existían 114 carteles internacionales. Entre ellos, 29 se dedicaban a la producción de carbón y la metalurgia, 19 se dedicaban a la industria química y 18, al transporte.

117 En los años anteriores, había surgido un movimiento internacional para la modernización y la armonización de las leyes sobre propiedad intelectual. Estimulado por el príncipe Alberto en la Gran Exposición de 1851, dicho movimiento se vio reforzado por una oleada mundial de interés en la innovación científica y en el uso de la ciencia como medio para promover el beneficio del capital empresarial (Noble, 1977). Todo este proceso culminó en una década de debates y conflictos.

118 Quiénes controlaban ese mercado eran las grandes empresas de las potencias dominantes, mientras que la producción de remolacha azucarera estaba más bien en manos de pequeños productores locales.

El surgimiento de este capitalismo empresarial, con base en las naciones pero coordinado internacionalmente, planteó varios interrogantes de importancia para los numerosos movimientos populares del período, lo que a su vez alimentó el internacionalismo de la época. Cabe destacar en este contexto el polémico análisis de Kautsky, quien consideraba que la cartelización económica internacional podía generar una cartelización política internacional, con la consiguiente lucha de clases internacional. Como este fenómeno se dio justo antes de la Primera Guerra Mundial, un conflicto de profundo corte nacionalista, Lenin y otros autores descartaron de inmediato la tesis de Kautsky; sin embargo, existen semejanzas entre esa tesis y el desarrollo actual de los sistemas supranacionales, que a su vez posibilitan varias instancias de transnacionalismo político. En aquel momento, muchos vieron la necesidad y la posibilidad de formar una alianza internacional de la clase obrera para destruir a los estados capitalistas y, en consecuencia, se opusieron a las coaliciones forjadas entre distintas clases en el plano nacional para obtener el poder estatal.<sup>119</sup> Los datos históricos indicarían que, en efecto, el análisis de Lenin se acerca más a la verdad de esa época,<sup>120</sup> mientras que el de Kautsky se acerca más a la rea-

119 La Primera Guerra Mundial devastó el carácter internacionalista de esos movimientos, pues dejó expuestas las contradicciones internacionales de la democracia social, en especial la burocratización institucional y el desacuerdo en cuanto al dilema de la reforma social o la revolución. Al adquirir carácter nacional y orientar sus esfuerzos a la exigencia de protecciones y facultades otorgadas por el Estado nacional, la democracia social aceptó el capitalismo a cambio de obtener cierta seguridad. La Primera Guerra Mundial se basó en los hipernacionalismos de cada país y nacionalizó determinadas luchas que podrían haber sido de naturaleza internacional. A partir de ese momento, se tornó fundamental lograr el control del Estado nacional.

120 La consabida crítica de Lenin (y de Bujarin) a la tesis de Kautsky se basa en la idea de que el crecimiento de las empresas y los vínculos entre ellas adquieren un carácter mucho más denso en el seno de un mismo país que entre un país y otro, lo que dificulta la cartelización política internacional y, por lo tanto, confirma la importancia de las luchas nacionales. Es más, Lenin le agrega un grado de complejidad a su tesis cuando afirma que monopolio y competencia no son mutuamente excluyentes: si se regulara la competencia, muchos monopolios entrarían en decadencia. Según Lenin, las alianzas capitalistas eran inestables porque el sistema no podía garantizar un desarrollo parejo de todos los sectores importantes (los bancos, los monopolios, las distintas industrias, etcétera). Ese desarrollo desperejo, con las correspondientes alianzas inestables, generaría distintas condiciones políticas dentro de cada Estado. Por lo tanto, no existiría una condición política común para todos los países que permitiera la cartelización internacional de la clase obrera. En síntesis, para Lenin resulta fundamental la lucha política en el ámbito nacional.

lidad actual. El sistema político dominante de ese período se aproxima al capitalismo controlado: se trata de un sistema proteccionista con base en la esfera nacional (dentro de un marco internacional) y fundado en la participación del Estado en una amplia red de carteles internacionales con el objeto de regularlos. Es más, podría afirmarse que el factor que obstaculizó el crecimiento de las empresas transnacionales en la década de 1930 no fue el proteccionismo sino más bien la existencia de esa red (Picciotto y Mayne, 1999). Por último, la integración del sindicalismo en el Estado mediante la promulgación de leyes sociales en todas las grandes potencias no fue un proceso puramente nacional, sino que implicó una interacción de procesos nacionales e internacionales.

Aunque el expansionismo de esa época generó algunas alianzas, éstas se dieron en el contexto de distintos tipos de nacionalismo. En efecto, las ferias y exposiciones internacionales proliferaban por todo el mundo, pero su objeto era la construcción de lo nacional. Al mismo tiempo, el expansionismo acarreó una renovación en el papel del Estado mediante la legislación social, la proliferación de los proyectos de obras públicas, la expansión territorial y el militarismo. El gasto militar registró un incremento, lo que a su vez promovió la industrialización de las grandes potencias capitalistas. A partir del siglo xx, comienza a surgir un “nuevo capitalismo”, también denominado “imperialismo” por muchos autores. Hobson (1938), por ejemplo, define al nuevo imperialismo en función de la existencia de varios imperios rivales a quienes los guía el mismo apetito de expansión política nacional y de beneficio comercial; además, en este nuevo imperialismo preponderan los intereses financieros sobre los intereses comerciales. Otros autores, como Hilferding (1981: 142), consideran que el aumento constante en el poder y la “grandeza” del Estado constituye una dinámica clave para la subordinación de los intereses individuales ante el interés general, de estatus más elevado. Así, se produce un logro tan notable como la unión del Estado con un modelo de nación que se coloca por fuera de él o se separa. La idea de la nación se transforma en la fuerza motriz de la política. Los antagonismos de clase desaparecerían y serían trascendidos en nombre de lo colectivo. La lucha de clases sería reemplazada por el accionar común de la nación en pos de la grandeza nacional.

Ese hecho es una manera de explicar el fracaso sindical en los boicots frente a las guerras de los gobiernos nacionalistas, que suponían un enfrentamiento bélico entre las clases trabajadoras de distintos países. En efecto, el nacionalismo supera al internacionalismo, lo que consolida el proyecto del capitalismo nacional y destruye el proyecto de la clase obrera interna-

cional.<sup>121</sup> La expansión imperial de los capitalismos nacionales en un contexto de rivalidad capitalista, fricción y confrontación en el plano internacional se combinó con el aumento del patriotismo para desembocar en la Primera Guerra Mundial, un conflicto bélico que se cobró millones de vidas, provenientes principalmente de la clase trabajadora urbana y rural.<sup>122</sup>

En síntesis, la era de hipernacionalismo que se inicia a fines del siglo xix y se extiende durante gran parte del siglo xx es el resultado complejo de múltiples dinámicas. Sin embargo, podría afirmarse que la más importante de esas dinámicas es la construcción de los capitalismos nacionales en un mundo de grandes potencias que compiten e interactúan mientras va naciendo la economía mundial del siglo xx. Los diversos procesos de colonización se dan en el marco de la expansión de dichos capitalismos, tanto a nivel interno como a nivel imperial. El internacionalismo económico de los carteles y los mercados, respaldado por la coordinación interestatal, se orienta a la construcción de los capitalismos nacionales. En varios sentidos, el posterior keynesianismo de la década de 1930 funciona como versión ilustrada de ese nacionalismo. Su característica principal es la decisión auténtica de reconocer las reivindicaciones de los actores económicos nacionales, incluida la población y la fuerza laboral del país, de lo cual deriva la concesión de derechos a los trabajadores y a los consumidores mediante la inversión en el consumo nacional. La combinación de condiciones que se

121 Para la izquierda no revolucionaria, que pretendía obtener poder político en la esfera parlamentaria, resultaba inevitable concentrarse en el Estado nacional. Uno de sus principales objetivos pasó a ser la nacionalización de las grandes empresas como método para desarrollar un Estado socialdemócrata. La participación extendida de los estados dominantes en la industria mediante la fijación de precios y el control de la producción durante la guerra se interpretó como una señal de avance hacia la nacionalización absoluta.

122 Existen numerosos estudios historiográficos que analizan las causas de la Primera Guerra Mundial. En nuestro caso, el punto de interés principal es la combinación de fenómenos nacionales e internacionales que podrían demostrar que el objeto de esa guerra fue la construcción de lo nacional, aunque en ese momento se estuviera desarrollando el sistema internacional. En otros trabajos examino el período de la Primera Guerra Mundial desde la perspectiva de las acciones, por parte de los estados y los órganos internacionales, dirigidas a las personas desplazadas, los refugiados y los inmigrantes (1999: cap. 4; el mejor análisis histórico de este aspecto que conozco pertenece a Marrus, 1985). Esta perspectiva en particular acerca de la historia del período también ratifica la imagen de los gobiernos nacionales y los actores económicos ocupados por la construcción de lo nacional; incluso cuando se abocaban al desarrollo de sistemas internacionales para regular el flujo de refugiados y desplazados, el objetivo era proteger a los estados-nación.

da con el cambio de siglo inicia el período más importante de construcción sistémica de lo nacional en un lapso de setenta años. Dicho período presenta una variedad de internacionalismos en el mundo capitalista, pero éstos se encuentran orientados primordialmente hacia el capitalismo nacional.

En este contexto nacional complejo, denso y sumamente formalizado, con sólidas formaciones culturales, comienzan a configurarse los procesos de desnacionalización de fines del siglo xx que analizo en la Segunda Parte. La existencia de un nacionalismo centrado en las geografías imperiales constituye el argumento de fondo para afirmar que la economía global de la actualidad representa un proyecto muy distinto. Ese nacionalismo, que surge en el siglo xix y se extiende durante gran parte del siglo xx, presenta un contraste notorio con la etapa global de hoy en día, que resuelve las rivalidades intercapitalistas en la esfera económica más que en la militar, y para ello se vale de mecanismos institucionales públicos y privados cada vez más formalizados. Es posible que el nacionalismo político aún prevalezca en la retórica y dificulte la legibilidad de esas transformaciones estructurales profundas, pero resulta necesario distinguir esa retórica de las tendencias estructurales gracias a las cuales la competencia internacional funciona hoy en día como un mecanismo de desnacionalización del capital, mientras que en las etapas anteriores funcionaba como una lógica para fortalecer el capital nacional y desarrollar el nacionalismo político.

## **Segunda Parte**

El desensamblaje de lo nacional

Las transformaciones fundacionales en la lógica organizadora del territorio, la autoridad y los derechos constituyen un elemento fundamental en la formación de la nueva lógica organizadora que abriría paso a la era global iniciada en la década de 1980. A fin de ahondar en esta tesis, se emplearán las categorías de Estado, economía global y ciudadanía como elementos para el análisis profundo de la autoridad, el territorio y los derechos, respectivamente. En efecto, el Estado constituye la forma más compleja y desarrollada de autoridad, mientras que la ciudadanía cumple una función equivalente en relación con los derechos. En cuanto al territorio, para estudiar las transformaciones fundacionales en su organización se requerirá de una operación analítica adicional, puesto que éste se encuentra profundamente entrelazado con la autoridad y los derechos en el caso del Estado nacional moderno. Así, he optado por usar la economía global, y en especial sus componentes electrónicos, como un elemento contrapuesto en tanto pone a prueba los límites de la autoridad territorial que posee el Estado. De hecho, la economía global de la actualidad se constituye mediante un espacio para las transacciones económicas que es a la vez electrónico y territorial, que se encuentra cada vez más institucionalizado y que reviste carácter supranacional, internacional y subnacional al mismo tiempo, lo que da lugar a diversos tipos de inserciones territoriales. La elección del espacio para las operaciones globales en tanto fórmula heurística para dar cuenta de las transformaciones en la organización del territorio permite distinguir los límites de la autoridad estatal sobre el territorio, pero también detectar las interacciones necesarias entre este último y las operaciones económicas globales. En síntesis, aunque el territorio, la autoridad y los derechos son variables interdependientes, la separación analítica de estas variables contribuye a analizar la tesis sobre el surgimiento de una nueva lógica organizadora en la que se reubican las capacidades anteriores y se configuran capacidades nuevas.

Ahora bien, la escala mundial del siglo XIX alcanza un grado considerable de complejidad y desarrollo operativo y administrativo. La presencia de dichas capacidades en ese período genera el siguiente interrogante: ¿por qué, en lugar de intensificarse las colonizaciones nacionales, no surgió en esa etapa un sistema global que superara o suprimiera las diferencias nacionales? A mi juicio, las rivalidades nacionales crecieron al punto de llegar a una guerra devastadora para las grandes potencias precisamente porque se trataba de una escala mundial construida mediante la proyección extranacional de varios capitalismo nacionales dominantes y orientada a la construcción de los estados nacionales más que a la formación de un sistema global.

Después de la Segunda Guerra Mundial, dicha escala ingresa en una etapa totalmente novedosa, lo que se manifiesta sobre todo en las labores intensas y extendidas para implementar las resoluciones de Bretton Woods, elaboradas con el objeto de crear un sistema supranacional de regulación de las operaciones transfronterizas. Numerosos autores consideran que ese período es una fase prolongada de la formación del sistema global actual.

Sin embargo, una de las cuestiones que analizo en el capítulo 4 es en qué medida la etapa de Bretton Woods debe diferenciarse de la era global que comienza en la década de 1980. Si esa distinción se verifica y, por lo tanto, confirmamos que tenemos frente a nosotros un nuevo tipo de escala global en la actualidad, entonces debemos admitir la posibilidad de que ésta conlleve nuevas formas de articulación con el Estado nacional y determinados reordenamientos fundacionales en el seno del Estado, así como entre la esfera pública y la privada.

El capítulo 4 y parte del capítulo 5 giran en torno a tres tesis centrales. La primera de ellas postula que ciertas capacidades de importancia crítica para el ingreso en la era global ya estaban presentes en los primeros veinte años posteriores a la Segunda Guerra Mundial y se extendieron incluso hasta bien entrada la década de 1970. En efecto, el sistema de Bretton Woods representa una etapa de desarrollo, acumulación y formalización de capacidades que permitieron a algunos estados realizar una serie mucho más amplia de operaciones internacionales formalizadas y, en algunos casos, asumir facultades de gobernabilidad internacional. Sin embargo, en el período arriba mencionado, esa escala mundial estaba destinada a regir el sistema internacional para proteger de las fuerzas externas a las economías nacionales. En este sentido, las principales características sistémicas de la era de Bretton Woods guardan más semejanzas con las de la escala mundial anterior que con las de la era global.

La segunda tesis postula que el punto de inflexión para la llegada de la era global surge de una combinación de dinámicas que, en la década de

1980, genera un cambio de rumbo en esas capacidades, las cuales se incorporan a una lógica organizadora emergente. Como ya hemos señalado, no todas las escalas mundiales ni los sistemas internacionales se articulan en torno a la misma lógica organizadora. En este caso, observaremos el proceso desde la perspectiva del territorio, la autoridad y los derechos para descifrar sus características. El objetivo será comprender el tipo específico de lógica organizadora que funciona en cada una de las dos etapas, es decir, en la era de Bretton Woods y en la escala global de la actualidad.

La tercera tesis postula que la combinación particular de dinámicas de las cuales surge una nueva lógica organizadora se materializa en parte mediante reordenamientos fundacionales en el seno del Estado y, por lo tanto, en la relación entre la esfera pública y la privada. Este reordenamiento es de carácter constitutivo, lo que supone que el Estado también es parcialmente constitutivo de la nueva lógica organizadora. En este contexto, nuestras tesis divergen de aquellas que conciben al Estado como una entidad que sólo evoluciona y se adapta a la era global. Al postular que se dan reordenamientos fundacionales en el seno del Estado, no pretendo descartar la presencia de otros elementos estatales que atraviesan procesos de adaptación, pero sí los distingo de los que aquí analizo, que revisten carácter constitutivo. Esta tesis resulta fundamental para mi planteo más amplio sobre la desnacionalización, pues es relevante en tanto permite dar cuenta de la especificidad que caracteriza a la transformación actual, a saber: que uno de sus *locus* estratégicos yace en lo más profundo del plano nacional. Esta interpretación sobre lo más trascendente del cambio que atravesamos hoy en día conlleva consecuencias políticas concretas en materia de participación democrática y de responsabilidad pública, pues demuestra que el plano nacional constituye un escenario para la política global.

Al igual que en los capítulos anteriores, aquí se tomará un Estado (en este caso, el estadounidense) como ejemplo emblemático de los cambios fundamentales en una era determinada, aunque éste no necesariamente represente la condición de Estado en dicha era. El Estado de los reyes Capetos en la Baja Edad Media y el Estado británico en la era del capitalismo industrial representan dos ejemplos emblemáticos de las épocas estudiadas en la Primera Parte, aunque ninguno de ellos sirve como ejemplo representativo de la condición de Estado en dichas épocas. De hecho, lo que se observa en ellos es el proceso de formación de una condición de Estado que, a la larga, se hará extensiva a otros países, aunque de manera “imperfecta”. La selección de un Estado para el estudio empírico de las dinámicas específicas que caracterizan una era constituye una función del método analítico que me propongo desarrollar en este trabajo, es decir, la necesidad

de comprender ciertos asuntos importantes mediante el estudio pormenorizado del dominio práctico y discursivo, de manera tal que haya espacio para los procesos y actores formales e informales. Esto resulta pertinente en la labor para detectar los puntos de inflexión y desentrañar la reubicación de capacidades específicas en nuevos ensamblajes de territorio, autoridad y derechos.

En este sentido, el caso estadounidense constituye un ejemplo esclarecedor para dar cuenta de las transformaciones internas en el seno del Estado-nación “liberal” a partir de 1980. Aquí postulamos que esas transformaciones internas forman parte de la diferencia constitutiva de la era global en la actualidad. La combinación de las políticas que suelen describirse con términos como “privatización”, “desregulación” y “mercantilización” de las funciones públicas produce un gran desplazamiento de poder hacia el Ejecutivo, una pérdida de capacidades legislativas y de participación política en el Parlamento y, en consecuencia, una nueva función crítica para el Poder Judicial en materia de control público del accionar ejecutivo y legislativo. Es más, la globalización de un conjunto cada vez mayor de actores y procesos económicos conlleva un aumento en la desigualdad de poder entre las distintas ramas del gobierno y acentúa las desigualdades que existían previamente. Así, en desacuerdo con la tesis más corriente sobre la globalización y la decadencia del Estado, he planteado hace tiempo que la Reserva Federal y el Tesoro de los Estados Unidos han adquirido numerosas facultades precisamente gracias a la globalización. En este trabajo me propongo hacer extensivo ese mismo argumento a otros componentes del Poder Ejecutivo. Si bien cada Estado es diferente, la redistribución interna del poder en desmedro del Legislativo y a favor del Ejecutivo se observa en un número cada vez mayor de países. Por otra parte, estos cambios producen un reordenamiento importante en la división histórica y formalizada entre la esfera pública y la privada, pues esta última está absorbiendo ciertas formas de autoridad que antes eran exclusivas del Estado. Tal privatización de determinadas facultades públicas también forma parte del punto de inflexión que da paso a la era global.

Hoy en día, los estados enfrentan e internalizan dos nuevas geografías de poder. Una de ellas es de carácter interno, pues supone un desplazamiento de poder del Legislativo al Ejecutivo, lo que se analiza en el capítulo 4. La otra es de carácter externo, pues representa un campo de fuerzas que tiene una variedad mucho más amplia de actores extraestatales y un auge de nuevos regímenes normativos que exceden al Estado-nación. Ambas geografías conllevan un conjunto de dinámicas específicas que alteran en profundidad la constitución de la esfera pública y la privada, lo que implica

la ruptura de una larga tradición que se remonta a los orígenes del Estado liberal. En el capítulo 5 se analiza esta nueva geografía de poder externa y se postula que acarrea un proceso diferenciado y transformador del Estado, mucho más complejo que una mera caída generalizada de la significancia estatal. En este sentido, para investigar los límites de la autoridad estatal nos valdremos de la economía global (sobre todo, los mercados financieros electrónicos) y de las formas emergentes de derecho global. Estas transformaciones en la posición del Estado son parciales e incipientes, pero no por eso menos estratégicas. El campo de poder dentro del cual funcionan los estados nacionales hoy en día está constituido por la comunidad de estados, pero también por la configuración de un nuevo orden institucional privado correspondiente a la economía global, y por el auge de los órdenes institucionales relativos a las ONG y a las organizaciones de defensa de los derechos humanos.

Estas transformaciones significativas, aunque no necesariamente absolutas, en las condiciones de lo nacional y del Estado-nación en particular aumentan las posibilidades de que se produzcan desplazamientos importantes en la arquitectura de la pertenencia política, lo que se analiza en el capítulo 6. La ciudadanía, que en ese sentido constituye una institución fundacional en el Estado moderno, se encuentra profundamente articulada con el Estado-nación desde hace muchos años. En efecto, un elemento clave en la evolución de la ciudadanía es la voluntad estatal de nacionalizar instituciones fundamentales que podrían haber seguido una trayectoria diferente y que, de hecho, la siguieron durante gran parte de la historia occidental. Hoy en día, la experiencia de la pertenencia política en tanto categoría nacional resulta una condición heredada. El grado de formalización institucional y densidad sociocultural que presenta esta concepción impide la experiencia de su carácter histórico. En síntesis, se trata de una construcción fácilmente naturalizada. Sin embargo, como se demuestra en la Primera Parte, el territorio y la pertenencia estuvieron sujetos a múltiples sistemas de gobierno (el rey, el señor feudal, la Iglesia) durante casi toda la historia de Occidente. La nacionalización del territorio y la lealtad produjeron un encasillamiento del espacio geográfico en un sistema institucional muy elaborado: el territorio se transformó en territorialidad estatal, y la identidad se convirtió en ciudadanía nacional.

Sin embargo, algunas de las principales dinámicas que observamos hoy en día están desestabilizando estos ordenamientos, lo que deja al descubierto su especificidad histórica. Este hecho no implica necesariamente una caída de esos ordenamientos, pero sí supone una puesta en evidencia de que otros son posibles. Entre las dinámicas arriba mencionadas se en-

cuentran la globalización y la aparición de las redes electrónicas, como imaginarios, pero también como procesos materiales. Ambas generan múltiples cambios en las relaciones formales e informales entre el Estado nacional y el ciudadano, así como también en el vínculo entre las formas nuevas y viejas de política informal y el aparato formalizado de la política. Entre las primeras se encuentra una serie de prácticas políticas emergentes que con frecuencia incorporan a ciertas causas y ciertos pueblos hasta ahora silenciados. Gracias a su efecto desestabilizador, la globalización y las redes electrónicas están abriendo nuevos ámbitos operativos y retóricos para el surgimiento de nuevos sujetos políticos y nuevas espacialidades para la actividad política. En un sentido más amplio, la desestabilización de las jerarquías nacionales de poder legítimo y lealtad centradas en el Estado posibilita la multiplicación de dinámicas y actores políticos menos formalizados. De hecho, se observa la posibilidad de que, además del ciudadano, existan otros tipos de sujetos de derecho, aunque de carácter más parcial y difuso.

Todas estas tendencias señalan no sólo una desterritorialización de las prácticas e identidades propias de la ciudadanía, como suele afirmarse, sino también una desnacionalización parcial de dichas prácticas e identidades. Ciertas transformaciones que se dan en el seno del Estado-nación han alterado de forma directa e indirecta determinadas características de la ciudadanía como institución, entre ellas, el discurso sobre la lealtad y la filiación. Sin embargo, estas transformaciones no dependen necesariamente de una desterritorialización de la ciudadanía ni de una reubicación de dicha institución por fuera del Estado nacional, elementos que remitirían al concepto de ciudadanía posnacional.

## El punto de inflexión: hacia una nueva lógica organizadora

Como ya hemos señalado, las capacidades para ingresar en la era global estaban disponibles con mucha anterioridad, en particular a partir de la segunda posguerra, cuando los principales estados comenzaban a desarrollar los regímenes internacionales y su correspondiente infraestructura institucional. Muchos autores consideran que este período marca el inicio de la era global, pero aquí sostenemos que la lógica organizadora de ese proceso no se centraba en formar una economía global sino en proteger de las fuerzas económicas externas a las economías nacionales. Por lo tanto, si bien tiene carácter internacional, ese período está orientado a la construcción de las economías nacionales y a la protección de los intereses nacionales. De hecho, no se instauró ningún sistema genuinamente global. Así, la primera etapa de la era de Bretton Woods adquiere una significancia adicional en tanto esos doce años en efecto apuntaron a construir algo que se acercara a un sistema de gobernabilidad global para el bien común. No obstante, los Estados Unidos participaron con renuencia de ese proceso y se mostraron una y otra vez más interesados en obtener beneficios propios: orientaron el sistema de Bretton Woods hacia el desarrollo de capacidades estatales para facultar a los actores globales de la esfera privada, que en lo concreto eran empresas estadounidenses, pues éstas dominaban el mercado en un momento en que las otras grandes potencias enfrentaban la destrucción causada por la guerra. Estas últimas se mostraban, en cambio, mucho más dispuestas a pensar en términos de un sistema internacional que garantizara el equilibrio.

Sin embargo, para alcanzar el punto de inflexión hacia una nueva lógica organizadora que reorientara las capacidades estatales en pos de un proyecto global tuvieron que reunirse numerosas variables. No eran suficientes los esfuerzos unilaterales de los Estados Unidos para colocar a sus empresas en una posición de dominio global. Además, ese plan no coincidía

con el proyecto de configuración y avance de la economía global actual. Aunque los Estados Unidos ejercieran presión para instaurar un sistema dominado por los intereses del mercado y las empresas, esa presión no desembocó en el punto de inflexión. No obstante, las capacidades creadas en ese momento serían de crucial importancia para la posterior implantación de la economía global.

En términos metodológicos, esto supone que habrá que distinguir el todo de sus partes. Entre las partes o componentes de ese proceso, encontramos una serie de capacidades relativas a actores estatales y no estatales. La existencia de flujos financieros transfronterizos, por ejemplo, no es suficiente para garantizar la existencia de un mercado financiero global, así como el comercio transfronterizo tampoco garantiza que exista un sistema de comercio global. El ensamblaje específico de territorio, autoridad y derechos que se vincula con la formación de los mercados financieros globales o los sistemas de comercio global que vemos hoy en día, presenta grandes diferencias con el ensamblaje de los sistemas internacionales anteriores para el control de los flujos transfronterizos, como se explica en el capítulo siguiente y en la Tercera Parte de este libro. Sin embargo, algunas de esas capacidades anteriores son de crucial importancia para la nueva lógica organizadora, aunque el ensamblaje dentro del cual funcionaban haya sufrido transformaciones fundacionales. Así, el estudio del territorio, la autoridad y los derechos ofrece tres ordenamientos en los cuales analizar esas capacidades y su posibilidad de ubicarse en dos lógicas organizadoras diferentes. Es más, la desarticulación de esos tres elementos permite detectar distintas trayectorias y distintas inserciones institucionales. Por ejemplo, el reposicionamiento del territorio en el caso de un mercado financiero global es un proceso distinguible del que atraviesan la autoridad y los derechos en ese mismo mercado.

En el primer apartado de este capítulo realizaremos una comparación entre el internacionalismo del período de Bretton Woods y el de la era global en la actualidad. Existe una diferencia constitutiva entre ambas épocas, lo que a su vez remite a la cuestión de los puntos de inflexión, que se analizan en el apartado siguiente. Entre los indicadores de esa diferencia constitutiva se encuentran las transformaciones internas del Estado nacional que empiezan a fines de la década de 1970 y, sobre todo, en la década de 1980, tema que se estudiará en el tercer apartado. El cuarto apartado lo dedicaremos a la correspondiente reconfiguración de la relación entre la esfera pública y la privada. En el capítulo 5 volveremos sobre la división entre el dominio público y el privado, pero esta vez desde la perspectiva de las nuevas formas de autoridad privada en la economía global.

## LOS DISTINTOS TIPOS DE INTERNACIONALISMO

Cuando nace la era global de la actualidad, la infraestructura de normas y códigos para la cooperación interestatal y las operaciones transfronterizas lleva más de un siglo en pie. Los estados nacionales, principalmente las grandes potencias, presentan una larga historia de participación en distintos internacionalismos, sobre todo en la segunda posguerra. Esto indicaría entonces que el internacionalismo en sí mismo no bastó para desplazarnos hacia el tipo de escala global que observamos hoy en día. Se trata de una característica demasiado general: el Estado capitalista moderno, de hecho, nace en el marco de un sistema internacional.

Las grandes potencias de fines del siglo XIX y principios del siglo XX contaban con grandes jurisdicciones en las que prescribir normas aplicables a sus ciudadanos, dado que el nexo entre el Estado moderno mercantilizado y los sujetos de sus leyes podía ser bastante laxo (para mayor variedad de perspectivas, véanse Picciotto y Mayne, 1999; Murphy, 1994; Suter, 1992). Hacia fines del siglo XIX, por ejemplo, ya existían acuerdos recíprocos para posibilitar la extradición y la cooperación judicial. Si bien el poder de ejecución para hacer valer esas normas era en esencia territorial (como sigue siendo actualmente en casi todos los aspectos), gracias a la movilidad de las empresas y las personas, así como a la interacción entre los derechos de propiedad y los mercados mundiales, la autoridad estatal se extiende hace muchos años más allá de los límites territoriales (véanse Brilmayer, 1989; Walker, 1993), algo que ocurre sobre todo en los estados más poderosos. En principio, las normas jurídicas de un Estado pueden aplicarse a toda persona que se encuentre o sea llevada dentro de su territorio (aunque haya secuestro o invasión y extracción). Asimismo, esas normas pueden aplicarse también a los bienes que se encuentran allí de manera permanente o en tránsito, y hasta es posible negar el acceso de dichos bienes al mercado.

La historia del internacionalismo que surge cuando el imperio británico asume el papel de conservar el orden en la economía mundial mediante el patrón oro sirve como ejemplo de un proceso de formación de capacidades para la gobernabilidad global (véase Cain y Hopkins, 1986, 1987). Cuando los Estados Unidos se convierten en la potencia dominante, a pesar del marcado aislacionismo que adoptan en algunas esferas, continúan con la acumulación de esas capacidades (que, a largo plazo, se institucionalizarían en el dólar como moneda franca), pero también desarrollan capacidades nuevas. Así, en términos de capacidades, las empresas multinacionales estadounidenses que surgen a fines del siglo XIX y prin-

cipios del siglo xx transforman el comercio internacional y la relación entre las instituciones públicas y privadas, lo que señala el comienzo de una historia económica internacional específica y diferente a la que observamos durante el dominio británico. Las nuevas empresas estadounidenses se forman a partir de ciertos cambios tecnológicos en sectores estratégicos como la metalurgia, la ingeniería mecánica, la química y la generación de energía eléctrica, pero sobre todo a partir de las transformaciones en el transporte y la comunicación. A pesar de las diferencias entre el internacionalismo económico estadounidense y el británico, ambos dependen del correspondiente nacionalismo. En efecto, el pilar del internacionalismo que adopta Woodrow Wilson está constituido por la autodeterminación y por las garantías de integridad territorial e independencia política, principios éstos que luego se encarnarían en la Carta de las Naciones Unidas.

Asimismo, en ese período también proliferan los microinternacionalismos, sobre todo mediante la difusión de modelos y prácticas institucionales.<sup>1</sup> Hacia fines del siglo xix y principios del siglo xx, se registra el trasplante directo entre distintas naciones de instituciones jurídicas para la propiedad y transferencia de bienes, tales como la liberalización de las formas societarias y la ideología de la libertad contractual.<sup>2</sup> En el capítulo 3, analizamos la coordinación económica entre las grandes potencias durante el período mencionado, así como la existencia de redes y organizaciones transfronterizas menos formalizadas. Esa coordinación económica internacional entre las grandes potencias apuntaba a resolver temas de importancia para un sistema económico internacional. Así, a fines del siglo xix, las grandes potencias ya manejaban de manera coordinada la concesión de patentes monopolísticas. Ahora bien, esa difusión de prácticas y modelos institucionales presenta distintos tipos de casos. Numerosas estructuras nacionales, por ejemplo, se vieron influenciadas por el clásico modelo tripartito para la regulación de los asuntos laborales mediante la negociación cooperativa entre representantes empresariales, sindicales y gubernamentales, que hoy en día forma parte consti-

1 En Meyer *et al.* (1997) se ofrece un estudio definitivo sobre ese tipo de mecanismos en ciertos dominios especializados, como la educación y el desarrollo económico.

2 Picciotto y Mayne (1999) subrayan la importancia de la influencia mutua entre las grandes potencias capitalistas para la elaboración de normas jurídicas. Ciertas medidas, como la libertad societaria y sus supuestos límites, se plasmaban en interpretaciones y formulaciones legislativas que respondían a la competencia internacional.

tutiva de la OIT (Organización Internacional del Trabajo).<sup>3</sup> Picciotto y Mayne (1999; Picciotto, 1990) observan que el marco institucional del capitalismo empresarial desarrollado en los Estados Unidos entre la Guerra Civil y la Primera Guerra Mundial se configura mediante un proceso de debate y emulación internacional. Además, entre fines del siglo XIX y principios del siglo XX se registra una explosión en el crecimiento de organizaciones internacionales no estatales, así como una proliferación de lo que hoy en día denominaríamos redes transgubernamentales (véase Slaughter, 2004). Entre estas instancias de microinternacionalismo encontramos múltiples foros para la comunidad científica, cultural y empresarial. Asimismo, comienzan a formarse las organizaciones privadas internacionales. La cantidad de organizaciones no gubernamentales reconocidas formalmente, en su mayoría pequeñas, aumenta de 330 en 1914 a 730 en 1939. En 1980, justo antes del punto de inflexión hacia la era global, esa cifra asciende a 6.000 instituciones (Jacobson, 1996). En cuanto a los intereses representados en las diversas formas de internacionalismo, no se limitan a los gobiernos y las empresas, sino que también incluyen, por ejemplo, al sector sindical, como lo evidencia la creación de la OIT, que refleja de manera directa e indirecta la internacionalización de las luchas laborales.<sup>4</sup>

Este entramado cada vez más complejo de macro y microinternacionalismos incorpora tanto a los grandes actores estatales y empresariales del momento como a otros actores con un menor grado de formalización. En suma, la consolidación y la extensión del Estado nacional y el nacionalismo en el siglo XX se producen dentro de un contexto internacional mucho más

3 Ese modelo, que se desarrolló durante la era progresista, fue trasplantado de los Estados Unidos a la OIT (Picciotto y Mayne, 1999).

4 Para contrarrestar la Carta Laboral de la FSI (Federación Sindical Internacional), la Conferencia de Paz de París, a través de su Comisión para la Legislación Laboral Internacional (encabezada por Samuel Gompers) presenta la propuesta más osada de la OIT, que consiste en limitar la jornada laboral a un máximo de ocho horas. Sin embargo, dicha propuesta no recibe mucho apoyo por parte de los estados miembros al momento de su ratificación. La creación de la OIT representa una instancia de las labores orientadas a la liberalización internacional que promueve Woodrow Wilson. Una lectura posible es que constituye una respuesta a los bolcheviques y otras instancias de internacionalismo laboral independiente (véase Silver, 2003). Se trata de un período complejo en términos de política internacional. Por lo tanto, la formación de la OIT no puede desligarse por completo de la reunión entre la Internacional Socialista y la FSI en 1918, justamente en el mismo lapso en que se preparaba la Conferencia de Paz de París.

dinámico que lo reflejado en las descripciones posteriores, más centradas en el Estado.

Podría afirmarse que el sistema de Bretton Woods constituye la capacidad más lograda de coordinación internacional entre estados-nación que se registra antes del inicio de la era global, en la década de 1980. Los protagonistas en la configuración de ese sistema son Gran Bretaña y los Estados Unidos,<sup>5</sup> aunque en total participan 45 países.<sup>6</sup> Resulta de utilidad distinguir dos etapas previas a la quiebra del sistema en 1971. Durante los primeros doce años de existencia, el sistema de Bretton Woods, según la idea original de sus creadores, constituye una autoridad supranacional para proteger a los gobiernos nacionales.<sup>7</sup> Finalmente, se transforma en un sistema centrado en el mercado y dirigido por los bancos privados, en especial estadounidenses. Ninguna de estas dos etapas puede equipararse con el sistema económico global que observamos en la actualidad.

Esta escala mundial de la segunda posguerra presenta dos condiciones fundamentales que definen su carácter. La primera es la función del Estado en la era de Bretton Woods. El gobierno federal que surge en los Estados Unidos luego del *New Deal* y se extiende hasta la segunda posguerra es una entidad poderosa e importante, un tipo de Estado muy diferente al que existía antes de la Guerra Civil e inmediatamente después.<sup>8</sup> El *New Deal* constituye un vehículo indispensable para la consolidación de la autoridad federal. En el período de posguerra se produce una combinación especial de, al menos, tres dinámicas que posibilitan el desempeño de una

5 La cumbre de Bretton Woods, realizada en 1944, constituye la última etapa de un proceso iniciado por los funcionarios del tesoro británico y el estadounidense para fijar las reglas del régimen monetario y comercial de la posguerra, así como también las condiciones de participación de otros países.

6 Esta cifra incluye a la delegación de Dinamarca.

7 Durante los años de posguerra se observan fluctuaciones considerables en el equilibrio entre los nacionalistas y los internacionalistas. Así, en 1948 el Congreso rechaza la participación estadounidense en la oic (Organización Internacional de Comercio) por considerar que socavaría la soberanía estatal, a pesar de que el Poder Ejecutivo había participado en las negociaciones para la formación de dicho organismo y había introducido algunas modificaciones. La oic presentaba ciertas características positivas. Por ejemplo, otorgaba a los países menos desarrollados tratamiento preferencial en materia de acuerdos financieros y convenios sobre productos básicos. Sin embargo, ese tratamiento preferencial no se incluyó en el posterior Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (o GATT, por sus siglas en inglés). Así, cuando el Congreso rechazó la participación en la oic, los países menos desarrollados perdieron el incentivo para sumarse al GATT.

8 Este tema se analiza en el capítulo 3.

función específica por parte del gobierno federal. La primera de ellas es la incidencia cada vez mayor del gobierno federal en el manejo de la economía, pues el gasto público inyecta dinero en la economía, así como los préstamos gubernamentales y los impuestos inyectan dinero del sector privado en las arcas públicas. La segunda dinámica tiene que ver con la gran diferencia entre el papel que desempeñan los mercados financieros en ese momento y en la era posterior a 1980: hasta la década de 1950, las políticas financieras son cautelares, el mercado se encuentra bajo controles de regulación y la actividad en la bolsa de valores es menor. Si bien resulta difícil desentrañar las interacciones causales entre políticas de gobierno y mercados bursátiles, el gobierno mantiene esas políticas después de 1950, incluso cuando la economía se reactiva y reviven los mercados. Hecho que indicaría que, a diferencia del período actual, en ese momento era posible controlar el crecimiento de las bolsas de valores mediante políticas gubernamentales. La tercera dinámica concierne a la protección relativa del sistema financiero frente a las presiones de la competencia internacional y la tasa de cambio: este tipo de aislamiento era el criterio más común en la economía mundial de esa época (Eichengreen y Fishlow, 1996).<sup>9</sup>

La segunda condición fundamental que define el carácter de esa escala mundial se relaciona con otra diferencia crítica entre el sistema económico internacional de Bretton Woods y la economía global de la actualidad, a saber: el sistema de la segunda posguerra presenta tasas de cambio administradas y controles sobre los flujos de capital internacionales,<sup>10</sup> Lo cual la distingue de la economía global que observamos en la actualidad. En el período de posguerra, todas las grandes potencias apoyan la gestión económica interna, incluso los Estados Unidos, lo que sería incompatible con la orientación que domina las políticas actuales, o al menos con su expre-

9 En su historia del sector financiero, Eichengreen y Fishlow (1996) confirman que una diferencia esencial entre las primeras etapas de ese sector y su configuración actual reside en el mayor grado de protección que beneficiaba a las economías nacionales. Hoy en día, el aumento en la movilidad del capital acarrea más crisis. Cerny (1996) presenta un análisis excelente sobre estas cuestiones.

10 Esto supone que se designe oficialmente al dólar como divisa para las reservas mediante el patrón oro y un sistema de tasas de cambio fijas. También conlleva la exportación de capital estadounidense mediante el Plan Marshall, el boom económico de la guerra de Corea y las inversiones de las empresas multinacionales estadounidenses en el exterior. Todos esos procesos fomentan la expansión internacional en dos sentidos: por un lado, crecen los mercados para las empresas de los Estados Unidos y, por el otro, el sector financiero estadounidense adquiere una función más importante.

sión retórica. Los más conocidos entre esos sistemas de políticas son el Estado benefactor británico, el “mercado social” de Alemania Occidental, el dirigismo económico en Francia y el modelo de promoción sistemática de las industrias de exportación que implementa el Ministerio de Industria y Comercio Internacional en Japón. En efecto, la primera etapa del sistema de Bretton Woods presenta una combinación de liberalismo en la esfera de la producción y el comercio exterior con políticas cada vez más firmes de gestión económica interna, orientadas a proteger las economías nacionales de las influencias y los *shocks* externos. En eso consiste la fórmula de Bretton Woods para el internacionalismo. En su análisis sobre la creación de un sistema económico de posguerra, Kapstein sostiene que “los dirigentes políticos de la posguerra decidieron construir una economía global mucho más institucionalizada y constitucionalizada que la del siglo XIX, y lo harían en nombre de la estabilidad política, el crecimiento económico y la justicia social, tres elementos inseparables en la mentalidad de dichos dirigentes” (1994: 93).

Esas dos condiciones trazan una profunda distinción entre el sistema de Bretton Woods, sobre todo en sus primeros diez años, y la escala global actual, a pesar de que algunas normas se hayan conservado. De hecho, en el período inmediatamente posterior a la guerra, la cuestión prioritaria era el desempleo, no el libre comercio ni el sector financiero global, como a partir de 1980. Es más, se consideraba que el libre comercio *causaba* desempleo.<sup>11</sup> Así, mientras que la primera etapa del proyecto de Bretton Woods implica la formación de un sistema global, ese sistema no pertenece a la misma clase que el iniciado en la década de 1980, lo que da lugar a dos interrogantes: qué tipo de sistema hubiera sido y por qué no tuvo éxito.

El tipo de sistema global que podría haber surgido de la primera etapa de Bretton Woods corresponde principalmente al modelo británico. La posición de Gran Bretaña era promover el funcionamiento de organismos multilaterales de regulación y respetar la precedencia de la soberanía nacional por sobre la movilidad internacional del capital. La lógica sobre la que se fundaba esta postura política era la preocupación por los efectos redistributivos de las economías capitalistas. Para Keynes, resultaba esencial la propuesta de que los países con déficit y aquellos que registraban un superávit en la balanza de pagos se esforzaran por devolver el equilibrio al sistema internacional, posición que los Estados Unidos, como principal

11 El libre comercio no suscitaba grandes oposiciones, pero tampoco se lo consideraba seriamente. En un trabajo de la época, Viner (1958) señala que nadie trata la cuestión del libre comercio ni se habla de ella.

país con superávit, no aceptó.<sup>12</sup> Keynes (1932) proponía que los países con superávit pagaran una tasa de interés superior, lo que estimularía las importaciones para que el sistema mundial retornara a un punto de equilibrio y, por lo tanto, les ofrecería a los países con déficit la posibilidad de implementar políticas de crecimiento del empleo. En efecto, Keynes pretendía evitar la fuga de capitales y lograr que las naciones con déficit pudieran endeudarse a una tasa de interés menor (recordemos que, para entonces, Gran Bretaña registraba un déficit en la balanza de pagos).<sup>13</sup> Lo que aceptó Estados Unidos, aunque sólo en parte, fue la creación de un sistema multilateral compatible con las necesidades de estabilidad nacional, que fomentaba una suerte de división internacional del trabajo con consecuencias mínimas para la política y la economía nacional, pero con cierto espacio para las ventajas comparativas (Ruggie, 1998: 265). Comparada con la propuesta de Keynes, la posición estadounidense ofrecía muy pocas garantías. En síntesis, el régimen adoptado finalmente difiere bastante del proyectado por Keynes (Tabb, 2004: 112).

Diversos autores señalan que las interpretaciones y los debates posteriores sobre el sistema de Bretton Woods se centran principalmente en el aspecto privado, como si cada Estado actuara a la manera de un actor privado con intereses particulares, en lugar de prestar atención a los intereses compar-

12. Los Estados Unidos se empeñaron en que los países con superávit no fueran castigados. A la larga, el mismo país perdió competitividad e incurrió en un déficit enorme. No obstante, su posición hegemónica le permitió evadir las sanciones que el sistema supranacional y la dinámica del mercado les habían impuesto a otros países con déficit (Sassen, 1996: cap. 2). Al igual que Gran Bretaña en su período de dominación mundial, los Estados Unidos propugnaron un sistema abierto de comercio exterior durante la segunda posguerra, mientras casi todos los demás países instauraban regímenes desarrollistas a nivel nacional, con las correspondientes protecciones. Existe una vasta cantidad de trabajos teóricos sobre la asimetría entre los Estados Unidos y la mayoría de los otros países durante la posguerra. Esos trabajos analizan a fondo las consecuencias para distintos actores del sistema comercial abierto con predominio de los Estados Unidos, frente a las ventajas del proteccionismo económico para el desarrollo nacional. Esos estudios se diferencian bastante de los publicados en las décadas de 1980 y 1990. Por motivos de espacio, resulta imposible dar cuenta aquí de todos esos trabajos sobre la posguerra (aunque se hace referencia a ellos con mayor detenimiento en Sassen, 1988).
13. Entre otros autores, Tabb (2004: cap. 5) demuestra con sobradas pruebas que los elevadísimos costos pagados por los segmentos más vulnerables de la comunidad mundial se podrían haber evitado si hubiera prevalecido la posición de Keynes (es decir, que los países con superávit tenían tanta responsabilidad de restablecer el equilibrio como los países con déficit).

tidos de toda la comunidad internacional. En un sentido más amplio, lo que está en juego es algo así como la distinción entre instituciones que sirven a intereses privados y otras que sirven al interés público. Si bien la teoría democrática liberal postularía que, en última instancia, las primeras también favorecen el interés público, esta distinción resulta útil para comprender los documentos que fundan el sistema de Bretton Woods y la evolución de sus interpretaciones. En su investigación sobre la formulación del GATT, Abbott (1992) descubre que casi todos los análisis e incluso los debates sobre el tema giran en torno a lo que podría describirse como el aspecto “privado” de dicho acuerdo y dejan de lado el aspecto relativo a las instituciones “públicas”. La mayor parte de los estudios acerca del GATT como institución (y en especial los que versan sobre la creación de normas, la resolución de conflictos y la ejecución del acuerdo) se organizan en torno a dicotomías que representan concepciones opuestas del proceso o de la institución. Si bien existen variantes, en la bibliografía al respecto predominan dos de ellas. La más frecuente es la dicotomía legalismo/pragmatismo.<sup>14</sup> La otra, planteada por John Jackson (1997), es la dicotomía entre un sistema de procedimientos y diplomacia “orientado hacia las reglas” y uno “orientado hacia el poder”. Abbott, por su parte, propone una dicotomía adicional para la reflexión sobre el GATT, compuesta por las instituciones y los procedimientos diseñados para servir a intereses privados frente a las instituciones y procedimientos diseñados para servir al interés público. En este caso, el vocablo “público” se refiere al interés común de los estados-nación que forman la comunidad de comercio internacional, mientras que “privado” se refiere a los intereses particulares de los estados individuales que suscribieron el GATT. Tal distinción desemboca en una serie de relaciones intelectuales que no son muy frecuentes, en tanto ofrece diversas perspectivas sobre la naturaleza del GATT como institución (ya sea en su forma original o tras las reformas insertadas en la Ronda Uruguay), perspectivas que, a la vez que difieren de la tradicional dicotomía legalismo/pragmatismo, se entrecruzan con ella. Es más, según Abbot, esta perspectiva deja al descubierto que ambas posiciones operan, en mayor medida, sobre el aspecto privado.<sup>15</sup>

14 Esta perspectiva se encuentra en figuras de la talla de Dam (1970) y Hudec (1987).

15 Los argumentos acerca de los intereses privados, por ejemplo, ofrecen una justificación sólida y coherente para muchas de las reformas sobre resolución de conflictos incluidas en la Ronda Uruguay. Por lo tanto, cabría preguntarse cómo serían esos mecanismos de resolución si también se hubieran configurado en función del aspecto orientado hacia el interés público, que está presente en los documentos originales del GATT.

Ahora bien, el proyecto de creación e implantación del sistema de Bretton Woods puede concebirse como un punto estratégico en dos sentidos. En primer lugar, las disposiciones de los acuerdos dictados tratan temas fundacionales para la formación de un sistema de gobernabilidad mundial. En segundo lugar, esas disposiciones suscitaron un grado importante de debate y oposición en el fuero interno de los dos países principales para su creación: los Estados Unidos y Gran Bretaña. Dichos debates reflejan la variedad de interpretaciones políticas existentes en ese momento sobre las consecuencias posibles de la gobernabilidad global. El aislacionismo de los Estados Unidos, por ejemplo, sólo incorporaría ese sistema global en tanto estuviera regido por la apertura de los mercados, en especial para la exportación de bienes, servicios e inversiones estadounidenses. Se podría afirmar que esa combinación del aislacionismo con la posibilidad de exportar a mercados abiertos solamente está al alcance de las potencias hegemónicas.<sup>16</sup> Lo que resulta pertinente para nuestro análisis es la convivencia de ambos modelos, que a su vez señala la predisposición de sectores clave en el gobierno estadounidense y de, al menos, algunos sectores empresariales para desarrollar una economía mundial, por más aislacionista que fuera el clima político.<sup>17</sup> En ese momento, no había ninguna certeza de que el Congreso fuera a aprobar el FMI. La Sociedad de las Naciones no había recibido la aprobación legislativa, pues en el Congreso crecía el aislacionismo. Ni la comunidad empresarial ni la comunidad financiera respaldaban al FMI y al tipo de cambio administrado. Los funcionarios del Tesoro se esforzaron por convencer a la comunidad financiera y a otros sectores de que el FMI era fundamental para la prosperidad nacional en tanto expandiría el mercado internacional en beneficio de la exportación de bienes e inversiones estadounidenses. Gran Bretaña, por su parte, también sufría ciertas divisiones, parcialmente centradas en las políticas rela-

16 En el marco del aislacionismo de posguerra, por ejemplo, la política interna y los imperativos económicos se aunaron en la creación del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, que luego se llamaría Banco Mundial: con el objeto de vencer la ausencia de respaldo popular a la asistencia económica para países extranjeros, se recurrió al apoyo de los intereses empresariales internacionales y se apeló a las comunidades étnicas en materia de asistencia para su "tierra de origen".

17 Numerosos legisladores y empresarios se oponían a las restricciones sobre el flujo de capitales estadounidenses y, por lo tanto, objetaron las disposiciones del FMI (Tabb, 2004). Con posterioridad, los mismos actores rechazaron las limitaciones de la OIC (por miedo a la competencia internacional) (Aronson, 1997).

tivas a su divisa, que había funcionado como moneda franca de la economía mundial.<sup>18</sup>

La configuración del punto de inflexión entre esas abundantes contradicciones del sistema de Bretton Woods y la era global supone un reordenamiento de ciertos aspectos fundamentales en materia de territorio, autoridad y derechos.

#### EL PUNTO DE INFLEXIÓN

En el complejo período posterior a la cumbre de Bretton Woods hay un momento particular que me resulta especialmente esclarecedor. Hacia mediados de la década de 1970, el gobierno estadounidense ya había perdido bastante poder financiero y militar, tanto en términos materiales como en términos simbólicos. La familia promedio había sufrido una caída de su poder adquisitivo, mientras que las empresas de diversos sectores no lo-  
graban obtener ganancias. El gobierno federal nacido del *New Deal*, con su enorme poder, estaba enfrentando una crisis fiscal (O'Connor, 1973). No obstante, en esa misma coyuntura, los bancos transnacionales de capital estadounidense se posicionaban como los actores más poderosos del sistema internacional, impulsados en gran medida por la crisis del petróleo y su función en el "reciclaje de petrodólares".<sup>19</sup> Numerosos analistas ubican

18 Un sector (opuesto a Keynes) quería una moneda sobrevaluada sujeta al antiguo patrón oro, lo que demandaba una política monetaria muy estricta, directamente relacionada con la depresión que había sufrido Gran Bretaña entre 1925 y 1930, mientras los Estados Unidos prosperaban. Esa política había colaborado con el aumento en el desempleo y el estancamiento industrial, pero a la vez había beneficiado al sector financiero. Además, había causado un efecto dominó en otros países tras la devaluación de la libra, en septiembre de 1931, pues éstos se veían presionados a dejar de defender su propio patrón oro. Eichengreen (2003) observa que mientras cada nación trataba de obtener resultados positivos en la balanza de pagos, se producían colapsos de todo tipo (comerciales, bancarios, etcétera), en desmedro de la comunidad nacional. Dada esa experiencia, muchos de los dirigentes reunidos en Bretton Woods procuraban elaborar instrumentos que ofrecieran una flexibilidad controlada en el proceso de creación de un nuevo régimen financiero.

19 El poder de los bancos transnacionales adquiere mayor magnitud debido al aumento en el precio del petróleo, que contribuye a la pérdida de ganancias e ingresos en las empresas y en los hogares de muchos países, entre ellos los Estados Unidos. El poder de los grandes bancos y la facultad de realizar operaciones transnacionales, obtenidos gracias a la insistencia del gobierno

el comienzo de la era global en este apogeo de los bancos transnacionales a mediados de la década de 1970. Sin embargo, ésa no es mi lectura.

En todo caso, el auge de dichos bancos en ese período constituye el último aliento de un tipo de organización que, en realidad, obstaculizaba la transición hacia la era global. En efecto, la crisis de ese tipo de bancos es uno de los diversos elementos que alimentan el punto de inflexión. Lo que importa aquí es la “evacuación” parcial de ese sistema bancario, que se retira de los mercados de capitales estadounidenses y del sistema financiero internacional, en parte, por la crisis de la deuda externa que se produce en el Tercer Mundo a principios de la década de 1980. Este proceso deja abierto un nuevo espacio para otro tipo de actores y para los correspondientes reordenamientos en la relación entre el Estado y el sector bancario/financiero. La crisis de los bancos transnacionales en un contexto más amplio de estancamiento económico genera un espacio operativo para el sector financiero y contribuye con el avance acelerado de la financiarización en cada vez más sectores de la economía.<sup>20</sup> Entre esos nuevos actores se encuentran los mercados financieros internacionales y las sociedades financieras de objeto limitado o *non-bank banks* (normalmente llamados “bancos de inversiones” en los Estados Unidos y “bancos de negocios” en Gran Bretaña). Estos mercados y sociedades operan bajo un régimen muy distinto al de los bancos, con mayor flexibilidad y menos regulaciones, que les permite convertir en instrumentos financieros a grandes porciones de deuda y capital fijo, lo que a su vez genera nuevas formas de movilidad de capitales.

Ahora bien, la combinación de procesos que deriva en el punto de inflexión hacia una nueva lógica organizadora presenta dos conjuntos de elementos fundamentales. Al reunir estos dos conjuntos, encontraremos las piezas faltantes de la configuración internacional que dio origen a la era global. El primero de esos conjuntos representa el desarrollo de una variedad de capacidades que, en ciertas coyunturas, se vuelcan a una nueva lógica organizadora que opera a nivel sistémico: la transformación del sector bancario y financiero descrita en este capítulo es una de esas capacidades. Para entender este proceso hace falta distinguir al sistema de sus componentes. En este caso, eso equivaldría a trazar una distinción entre el sistema internacional de Bretton Woods y el desarrollo de capacidades institucionales y prácticas en el gobierno, el mercado y las empresas esta-

---

estadounidense durante la cumbre de Bretton Woods y posteriormente, sientan las bases para el auge de dichas instituciones y su derrumbe a principios de la década de 1980.

20 Este fenómeno se analiza con mayor detenimiento en Sassen, 2001: caps. 4 y 7.

dounidenses que luego resultarían muy provechosas para la era global. Lo que está en juego es una serie de procesos que concretan, incluyen o constituyen el cambio de rumbo de esas capacidades. En esa intersección reside el punto de inflexión que daría inicio a una nueva lógica organizadora para el despliegue de tales capacidades. A mi juicio, ese punto de inflexión se produce gracias a la acumulación de ciertas condiciones, dinámicas y predisposiciones entre los actores principales, sumada a la importancia de los Estados Unidos dentro del sistema y el firme apoyo que brinda el gobierno estadounidense a las operaciones internacionales de las empresas de su país. Como resultado se observa un nuevo despliegue de las capacidades del internacionalismo de Bretton Woods, que incluye las características peculiares del internacionalismo estadounidense, despliegue que surge como un nuevo ensamblaje: la era global actual.

El segundo conjunto concierne al Estado estadounidense. El debilitamiento que sufre el gobierno de los Estados Unidos en la década de 1970 posibilita una reorientación de ciertos ordenamientos relativos a la ejecución de políticas. En otras palabras, la famosa crisis del Estado estadounidense en esa época no excluye la existencia de un tipo específico de poder dentro de dicho Estado que le permitiría internalizar el proyecto de los nuevos actores económicos, quienes estaban comenzando a suplantarse a los anteriores. Esto a su vez implicaría una internalización de la nueva lógica organizadora, pero también un aporte de elementos a ella. En el gobierno estadounidense (y más precisamente en ciertos componentes del Estado) se trabajó para desarrollar un nuevo ordenamiento entre el Estado y la economía, ordenamiento que estimularía la existencia de un nuevo tipo de relación entre la regulación estatal y los actores económicos más poderosos, o al menos cambiaría profundamente el tipo de relación existente.

*¿Por qué no se toma la era de Bretton Woods como punto de inflexión?*

Numerosos analistas consideran que la cumbre de Bretton Woods marca el inicio de la era global, pues existen múltiples elementos o microtendencias que así lo sugieren, como el auge de los bancos transnacionales y la creación de varios sistemas multilaterales para las operaciones económicas, entre ellos el FMI y el Banco Mundial, que aún hoy desempeñan un papel central en la economía global. Asimismo, ciertas exigencias fundamentales de los Estados Unidos en la configuración del sistema de Bretton Woods pueden equipararse con las políticas neoliberales de las

décadas de 1980 y 1990, lo que sustentaría el argumento de que la etapa global actual comenzó en ese momento, o bien no guarda ninguna diferencia con la escala mundial de entonces. Algunos autores consideran que las décadas de 1980 y 1990 representan un período en el que los estados negocian aquello que siempre ha sido objeto de negociación, es decir, los intereses de sus ciudadanos, con distintos contenidos y efectos distributivos (véase Krasner, 2004). Según Eichengreen (2003), el sistema de Bretton Woods representa el único cambio radical en la historia moderna del sector financiero occidental, lo que indicaría que, para este autor, los acontecimientos de la década de 1980 no constituyen una innovación importante.

Las condiciones impuestas por el FMI, que ya existían en las décadas de 1940 y 1950, resultan útiles para desentrañar algunas de las diferencias entre la era de Bretton Woods y la actual. Al igual que hoy, en aquel período los Estados Unidos exigían ajustes estructurales en los países deudores, entre los cuales predominaban los europeos. De hecho, en el caso de Europa, la obtención de inversiones extranjeras quedó sujeta en parte a la apertura de los mercados, incluido el mercado de capitales, lo que también derivó en una fuga de capitales. Sin embargo, la implementación de esas condiciones y, sobre todo, el proyecto más amplio en el que se inscriben difieren bastante del FMI actual. A pesar de que las condiciones impuestas por dicho organismo se encontraban entre las preferencias políticas del gobierno estadounidense y, por lo tanto, recibían todo su apoyo, los estados europeos lograron conservar mucho más poder sobre sus propias economías en los años de posguerra que lo deseado por los Estados Unidos, que, además, tampoco puso en marcha esas medidas de modo exhaustivo en su propia economía. Por último, varios países en vías de desarrollo retiraron sus solicitudes de asistencia económica para evitar la imposición de condiciones por parte del FMI. Este tipo de resistencia y oposición representa un escenario que hoy en día resultaría prácticamente inconcebible, en parte porque las condiciones del FMI y la apertura de los mercados son dos elementos constitutivos en el tejido mismo de las economías políticas nacionales e internacionales (como los mercados financieros globales, las empresas globales, las medidas de desregulación y las privatizaciones). La incredulidad con que fueron recibidas la reacción de Malasia tras la crisis asiática de 1997 y la negativa de Argentina a pagar los intereses de la deuda externa en el año 2001, optando por la quiebra del Tesoro nacional, da cuenta de una diferencia entre el sistema mundial de la actualidad y el de la segunda posguerra. Esas decisiones unilaterales por parte de Malasia y Argentina, cada una de las cuales representa un suceso particular, enfren-

taron al FMI con ciertas condiciones “novedosas” en el marco de las políticas desarrolladas a partir de 1980.

Varios autores provenientes de distintas vertientes teóricas conciben la transición del sistema de Bretton Woods a la era global actual como una evolución o adaptación del Estado (Weiss, 1998; Krasner, 2004) o del sistema internacional (Wallerstein, 2001; Hirst y Thompson, 1996) ante las nuevas condiciones. En este sentido, Krasner (2004), Weiss (1998) y otros teóricos destacan la tendencia actual a exagerar el poder que tenía el Estado en otros períodos, como si hubiese existido alguna época en la que los estados no se encontraban sujetos a ciertas fuerzas externas que los obligaran a adaptarse de diversas formas. El período de crecimiento acelerado que corresponde a la segunda posguerra se presta a ser interpretado como un ejemplo del poder estatal para fijar políticas macroeconómicas que estimulen el crecimiento y aumenten la recaudación fiscal. Según Weiss, el estancamiento económico que prosigue a ese período no se debe a la globalización sino a la dinámica interna del Estado: las dificultades de los gobiernos nacionales para lograr una gestión macroeconómica eficaz (por ejemplo, con equilibrio presupuestario, financiación suficiente para programas gubernamentales, etcétera) se vinculan más con las dificultades fiscales causadas por la recesión que con el inicio de la globalización. Para este autor, la recesión y el déficit fiscal constituyen una etapa, así como el crecimiento y el superávit fiscal: la vuelta del crecimiento sostenido posibilitaría nuevamente la gestión macroeconómica estatal.

A su vez, cabe preguntarse si los fundamentos lógicos y los objetivos del sistema de Bretton Woods representan la formación de un sistema global, o al menos la aspiración a formarlo. Numerosos autores consideran que el sistema multilateral de Bretton Woods forma parte de la historia de la globalización porque fue concebido para manejar los mercados internacionales. En efecto, se trata de un sistema que desarrolló capacidades estatales de coordinación multilateral. Sin embargo, semejante grado de generalidad no ayuda, pues existen diferencias que sólo pueden detectarse con un nivel de análisis mucho más específico. Como ejemplo, basta con estudiar la naturaleza del sistema financiero internacional. El sistema de Bretton Woods proponía que los gobiernos se comprometieran a “no aceptar ni permitir depósitos o inversiones provenientes de otros países miembros sin autorización del gobierno de dichos países” (Helleiner, 1994: 38). Esta disposición otorgaba ciertas protecciones a los países deudores y posibilitaba un grado considerable de control estatal sobre el flujo de capitales internacionales. En versiones anteriores del convenio constitutivo para el FMI, se brindaba a dicho organismo la autoridad de impedir mo-

dificaciones en la tasa de cambio e imponer otras condiciones similares.<sup>21</sup> Keynes, por su parte, rechazaba el retorno del patrón oro, que le parecía una “reliquia bárbara”, pero también todos los demás regímenes que implicaran una limitación a la autonomía de los países miembros en materia de políticas monetarias y de pleno empleo. No obstante, consideraba que era necesario crear un banco central internacional bien consolidado, con una divisa mundial que los estados usarían para sus operaciones internacionales. Todo esto indica que el sistema financiero internacional de esa época es sustancialmente distinto al de la era global, en tanto permite un mayor control gubernamental en términos cuantitativos y cualitativos (Sassen, 1991: cap. 4).

Durante la segunda posguerra, el gobierno de los Estados Unidos cumple una función esencial para el emplazamiento de algunas condiciones que desembocarían en el punto de inflexión de 1980 y, en ese sentido, desempeña un papel fundamental en el surgimiento de la confusión sobre el significado del sistema de Bretton Woods para la era global, es decir, de la confusión entre globalización y norteamericanización.\* Dicho gobierno pretende imponer al dólar como moneda franca para las deudas internacionales (lo que dificultaría el acceso de los deudores a otras fuentes de crédito) y se propone eliminar los controles sobre el tipo de cambio. En el primer caso, gana la batalla contra Gran Bretaña y otras grandes potencias que aspiraban a una nueva moneda internacional para las operaciones crediticias, pero en el segundo caso, pierde.<sup>22</sup> Si bien el grado de visibilidad resulta menor en comparación con los debates de Bretton Woods, las preferencias estadounidenses en materia de políticas económicas también pueden detectarse en el Plan Marshall y en la actividad de las grandes empresas multinacionales de capital estadounidense. No obstante, como se demostrará en el próximo apartado, ese punto de inflexión no podría haberse alcanzado con el tipo de gobierno que tenían los Estados Unidos en ese momento.

21. Esas disposiciones, así como el respaldo de Keynes a la autosuficiencia de las economías nacionales y la ingeniería social, constituyen una respuesta directa al fracaso del libre mercado, que no había logrado acabar con la inestabilidad y el sufrimiento de las economías europeas entre 1920 y 1940 (Crotty, 1999).

\* El término “norteamericanización” tal como se lo usa en este contexto excluye a México y a Canadá [N. de la T.].

22. Como era el principal país acreedor del momento, los Estados Unidos adoptaron la misma posición que Gran Bretaña en la primera posguerra y en las etapas anteriores: ejerció presión para la apertura de los mercados y la imposición de un patrón oro fijado según su divisa nacional.

En el plano internacional, cabe señalar que el multilateralismo de la era de Bretton Woods es muy diferente al actual, a pesar de que el FMI, el Banco Mundial y otras instituciones de la época siguen siendo actores clave. Las *diferencias principales entre aquel multilateralismo y el de hoy en día* son las siguientes: a) los estados de ese período desarrollaron capacidades para el accionar multilateral con el fin de proteger las economías nacionales de las fuerzas internacionales; y b) los estados procuraban fortalecer el sistema multilateral, pero sin renunciar a las políticas que exigían su participación en la gestión económica nacional como actores fundamentales. En otras palabras, el multilateralismo no excluía la coordinación económica estatal ni el proteccionismo nacional. La lógica organizadora general del sistema internacional entre 1940 y fines de la década de 1960 está caracterizada por una intensa labor estatal con el objeto de desarrollar, instaurar y gobernar el sistema multilateral. Asimismo, aunque en distintas partes del mundo se registran diferentes modalidades, los estados eran actores económicos de importancia a cargo de un sector público de grandes dimensiones y de una sólida coordinación en materia de políticas económicas y bienestar social. Aun en el caso de los componentes con mayor grado de multilateralismo e internacionalismo, el sistema de Bretton Woods apuntaba a la construcción de las economías y estructuras políticas nacionales. El proyecto consistía en gobernar el sistema internacional para proteger los intereses nacionales, sea cual fuera su contenido.

En este contexto, los Estados Unidos fueron el país que incluyó la mayor parte de las innovaciones fundamentales para llegar al punto de inflexión, lo que genera con facilidad la confusión entre globalización y norteamericanización. En el capítulo 5, demostraremos que ambos procesos pueden equipararse sólo a un nivel muy general y que los Estados Unidos no habían instaurado el sistema que hoy denominamos “globalización neoliberal” antes de 1980, sea en el plano nacional o en el internacional. Cuando uno se aleja de la generalidad para ingresar en las esferas específicas que constituyen la economía política de un Estado-nación y del sistema internacional, aparecen diferencias significativas entre la era de Bretton Woods y la era global, aunque no se trata de diferencias totales o absolutas, sino parciales. En este sentido, las políticas internas y la coordinación estatal son dos elementos esenciales. Así, en los primeros años de la era de Bretton Woods, incluso el gobierno estadounidense aplicó políticas internas que se acercan más al keynesianismo que al neoliberalismo, como la expansión del Estado benefactor, los grandes proyectos de planificación nacional y la regulación extendida de los principales sectores económicos, en especial el bancario y el financiero, lo que aún reflejaba la

orientación del *New Deal*. Se trataba de una especie de nekeynesianismo que rechazaba el exceso de poder en el sector financiero, al cual se consideraba especulativo y perjudicial para el desarrollo productivo de la economía real, compuesta por la industria y los servicios. Asimismo, diversos sectores de la economía y la política estadounidenses reclamaban mayor participación gubernamental por medio del Estado benefactor y la gestión macroeconómica de la demanda. En síntesis, los primeros años de la era de Bretton Woods en los Estados Unidos se caracterizan por una combinación de tres elementos: la orientación nacional, la búsqueda de mercados internacionales para las exportaciones estadounidenses y la diferenciación específica entre distintas esferas de políticas. Ahora bien, en la década de 1980, el gobierno de los Estados Unidos cesó de ser un actor económico de importancia en el sentido del *New Deal* y la posguerra, y su relación estratégica con la economía dejó de pasar por la producción y la planificación física para desplazarse hacia el sistema financiero. El crecimiento explosivo que registraron los títulos del Tesoro estadounidense da cuenta de ello. La enorme deuda acumulada por ese país durante el gobierno de Reagan se transforma en un elemento clave para los sistemas financieros de mediados de la década de 1980, con el nacimiento de múltiples instrumentos basados en esa deuda. Aquí, mi lectura difiere de las interpretaciones más frecuentes en la bibliografía sobre la globalización, que conciben esos cambios en la relación entre el Estado y la economía como una adaptación que garantiza la supervivencia del Estado, o bien como una debilitación del Estado en un mundo globalizado y, a raíz de ello, consideran que la presión de los Estados Unidos para que los otros estados dejen de ser actores económicos y de proteger sus economías no es tal, sino una instancia más de adaptación estatal.

Sin embargo, esos cambios no implican una simple pérdida de poder, sino que tienen un carácter mucho más fundacional, ausente en las interpretaciones sobre la adaptación estatal o la globalización como norteamericanización. En los Estados Unidos, el Estado ajustó su función de poder mediante un aumento de poder en el Ejecutivo, mientras las otras ramas del gobierno se debilitaban. Si bien este país proyectó su programa hacia el resto del mundo, también es cierto que la implementación de ese programa en otros estados requirió de labores estatales, lo que indicaría una posible transformación interna del Estado orientada a fortalecer en ellos al Poder Ejecutivo. La profundidad de las nuevas transformaciones globales no se limita a una imposición imperial de las preferencias estadounidenses. Aunque ese país no representaba la condición de Estado en la década de 1980, es muy probable que resulte emblemático como caso más extremo

de la condición de Estado en la era global. Algunos de los estados liberales más desarrollados del Norte global están empezando a registrar tendencias semejantes, como un aumento del poder en la esfera ejecutiva y una pérdida de funciones y autoridad en el Congreso o el Parlamento.

De todas formas, más allá de las diferencias generales entre la era de Bretton Woods y la era global, también existen diferencias particulares según el país. En el caso de los Estados Unidos, dos de ellas resultan esenciales para nuestro análisis. La primera tiene que ver con las formas específicas de autoridad insertas en el gobierno federal de la posguerra y las correspondientes al Ejecutivo en la actualidad, con su mayor poder sobre la ejecución de políticas ligadas a la globalización. Asimismo, se podría incluir el poder cada vez más ilimitado del Ejecutivo en materia de conflictos bélicos. La segunda diferencia reside en que la gestión económica del gobierno federal durante la posguerra fue posibilitada, en parte, por la inactividad relativa del mercado de valores, mientras que en la década de 1980 surge una nueva etapa financiera, marcada por la innovación, la gran intensidad de operaciones y los niveles elevados de especulación. En efecto, el tipo de poder detentado por el Estado y el carácter del sistema financiero constituyen dos variables de importancia crítica para entender la diferencia entre ambos períodos.

*Estados Unidos: la configuración de las capacidades sistémicas para alcanzar el punto de inflexión*

El caso de Bretton Woods pone de relieve dos cuestiones pertinentes en este sentido: en primer lugar, el desarrollo de capacidades esenciales para el proyecto neoliberal dominante en los Estados Unidos y en otras potencias durante la década de 1980 que se extendió al resto del mundo en la década de 1990; en segundo lugar, la legibilidad e ilegibilidad de algunos elementos, con la consiguiente importancia de la interpretación en los estudios historiográficos sobre la época.<sup>23</sup>

23 Una línea de interpretación corresponde a Tabb (2004: cap. 7), que destaca la continuidad y la homogeneidad del proyecto del gobierno estadounidense para respaldar a sus principales actores económicos (las empresas multinacionales y las sociedades financieras). Tabb no traza ninguna distinción entre el período de posguerra y la década de 1980, sino que distingue los primeros doce años del sistema de Bretton Woods como un período separado. Aquí coincidimos con esa parte de su interpretación: si bien los Estados Unidos consiguieron su objetivo desde el principio, en la segunda etapa, el sistema se orientó cada vez más hacia el proyecto estadounidense.

Para ingresar en el análisis de estas dos cuestiones, nos centraremos en un aspecto particular de la posición estadounidense en cuanto a la formación del sistema de Bretton Woods y el desarrollo de las condiciones sistémicas con capacidades necesarias para el desplazamiento hacia una nueva lógica organizadora. Es posible que la exigencia de reducir la intervención estatal en la economía y de promover la apertura de mercados, impuesta por los Estados Unidos a los países bajo su órbita, haya parecido menos importante durante la primera década de la era de Bretton Woods debido al crecimiento generalizado, que tal vez ocultara las consecuencias negativas de esa exigencia a largo plazo. Seguramente, oponerse a las exigencias estadounidenses no parecía tan necesario. No obstante, sobre todo en el caso de los países menos desarrollados, las desventajas de haber cedido resultaron ser numerosas. Entre ellas, podemos mencionar la aparición de nuevas prácticas gubernamentales, como la aceptación de los dólares impuestos por los Estados Unidos en todos los bancos centrales del mundo, lo que dejaba sujetas las políticas macroeconómicas al superávit de dicha moneda. Asimismo, esas prácticas contribuyeron a la reorientación de diversas instituciones susceptibles a dichas políticas. Los sistemas de seguridad social, por ejemplo, tuvieron que comenzar a funcionar con menos recursos en la medida en que la apertura financiera redujo la autonomía de los estados bajo la órbita estadounidense. Dichas políticas también contribuyeron con la menor viabilidad de las empresas nacionales, incapacitadas para competir con las firmas estadounidenses que exportaban a sus países o producían directamente allí.<sup>24</sup> Éste fue el origen de una profunda asimetría: la apertura de los mercados y del sector financiero constituye una amenaza para las economías más débiles, pero representa una ventaja para el capital financiero, que se ve beneficiado por los impuestos más bajos y por la posibilidad de aprovechar oportunidades rentables en todos los países del mundo.

En la década de 1970, esas consecuencias negativas adquirieron plena visibilidad. La mayor libertad para los mercados de capitales había reducido la eficacia de las políticas monetarias y fiscales instauradas por los gobier-

24 Una vez que el dólar se estableció como moneda franca, los Estados Unidos obtuvieron el potencial de señoreaje: cada dólar que acuña representa una ganancia de recursos reales de la economía mundial (Cohen, 1998). Así, en la década de 1960, cuando acuñó una cantidad de billetes superior a la demanda, obligó a los bancos centrales de otros países a retener sus dólares, lo que incorporó una tendencia inflacionaria al mercado internacional. Los países quedaron a merced de la desestabilización generada por los flujos monetarios que no podían controlar.

nos nacionales de todo el mundo, incluso mientras los sectores financieros se beneficiaban en tanto dicho fenómeno había enseñado a los gobiernos a prestar más atención al mercado. En ese momento, se produce una combinación de condiciones que cargan con el potencial de generar una crisis: a) la presión de los Estados Unidos para convertir su divisa en moneda internacional mientras producía una sobreoferta de dólares con respecto a la demanda internacional, y b) la decisión de los Estados Unidos de imponer dólares a los bancos centrales de todo el mundo. Para que funcionara esta combinación, incluso en los Estados Unidos, era necesario que la economía estadounidense registrara una alta tasa de crecimiento, que la recaudación fiscal fuera elevada, que el dólar se mantuviera estable y que el gobierno tuviera la capacidad y la voluntad de readquirir esos dólares, tal como lo había prometido. Si bien los Estados Unidos gozaron de una tasa de crecimiento saludable durante muchos años, cuando éste se desaceleró y el gobierno se quedó sin los recursos ni la voluntad de endeudarse para readquirir esos dólares, la situación se tornó insostenible.<sup>25</sup> Asimismo, el gobierno estadounidense se negó a negociar un acuerdo que minimizara la crisis representada por esta combinación de tendencias, sobre todo para los países menos desarrollados. Por último, cuando ya resultaba imposible mantener el precio del dólar, el gobierno estadounidense decidió devaluarlo, lo que generó grandes pérdidas en las reservas de algunos países que no tenían margen para eso.<sup>26</sup> La coincidencia en el

25 Hacia fines de la década de 1960, la escasez de dólares que había caracterizado a la posguerra se convirtió en una sobreabundancia de dólares en el ámbito internacional. El gobierno de los Estados Unidos no contaba con suficientes reservas en oro para respaldar todos los dólares que tenían los bancos centrales del resto del mundo, aunque había prometido readquirirlos cuando los gobiernos de esos países desearan vender. Asimismo, las políticas del gobierno estadounidense generaron problemas a nivel interno: la guerra de Vietnam acarrecaba muchos costos políticos y económicos, pero el gobierno no quería aumentar los impuestos ni recortar el presupuesto para programas nacionales. Por lo tanto, se endeudó más aún, lo que a su vez produjo inflación. Aquí observamos, otra vez, el militarismo tan presente en la política de las grandes potencias (Mearsheimer, 2001).

26 En 1971, Nixon anunció la suspensión unilateral de la convertibilidad que fijaba la tasa de cambio de dólares a oro, lo cual fue un duro golpe para los gobiernos extranjeros y los inversores privados que poseían una gran cantidad de dólares y de instrumentos emitidos en dólares. De manera abrupta, el gobierno estadounidense renegaba de su proinensa y demostraba su voluntad de acabar con el sistema de Bretton Woods. En el período 1970-1971, el gobierno de los Estados Unidos recibió pedidos de asistencia para los países en vías de desarrollo y de mayor flexibilidad en la tasa de cambio, pero se negó a ajustar su propia

tiempo con la crisis del petróleo ayudó a ocultar el origen de estos problemas, que se remontaba muchos años atrás.<sup>27</sup> En efecto, la crisis petrolera profundizó esos problemas, pero no fue su causa. Las consecuencias negativas de la posición estadounidense en los años de posguerra tardaron en volverse legibles. Cuando ello ocurrió, el desplazamiento estructural ya se había concretado y el sistema había adquirido un grado importante de irreversibilidad.

En el período de posguerra se observa una transformación normativa que se efectuó mediante las políticas propuestas por el gobierno estadounidense para el sistema de Bretton Woods. Los cambios que comienzan a surgir en la década de 1970 no responden solamente a un nuevo paquete de políticas de ese país, sino que provienen de un lapso anterior en el que los Estados Unidos se dedicaron a construir capacidades para el accionar global de sus empresas y su gobierno. Es más, el sistema de Bretton Woods no fue el único usado por ese país para aumentar la apertura de los mercados y disminuir la intervención estatal, sino que los mismos objetivos se detectan también en el Plan Marshall.

Aquí nos abocaremos a dos resultados de dicho plan mucho menos analizados que su contribución al crecimiento (véase Krueger, 1993). En primer lugar, el Plan Marshall resultó ser un instrumento fundamental para fortalecer el criterio de apertura de los mercados impulsado por los Estados Unidos mediante el sistema de Bretton Woods. En segundo lugar, fue también un factor esencial para la configuración de las capacidades requeridas en un nuevo tipo de economía intermedia que contribuiría con la financiarización de la actividad económica a partir de 1980.<sup>28</sup> El núcleo central

---

economía, aunque había contribuido a la crisis (McKinnon, 1993: 39). En ese proceso, se dispuso a sacrificar el sistema monetario internacional más exitoso en la historia mundial.

27 En general, la inflación y los problemas financieros de la década de 1970 se atribuyen a la OPEP. Sin embargo, el gran aumento del precio del petróleo se puede vincular más fácilmente con la inestabilidad de las relaciones internacionales y las presiones inflacionarias que derivaron de la devaluación del dólar, producto de la negativa estadounidense a controlar la emisión de dólares (Sassen 2001: cap. 4; 1988: 30). Triffin (1979) describe los enormes aumentos que se registraron en los precios antes de las intervenciones realizadas por la OPEP en 1973.

28 En un análisis exhaustivo de la bibliografía existente sobre el Plan Marshall, Tabb (2004: cap. 5) advierte que la mayoría de las lecturas e interpretaciones se dedican solamente a sus efectos de crecimiento, cuando en realidad su legado más perdurable fueron los lineamientos normativos en materia de economía política.

del Plan contenía una serie de medidas destinadas a abrir los mercados europeos e instaurar un tipo de desarrollo más guiado por el mercado y menos determinado por el accionar estatal. Esto permitió, cuando no causó, un nivel considerable de fuga de capitales europeos. Es más, en los años inmediatamente posteriores a la guerra, la fuga de capitales superó en cifras a la asistencia económica proveniente de los Estados Unidos. Si se hubiera llegado a un acuerdo sobre políticas con mayor espacio que el Plan Marshall para las medidas proteccionistas, el control de la fuga de capitales habría reducido la necesidad de inversiones extranjeras. Gracias al Plan Marshall, las empresas financieras y los bancos estadounidenses administraron tanto el ingreso de capitales a Europa como la fuga de capitales europeos (que en su mayoría iban a parar a los Estados Unidos). En ese proceso, acumularon las capacidades necesarias para un nuevo tipo de economía intermedia que sería un componente fundamental de la era global (Sassen, 2001: cap. 4).

Existen diferencias normativas de fondo entre la estructura orientada al mercado que presenta el Plan Marshall y el proteccionismo preferido por la mayoría de los gobiernos y ciudadanos europeos, con distintos grados de intervención estatal en el desarrollo.<sup>29</sup> En Europa, era común que se atribuyeran los problemas a los Estados Unidos, pues este país poseía la mitad de las reservas mundiales en oro y divisas, además de gozar de un enorme superávit en la balanza de pagos. En los Estados Unidos, por su parte, los problemas se atribuían a la intervención estatal en las economías europeas y a los costos elevados de la socialdemocracia. Si se hubiera aplicado el control de capitales que proponía Keynes, el Plan Marshall habría sido mucho más acotado y habría extraído mucho menos dinero de las arcas estadounidenses. Además, los capitales europeos habrían permanecido en Europa, Wall Street habría ganado mucho menos y las políticas económicas de los estados europeos habrían conservado un mayor grado de intervención.<sup>30</sup>

Sin embargo, los Estados Unidos necesitaban más mercados, pues habían desarrollado una gran capacidad de producción frente a las demandas de una guerra con numerosos países involucrados y largos años de duración.

29 La mayor parte de los habitantes europeos rechazaba la presencia e influencia tan fuerte de los Estados Unidos en sus países, pero "el estatismo de los regímenes europeos se fue desmantelando bajo la sombra de la generosidad estadounidense" (Tabb, 2004: 115).

30 Tanto la opinión pública estadounidense como el Congreso, de corte aislacionista, se opusieron al Plan. El Poder Ejecutivo lo vendió como un vehículo para abrir nuevos mercados a las empresas y productores agrícolas estadounidenses, pero también para frenar el avance del comunismo, que ya aparecía como un tema de importancia en el discurso político nacional.

Uno de los principales objetivos de las políticas estadounidenses era transformar la reconstrucción de las economías destruidas por la guerra en un mercado para los bienes de ese país. Europa ya había comenzado a reconstruir su economía y hubiera continuado, aunque a ritmo más lento, sin necesidad de que ingresaran tantos capitales como atrajo el Plan Marshall. Este último puede concebirse entonces como una intervención para reorientar la reconstrucción europea hacia un modelo diferente al desarrollo estatal basado en capitales nacionales. El Plan Marshall garantizó una aceleración de la reconstrucción, pero también el desarrollo de mercados abiertos en materia comercial y financiera, lo que generó la fuga de capitales europeos a los Estados Unidos. Además, se lo usó para demostrarle al mundo que la liberalización del sector comercial y financiero daba buenos resultados y para neutralizar a quienes lo criticaban en ese momento, que pronosticaban una profundización de los ciclos económicos y de las crisis financieras.<sup>31</sup>

En cuanto a los Estados Unidos, algunas de las consecuencias problemáticas que tuvo la crisis de la década de 1970 en su territorio derivan del crecimiento económico registrado a partir de 1950. Por esa causa, los bancos e inversionistas financieros estadounidenses comenzaron a buscar el modo de evadir los muros de contención que se habían erigido en torno al sector bancario y financiero para protegerlo del tipo de reverberaciones características de la crisis de 1929 (Strange, 1986; Cerny, 1996). Esta búsqueda ayudó a que se formaran los mercados internacionales que se describen brevemente en el apartado anterior. Asimismo, el crecimiento económico les restó eficacia a las políticas económicas internas como elementos para "afinar" la economía, pues redujo las consecuencias inmediatas del gasto y el endeudamiento públicos. Esas políticas se orientaron al gasto y la reflación más que al crecimiento. Es más, el auge de los grandes bancos estadounidenses en la década de 1960, así como la posterior crisis a principios de la década de 1980, fueron resultado del poder de esos bancos y la expansión de sus operaciones transnacionales, posibilitada por el respaldo continuo del gobierno de los Estados Unidos aún después de la era de Bretton Woods.

Una posible lectura de estos resultados indica que las políticas estadounidenses implementadas mediante el sistema de Bretton Woods y el Plan Marshall surtieron los siguientes efectos: a) un debilitamiento de los otros

31 Otros críticos, de vertiente más liberal, señalan que la mayor lentitud de crecimiento registrada en gran parte de Europa occidental se debe, parcialmente, a que los gobiernos europeos no lograron desarmar del todo el aparato de gestión económica estatal.

actores económicos (es decir, los estados de Europa occidental) mediante un aumento de su dependencia con respecto a los Estados Unidos, que los forzó a adoptar políticas en algunos casos indeseadas; b) un ocultamiento de las consecuencias negativas para esos países y para el sistema mundial, posibilitado por el crecimiento económico de la posguerra, que otorgaba un aspecto positivo a todas las políticas económicas; y c) un aporte a las condiciones que desembocarían en las crisis fiscales y financieras de la década de 1970 y principios de la década siguiente.

En ese contexto, se estaba preparando una transformación fundacional. Las señales no deben limitarse a la esfera de las políticas instauradas en el momento, sino que debe prestarse atención a otro elemento esencial: los procesos históricos más extensos y profundos que permitieron la combinación de una variedad de capacidades necesarias para ese desplazamiento estratégico. En un lapso muy breve, que se extiende desde el año 1970 hasta bien entrada la década de 1980, comienzan a consolidarse ciertos reordenamientos estructurales básicos. Suponer que los Estados Unidos ya habían atravesado esta transformación en la era de Bretton Woods sólo porque presentaban una posición de neoliberalismo incipiente en materia de políticas equivale a subestimar la profundidad y el carácter radical de una transformación que abrió paso a la era global.

#### LA REDISTRIBUCIÓN DEL PODER EN EL SENO DEL ESTADO

La redistribución interna del poder que se registra en el Estado estadounidense hacia fines de la década de 1970 y que se consolida en la década de 1980 nos permite dar cuenta de ciertas cuestiones fundamentales en torno al Estado en nuestra era global. Hoy en día, cada vez más estados muestran signos evidentes de tal desplazamiento, pero en ese momento fue mucho más notable en los Estados Unidos, donde incluso ahora se podría decir que es más acentuado. La competencia entre los tres poderes en el gobierno de los Estados Unidos es una característica de larga data, pero en distintas épocas “uno u otro ha dado un paso al frente para ejercer una primacía comparativa al momento de determinar el rumbo de los procesos administrativos e influenciar sus resultados. [...] Esta vez, ese órgano es la Presidencia” (Kagan, 2001: 2246 y ss.). Este traslado de poder al Ejecutivo se inició durante el gobierno de Reagan y marcó una clara diferencia con respecto al período inmediatamente anterior (Aman, 1992, 2004; Kagan, 2001; Scheuerman, 1996).

Toda esa situación da lugar al análisis de tres cuestiones relativas al Estado en tanto institución fundamental para alcanzar un punto de inflexión y la constitución de una nueva lógica organizadora. La primera de ellas se vincula con la naturaleza del poder que se desplaza hacia el Ejecutivo, sobre todo en un contexto en el que la mayoría de los trabajos académicos acerca de la globalización sostienen que el poder del Estado ha disminuido. La segunda tiene que ver con las diferencias entre la acumulación de poder registrada en la Presidencia desde el gobierno de Reagan y la que se observa durante el período del *New Deal*, siempre y cuando se verifique que tales diferencias existen. La tercera cuestión se relaciona con las consecuencias de dicha acumulación para los otros dos cuerpos y, en términos más generales, para el carácter del aparato político formal en las democracias liberales, sobre todo en cuanto a la división formalizada entre la esfera pública y la esfera privada.

En la bibliografía existente sobre el Estado y la globalización, independientemente de la orientación teórica, predomina la idea de que los estados han perdido funciones, de manera voluntaria o involuntaria, a causa de la desregulación, la privatización y la mercantilización. Ya sea que se atribuya este fenómeno a fuerzas internas o externas, existe consenso acerca de que algo ha cambiado. No obstante, observamos una gran variedad de puntos de partida en materia teórica para explicar este cambio, así como también varían las correspondientes implicancias. Están aquellos que postulan la existencia de la globalización y aquellos que la niegan. Están también quienes alegan que no ha sucedido nada realmente nuevo y quienes sostienen que sí. Por último, hay quienes destacan la importancia de las dinámicas internas y quienes hacen hincapié en las fuerzas externas. Asimismo, la idea de que algo ha cambiado circula entre investigadores de distintos objetos empíricos, como las finanzas, las políticas industriales y el Estado de bienestar.

Algunos autores de distintas vertientes teóricas y con diferentes objetos de estudio consideran que las transformaciones en la función estatal demuestran la fortaleza del Estado, pues ponen de manifiesto su capacidad de adaptación y evolución (Krasner, 2004; Wallerstein, 2001; Cerny, 1997; Robinson, 2004; Slaughter, 2004). Asimismo, señalan que el Estado cumplirá una función cada vez más importante en la economía mundial a medida que ambos sigan evolucionando (Weiss, 1998; Krasner, 2004), o que esa función no será tan importante, pero el Estado conservará su papel protagónico en el sistema mundial (Hirst y Thompson, 1996; Helleiner, 1994; Wade, 1990). Otros autores creen que el Estado se ha visto profundamente menoscabado por la desregulación, la privatización, la mer-

cantilización y el correspondiente ascenso de la autoridad privada en los ámbitos donde antes regía la autoridad pública (Cutler, 2002; Ferguson y Jones, 2002; Ferguson y Mansbach, 1996; Hall y Biersteker, 2002), así como también por las crecientes impugnaciones contra la autoridad estatal derivadas del incumplimiento de sus obligaciones con la ciudadanía (véanse Gills, 2000; Rupert, 2000).

A pesar de su gran variedad, la producción teórica sobre este tema ha pasado por alto un aspecto relacionado con el tipo de capacidad administrativa representada por el Estado y la influencia comparativa de los distintos componentes estatales en el proceso de globalización. Se trata de dos temáticas que los diversos trabajos académicos sobre la globalización y el Estado sólo abordan al azar o en términos de la adaptabilidad general del Estado. Dado el objeto predominante de análisis académico, la estructuración interna del Estado ha sido desatendida. Una de las tendencias con mayor peso consiste en destacar los efectos de homogeneización y estandarización que produce la globalización. En este sentido, mi análisis se acerca más a la vertiente teórica que hace hincapié en la adaptabilidad estatal, pero incluso en ese contexto falta un estudio exhaustivo de los desplazamientos de poder causados por la globalización en el seno del Estado. Los trabajos sobre esa adaptabilidad suelen considerarlo como un todo o concentrarse en un organismo estatal en particular, subrayando las diferencias entre un Estado y otro. En efecto, el estudio de la adaptabilidad estatal coloca en primer plano las numerosas diferencias, actuales o no, que caracterizan a los estados, incluso entre las grandes potencias económicas. Sin embargo, esas mismas diferencias señalan la necesidad de analizar con mayor detenimiento la estructuración interna de los estados en el marco de los programas de investigación sobre la globalización.

Esta vertiente teórica en general explica la propensión a la convergencia en materia de políticas (como las medidas fiscales y monetarias neoliberales) en virtud de una semejanza entre las presiones internas o por la mediación estatal de las fuerzas externas, lo que no comparto. Si bien las presiones internacionales son relevantes, también es importante el poder de los mercados y las empresas globales para incorporar sus necesidades en ciertos componentes particulares del Estado, como los bancos centrales y los ministerios de economía, con los correspondientes desplazamientos que ello implica en el poder. Por lo tanto, aunque esta vertiente subraya la variabilidad de los estados y de su respuesta ante las mismas fuerzas internas y externas, no se detiene en los desplazamientos estructurales dentro del Estado como un todo, sino que se concentra en uno u otro ministerio, organismo o precepto y, lo que es aun más importante, no basa sus expli-

caciones en esos desplazamientos internos. En el análisis que propongo, dichos desplazamientos son, en parte, producidos por la globalización y, en parte, constitutivos de ella, con lo cual resultan fundamentales para comprender la era global.

Las obras de Ackerman, de Aman, de Kagan y de otros teóricos del derecho destacan la redistribución interna del poder en beneficio del Ejecutivo, aunque su objeto de estudio varía de modo considerable. Entre ellos, posiblemente sea Aman (1992, 1995, 1998, 2004) el autor que trata este desplazamiento de manera más directa en el contexto de la globalización. Una variante en particular de esta rama académica es la que estudia el incremento en la influencia del Poder Judicial, tema éste que retomaremos más adelante. Esa variante incorpora algunos textos clásicos, como *The Struggle for Judicial Supremacy* de Robert Jackson (1941), pero también una serie de análisis más contemporáneos que tratan diversas cuestiones pertinentes (véanse Rittich, 2001; Rajagopal, 2003), aunque no necesariamente la redistribución del poder en el seno del Estado. En este sentido, se destaca la obra de Dezalay y Garth (2002a), que estudian el desplazamiento de poder de los abogados a los economistas en el contexto latinoamericano. En cuanto a la transformación interna del Estado como tema general, resulta esencial la obra de Cox (1987, 1997), de Panitch (1996), de Gill (1996) y de Rosenau (1992), aunque estos autores no analizan la redistribución del poder en sí misma. Por otra parte, también existe una gran cantidad de trabajos técnicos sobre los gobiernos estadounidenses, de Reagan en adelante, cuyo objeto en particular son los principales cambios en materia de políticas orientadas a reducir la participación gubernamental en varias esferas y las consecuencias de dichos cambios para esos gobiernos.<sup>32</sup> A pesar de que la mencionada bibliografía no se ocupa necesariamente de los desplazamientos de poder en el interior del Estado, también es cierto que en ella se documentan los componentes de ese desplazamiento en materia de políticas y sus fundamentos jurídicos.

Como ya señalamos, la redistribución del poder en el seno del Estado es una consecuencia de los cambios en la economía política nacional e internacional, pero también es un elemento constitutivo de esos cambios. La primera vez que estudié este tema fue a principios de la década de 1990, cuando analicé las características del sector financiero global y, más específicamente, la labor de los estados en el desarrollo de ese sistema (Sassen,

32 Resulta imposible mencionar toda la bibliografía al respecto en este espacio, sin dejar de hacerle justicia.

1996: cap. 2). En ese momento, el interrogante que me planteaba era si la labor estatal suponía una redistribución del poder entre los diversos organismos del Ejecutivo, con especial atención al caso de los Estados Unidos. La hipótesis consistía en que la participación estatal en la implantación de la economía global generaría una redistribución interna del poder en el Estado, lo que aumentaría el peso de determinados componentes gubernamentales, como el Tesoro, la Reserva Federal y los organismos especializados de control financiero. El ascenso de esos organismos dentro del gobierno se debería en particular a la gran complejidad e importancia estratégica de sus tareas para la economía global. A medida que iban globalizando sus economías, cada vez más países registraban el mismo tipo de desplazamiento y por iguales motivos.

Aquí me propongo ampliar ese planteo para postular que la creciente complejidad de la economía nacional y global, así como su tecnicismo, constituyen un factor clave en la redistribución interna del poder estatal. En efecto, las funciones de control se alejan cada vez más del ámbito legislativo para insertarse en los organismos gubernamentales especializados o en el sector privado. Estudiar estos desplazamientos del poder es un modo de abordar la cuestión de la transformación interna del Estado. Para ello, resulta de especial utilidad la producción teórica proveniente del campo jurídico (Aman, 1992, 1998; Picciotto y Mayne, 1999; Kagan, 2001; Ackerman, 2000), así como los trabajos dedicados a asuntos jurídicos, aunque no se inscriban en una perspectiva de esa naturaleza (Hall y Biersteker, 2002; Cutler, Haufler, y Porter, 1999; Sell, 2003).

En cuanto a la primera de las tres cuestiones mencionadas al principio de este apartado, la legitimidad del poder presidencial para la administración gubernamental es un tema complejo que ha sido estudiado por distintos constitucionalistas con diferentes criterios interpretativos, en parte según el corpus jurídico en consideración, ya sea éste de carácter administrativo o constitucional. Una de las interpretaciones ofrecidas por los constitucionalistas propone la doctrina constitucional del "Ejecutivo unitario" (véase, por ejemplo, Lessig y Sunstein, 1994), según la cual toda actividad administrativa debe ser controlada por el presidente.<sup>33</sup> Por otro lado, Kagan (2001) rechaza la idea de un "Ejecutivo unitario", aunque documenta exhaustivamente el crecimiento de ese Poder sin por ello oponerse en todos los casos. Un elemento que resulta esencial para el presente análisis es el

33 De acuerdo con esta interpretación, el Congreso ha privado al presidente de ese poder al crear los organismos independientes, pues este último no puede despedir a las autoridades de dichos organismos.

incremento concreto en el control presidencial de la administración pública, asunto que no constituye el núcleo del debate sobre la relación entre el presidente y la administración (Kagan, 2001). Los especialistas en derecho administrativo consideran importante preservar las autoridades administrativas del presidente y de los organismos independientes por separado, lo que, a la larga, surge como un problema cuando resulta obvio que los cambios instaurados por Reagan estaban socavando la independencia de esos organismos (Aman, 1992). Dicho aumento del poder presidencial sobre la administración pública existe a costas del poder del Congreso, en tanto el desgaste de esa independencia constituye también un desgaste del poder de control que éste detenta.

En síntesis, los constitucionalistas y los especialistas en derecho administrativo abordan temas diferentes, pero relacionados. Entre ellos, el que resulta pertinente para este análisis es el cambio que se registra a partir del gobierno de Reagan en la relación del presidente con la administración pública, en la medida en que implica también una transformación en el vínculo entre el presidente y el Congreso. Si bien el foco de atención es diferente según el caso, ambas vertientes teóricas (véanse Kagan, 2001; Aman, 1992, 2004) dan cuenta de una modificación que comienza en el gobierno de Reagan y continúa hoy en día, sea cual sea el partido político que ocupa la presidencia.<sup>34</sup>

En cuanto a la segunda cuestión, la naturaleza de la acumulación de poderes que se produjo en el gobierno federal durante la época del *New Deal* es diferente a la del período actual. Aunque en ambos casos la acumulación es enorme y representa un cambio al menos parcial con respecto a la etapa anterior, las transformaciones del *New Deal* tienen como actor principal al Congreso, tras algunas “obstrucciones” por parte de la Corte Suprema, mientras que el desplazamiento de poder actual en el seno del Estado no beneficia al Legislativo. Es más, la acumulación de poder que se registra hoy en día favorece al Ejecutivo y reduce la participación política del Congreso. Ese desgaste en la autoridad parlamentaria comienza con las políticas de desregulación aplicadas por Reagan y se extiende hasta la actualidad, alimentado en parte por la mayor complejidad de las labores que se desempeñan en una cantidad cada vez más alta de organismos gubernamentales (casi todas las tareas relativas al sector financiero, las telecomunicaciones y otros sectores centrales para la nueva economía de la fle-

34 La desregulación empieza cuando Carter flexibiliza la industria aérea, pero se transforma en un objetivo general y en una doctrina con el gobierno de Reagan.

xibilización y la globalización). La desregulación y la complejidad surten efectos autónomos como factores en el desplazamiento del poder parlamentario de control hacia las comisiones especializadas de "regulación". Unir estos dos factores sólo sirve para acentuar esos efectos. En este sentido, resulta fundamental el trabajo de Ackerman, aunque proviene de una perspectiva muy diferente con otras cuestiones en mente. Su comparación minuciosa entre el presidencialismo estadounidense y otras formas de organizar el Estado democrático liberal demuestra las falencias democráticas del modelo estadounidense, que tienen como origen el poder excesivo de la presidencia (2000: esp. 643-670).<sup>35</sup> La mayor parte de la bibliografía sobre Estado y globalización proveniente de las ciencias sociales suele pasar por alto esta redistribución interna del poder, independientemente de la vertiente teórica o el objeto de estudio, tanto cuando considera que el Estado sigue siendo un actor clave como cuando lo considera debilitado.

En cuanto a la tercera cuestión, es decir, las consecuencias de esta redistribución del poder para el aparato político formal y las otras ramas del gobierno, se observa una diferencia cada vez más pronunciada entre el Congreso y el Poder Judicial. Aman (1992) señala que la gran acumulación de poderes en el gobierno federal gracias al *New Deal* no fue cuestionada en su momento ni se sometió a debate su relación con los principios constitucionales. La Corte Suprema se mostró dispuesta a permitir que el Congreso manejara la crisis económica.<sup>36</sup> Sin embargo, como también advierte Aman, la acumulación de poderes en el Ejecutivo sí fue cuestionada cuarenta años después. Hacia fines de la década de 1970 y principios de la década de 1980, surgió una serie de objeciones constitucionales sobre la

35 Ackerman sostiene que "aunque el sistema estadounidense ha tenido bastante eficacia en la creación de un Poder Judicial independiente y profesional, lo mismo no puede decirse de sus efectos en la burocracia", donde la competencia entre el Legislativo y la presidencia ha politizado la administración pública, "transformando al Ejecutivo en enemigo del imperio de la ley" (2000: 641). De hecho, Ackerman propone un modelo de "parlamentarismo acotado" para garantizar el equilibrio entre los poderes, tan importante en las democracias liberales.

36 Este fenómeno presenta un claro contraste con las famosas resoluciones de la Corte que se analizan en el capítulo 3, sobre todo en un caso tan emblemático como el de *Lochner*. En efecto, dicho tribunal emitió varios dictámenes que impugnaban de manera directa la participación del Congreso, pero es posible que, como resultado indirecto, esos dictámenes hayan reforzado ese poder mediante la decisión sobre la autonomía de los organismos independientes. Poco tiempo después, la Corte comenzaría a acatar las decisiones del Congreso para resolver la crisis económica (Aman, 1992: cap. 1).

estructura y la posición de los organismos administrativos en el sistema federal. Según este autor, esas objeciones coinciden temporalmente con un desplazamiento generalizado a nivel federal hacia la desregulación, la confianza en el mercado y la instauración de formas de regulación dominadas por el mercado.<sup>37</sup>

Aman (1992) estudia entonces por qué estos cuestionamientos resurgieron con tanta intensidad hacia fines de la década de 1970 y principios de la década de 1980: “¿Qué factores le devolvieron la relevancia a esos argumentos jurídicos y políticos que habían permanecido latentes durante más de cincuenta años?” (1992: xii). Este autor observa que no se trató de motivos partidarios ni ideológicos, aunque ambos desempeñaron una función en el proceso de transformación del sistema de derecho público estadounidense. En cambio, identifica un nivel más profundo en el que dichas transformaciones guardan correspondencia con otros modelos que se originaron más allá de la orientación política del gobierno de Reagan, lo cual ayudaría a explicar por qué un presidente socialista como Mitterrand en Francia también adoptó algunas de esas medidas, sobre todo en el sector bancario y financiero (véase Sassen, 2001: caps. 4 y 7). Según Aman, el retorno de tales cuestionamientos indica el surgimiento de una nueva era y la transición de una economía primordialmente nacional a una economía global. Otras señales de este fenómeno aparecen también en el discurso, las interpretaciones jurídicas y las orientaciones políticas de los legisladores, los funcionarios del Ejecutivo, las autoridades de los organismos públicos y los tribunales judiciales.

Procederemos entonces a analizar los dos argumentos presentados. En primer lugar, deberíamos determinar si la simultaneidad entre la implementación de esos cambios y la aparición de cuestionamientos constitucionales sobre el poder presidencial tras cuarenta años de silencio es una

37 Aquí se detectan varias tendencias. En primer lugar, observamos la función cada vez más activa de la Corte Suprema entre 1960 y 1980, cuando el Congreso sancionó una serie de leyes importantes de regulación y dicho tribunal asumió la ejecución de esas leyes. En segundo lugar, vemos que la Corte se dedicó a ratificar las medidas de desregulación con mayor prudencia hacia fines de la década de 1970 y con gran intensidad a partir de 1980. Asimismo, ese tribunal le había otorgado bastante libertad de acción al Ejecutivo, lo que cambió de manera drástica en la década de 1960, cuando adoptó una posición más rígida en materia de revisión judicial de la constitucionalidad de los actos gubernamentales. A la larga, la Corte sometió a todos los organismos, incluida la Presidencia, a las nuevas leyes dictadas por el Congreso, para luego ingresar en la etapa actual, con un control judicial de los actos del Ejecutivo.

mera coincidencia o si se trata de dos manifestaciones sistémicas de la misma transformación subyacente. En este sentido, la presidencia de Reagan resulta de crucial importancia en tanto es la que instaura gran parte de esos cambios. Esta transformación se enmarca principalmente en la esfera nacional más que en el ámbito internacional: los gobiernos estatales y locales ven en la desregulación una oportunidad de recobrar algunas de las facultades para la toma de decisiones que le habían cedido al gobierno federal. Al fin y al cabo, como señala Novak, el desplazamiento de poder de los gobiernos estatales y locales al gobierno federal durante la primera mitad del siglo xx constituye una de las “expropiaciones de poder político más significativas de la historia estadounidense” (1996: 270). Ese desplazamiento de facultades se da en áreas tan diversas como el transporte, el comercio, el ámbito laboral, la salud, la moral y la educación. Con el gobierno de Reagan se revierte la federalización de esas cuestiones, lo que reabre un espacio para la discusión de las objeciones constitucionales que no se habían planteado desde la implantación del *New Deal*, lo que a su vez genera repercusiones en la estructura y el estatus de los organismos administrativos federales.

Si bien todo el proceso se da principalmente dentro del ámbito nacional, con el paso del tiempo algunos tipos de desregulación y algunos desplazamientos de poder resultan estratégicos para la formación del aparato regulador que posibilitaría la participación en la economía global (por ejemplo, la apertura del mercado a las empresas y las inversiones extranjeras). El sector bancario y financiero sirve como ejemplo de estas cuestiones. La desregulación se orienta, de modo inevitable, hacia el sistema nacional. La estructura de regulación bancaria y financiera del *New Deal*, caracterizada por una multiplicidad de dominios separados, comienza a desmantelarse.<sup>38</sup> La neutralización de esas divisiones beneficia a los principales actores de un sector financiero cada vez más globalizado, pero surte un efecto desastroso en los sectores más tradicionales, orientados al ámbito interno.<sup>39</sup> Ahora bien, ese desmantelamiento no se produce mediante leyes

38 Entre la crisis de 1929 y la década de 1970, se introduce una especie de gran experimento destinado a conservar el pluralismo y, a la vez, crear separaciones jurídicas en materia de funciones (diferentes tipos de mercado). Tal experimento es ejecutado mediante un nuevo sistema de regulación cuyo objetivo es impedir que se propaguen las crisis a toda la economía, como había ocurrido tras el derrumbe de Wall Street. Sin embargo, Beaud (1981) y otros autores consideran que ese derrumbe no es la causa sino el síntoma más agudo de una crisis que afecta a los aspectos más fundamentales de la economía.

39 La prolífica bibliografía existente sobre este tema se analiza en Sassen, 2001: cap. 4.

del Congreso, como había ocurrido con la implementación del *New Deal*, sino que se ejecuta mediante lo que Cerny (1996) denomina *regulatory arbitrage*, es decir, una desregulación causada por la competencia entre organismos gubernamentales de distintos países por satisfacer las necesidades de los mercados. Entre los factores clave para este cambio se encuentran el estancamiento económico, el colapso del régimen financiero internacional de la segunda posguerra y la intención de captar los capitales y las oportunidades que crecían en los mercados internacionales, todos los cuales surgen en respuesta a las restricciones y la rigidez de la normativa bancaria y financiera en el *New Deal* (Sassen, 1991: cap. 4).

Las numerosas instancias de desregulación ejecutadas por el gobierno de Reagan mediante comisiones reguladoras en lugar de normas legislativas acarrearón consecuencias mucho más profundas de lo que suele imaginarse. En la medida en que el Congreso quedó marginado y las nuevas comisiones se crearon sobre la base de leyes y normativas preexistentes, el Ejecutivo se involucró en una esfera que tradicionalmente pertenecía al Legislativo.<sup>40</sup> Hecho que a su vez conllevó una pérdida considerable de funciones de control por parte del Congreso, lo que opera en desmedro del escrutinio público que el electorado ejerce, en principio, a través de sus representantes. Asimismo, esta desregulación fomentó la proliferación de comisiones y organismos especializados (Aman, 1992) y generó un crecimiento pronunciado de la burocracia administrativa (Ayers y Braithwaite, 1992). Además, produjo un desplazamiento de funciones hacia el sector privado, con la correspondiente creación de nuevas formas de autoridad privada. Por último, la adquisición de mayor autoridad por parte del Ejecutivo a su vez le otorgó más importancia a la función judicial, pues los tribunales se presentaron como el espacio donde esa autoridad quedaba sujeta al escrutinio público, papel que antes correspondía al Legislativo.

En efecto, la función del Ejecutivo en tanto impulsor de diversas reformas orientadas a la desregulación modificó la relación de ese Poder con los organismos administrativos, la legislatura y los tribunales. Durante el gobierno de Reagan, no sólo cambió el contenido de la normativa regula-

40 Así, los organismos de regulación en realidad fueron los que ejecutaron la reforma jurídica orientada a la desregulación. Como observa Aman (1992), con frecuencia sucedía que los mismos organismos eran héroes y villanos para quienes deseaban la desregulación. En la esfera administrativa, la mayoría de las instancias de desregulación se ejecutaron en virtud de los marcos normativos que se habían creado originalmente para regular los sectores en cuestión. Obviamente, esto resultaba mucho más sencillo que cambiar esas normas (sobre las dificultades para revocar las normas existentes, véase Calabresi, 1982).

dora, sino también la forma y la formalización de ese cambio. Entre los resultados encontramos la doctrina de la deferencia al Ejecutivo y los procesos judiciales destinados a redefinir las relaciones constitucionales entre los tribunales, los organismos públicos, la presidencia y el Congreso. “Estas novedades a menudo se contradecían con la concepción deliberativa del derecho administrativo, la cual prefiere los cambios jurídicos graduales basados en una toma de decisiones razonadas que reflejen los objetivos explícitos o implícitos del Congreso en materia de políticas reguladoras” (Aman 1992: 2).<sup>41</sup> La ausencia generalizada de participación integral por parte del Congreso supone que las presiones para que se inicie el cambio y los primeros pasos que se dan en ese sentido quedan principalmente en manos del Poder Ejecutivo. Por otro lado, Aman (2004) observa una tendencia de largo plazo a aumentar el poder del Ejecutivo sobre los procesos administrativos. Kagan (2001), por su parte, demuestra que dicha tendencia ha ido evolucionando en los gobiernos siguientes. De acuerdo con Kurland (1986: 607-610), la necesidad de coordinación ejecutiva se incrementa en la medida en que crece el poder de la burocracia para definir políticas. Asimismo, como los tribunales ejercen una función de control, necesitan un justificativo, el cual se centra cada vez más en la eficiencia del mercado, aunque antes hubiera sido un principio muy diferente, más cercano al de bien público en el sentido keynesiano (Rittich, 2001). Para superar la revisión judicial sobre la constitucionalidad de sus reformas, los organismos administrativos deben justificar los resultados de la desregulación y los valores del mercado como si se tratara de una forma más de regulación.<sup>42</sup>

41 Existen al menos tres diferencias entre la concepción del cambio deliberativo y la concepción del cambio desregulador: esta última favorece un cambio más abrupto, iniciado por el presidente y el Ejecutivo, en lugar del Legislativo o el Judicial, que se racionaliza en términos del poder político y la responsabilidad del Ejecutivo más que en términos de experiencia técnica o deliberaciones razonadas en el marco de los organismos administrativos.

42 La teoría de la elección pública tiene un gran peso en el desarrollo de firmes argumentos para justificar la desregulación y la mercantilización. Se trata de “la doctrina predominante en el gobierno de Reagan” (Dempsey, 1989: 26). Según Dempsey, los impulsores de “la teoría de la elección pública adoptan la conclusión normativa de que estaríamos mejor cuanto menos intervención gubernamental hubiera [...] pues los políticos suelen [...] agudizar las imperfecciones del mercado en lugar de eliminarlas” (*ibid.*: 26 n. 47). Dempsey considera que dicha teoría se aplicó en las principales instancias de desregulación registradas durante el gobierno de Reagan (la reducción de las normas ambientales, el despido indiscriminado de personal perteneciente a la oficina antimonopólica de la Comisión Federal de Comercio, la revocación

Ahora bien, con el gobierno de George W. Bush comienza una nueva etapa de acumulación de poderes por parte del Ejecutivo.<sup>43</sup> En cierta medida, ese proceso se relaciona con la declaración de la emergencia de seguridad nacional a raíz de la guerra global contra el terrorismo iniciada por ese gobierno, pero si agregamos como trasfondo las tendencias de largo plazo analizadas con anterioridad, podremos detectar un proceso más profundo. La decadencia progresiva del poder político que detenta el Congreso tiene carácter sistémico e intencional, como lo ilustra el resultado de la decisión legislativa sobre la ley TIA (*Total Information Awareness* o Sistema de Conocimiento Total de la Información). Este plan del Pentágono, diseñado para analizar grandes cantidades de información sobre todas las personas que habitan en los Estados Unidos a fin de detectar posibles actividades terroristas, fue rechazado por el Congreso en octubre del año 2003. En ese momento, el rechazo legislativo fue recibido como una gran victoria por los defensores del derecho a la privacidad, visto y considerando todos los golpes que había sufrido ese derecho después del 11 de septiembre.<sup>44</sup> Sin embargo, la negativa del Congreso a financiar ese programa no se aplicó al presupuesto reservado del Pentágono,<sup>45</sup> de manera que éste puede ejecutar el plan y financiarlo con ese presupuesto. Sin embargo, las alternativas que tenía el Congreso desde la perspectiva del interés público eran li-

---

de las normas reguladoras en la Comisión Federal de Comunicaciones y la aceptación de todas las fusiones sometidas a la aprobación del Departamento de Transporte por el sector aeronáutico durante el mandato de Elizabeth Dole).

43 El actual presidente afirmó que el Ejecutivo viene perdiendo poder hace treinta años (Dean, 2004). Cabe señalar aquí que la creación de la *Watergate Commission*, hace treinta años, constituye una de las más grandes muestras de poder ensayadas por el Legislativo.

44 La ejecución de ese plan hubiera implicado la vigilancia constante de los ciudadanos por parte de los organismos policiales y militares. No obstante, el Pentágono cometió algunos errores. La Oficina de Relaciones Públicas eligió ese nombre y lo acompañó de un logotipo en el que aparecía una pirámide coronada por un gran ojo digitalizado y el lema *Scientia Est Potentia*. Además, John Poindexter, director del Organismo para los Proyectos Avanzados de Investigación en Defensa (DARPA en inglés) y creador del plan, había recibido una condena por mentirle al Congreso en las investigaciones sobre el Irangate y había sido sobornado por un tribunal de apelaciones debido a cuestiones técnicas. Por último, el DARPA había reflatado la idea de crear un mercado de apuestas sobre atentados terroristas y otras catástrofes. Aunque el rechazo del Congreso no frenó los planes del Pentágono, resultó elocuente en tanto demostró que el primero estaba dispuesto a enfrentarse al Ejecutivo.

45 El Pentágono explicó que el sistema TIA no era la punta del iceberg, sino "un pequeño espécimen en un mar de icebergs".

mitadas: o bien aprobaba el plan y lo sometía al control legislativo, o bien lo rechazaba y perdía la posibilidad del escrutinio público.<sup>46</sup> Los programas federales destinados a reunir e investigar enormes bases de datos computarizadas con fines de seguridad siguen creciendo en el Pentágono, pero también en otros organismos gubernamentales. Es más, el Congreso forma parte de la guerra estatal contra el terrorismo y, por lo tanto, ha ordenado al Departamento de Seguridad Interior que desarrolle “herramientas de extracción de datos y otros instrumentos de análisis avanzado para encontrar, recibir y analizar información, detectar e identificar amenazas terroristas contra los Estados Unidos” (D. Cole, 2003: 51). Asimismo, el Congreso autorizó que parte del presupuesto federal se asignara a la participación gubernamental en el Sistema de Intercambio de Información Antiterrorista Multiestatal (*MATRIX* en inglés), que conecta los archivos de los organismos de seguridad con otras bases de datos gubernamentales y privadas para identificar a los sospechosos de terrorismo.<sup>47</sup>

Otra falta intencional de participación se detecta en la negativa del Congreso a restringir la extralimitación del Ejecutivo en cuanto a las condiciones en que se mantiene detenidos en Guantánamo a los presos de la guerra contra el terrorismo. En cambio, la Corte Suprema, que había mostrado un grado considerable de respaldo al Ejecutivo actual, rechazó el ejercicio de autoridades irrestrictas por parte de dicho Poder para detener a los presos en esa cárcel por tiempo indeterminado, sin juicio o audiencia previa.<sup>48</sup> El Congreso, por su parte, no tuvo la iniciativa de enfrentar al Ejecu-

46 El Congreso se encuentra en una posición complicada en relación con el poder del Ejecutivo no sólo para la guerra contra el terrorismo sino también para las operaciones secretas en los casos penales. El presidente Bush, por ejemplo, invocó el privilegio de vetar una citación parlamentaria relacionada con el uso de informantes por parte del FBI en una investigación penal en la zona de Boston (Anthony Lewis, 2004).

47 Sesint, la empresa privada que administra el sistema *MATRIX* desde el estado de Florida, había compilado con anterioridad una “lista de terroristas” compuesta por 120.000 personas usando todo tipo de indicadores, como la edad, el género, el origen étnico, los antecedentes crediticios, los datos de los permisos para conducir y pilotar aviones, y las conexiones con los domicilios sospechosos utilizados por otros posibles terroristas. La extracción de datos aún es un instrumento central en la respuesta gubernamental frente a la amenaza del terrorismo.

48 En noviembre del año 2001, el presidente Bush firmó un decreto que autorizaba el procesamiento de los sospechosos de terrorismo en los tribunales militares, política que permitió guardar en secreto la identidad de más de setecientos detenidos. La posición del Ejecutivo, en este caso, se vio objetada por diversos especialistas y organismos, como la American Civil Liberties Union. Aunque se presentaron varias demandas, en junio de 2003 un tribunal de apelaciones

tivo por el trato propinado a los seiscientos presos de Guantánamo ni por su ejercicio de la autoridad sobre ellos, aunque ésta no es la única instancia de falta de voluntad legislativa para confrontar a la presidencia.<sup>49</sup>

Este fenómeno presenta un marcado contraste con la conducta del Congreso en las décadas de 1960 y 1970 cuando el Ejecutivo se excedía con sus demandas. Como ejemplo, basta mencionar la respuesta del Congreso a los abusos de poder por parte de la presidencia durante el gobierno de Nixon, cuando se renovaron las protecciones a la privacidad individual y se fortalecieron las facultades de escrutinio público frente al Ejecutivo. En 1974, después del Watergate, los legisladores sancionaron la *Privacy Act* [Ley de privacidad], que limitaba estrictamente la recolección de datos sobre los ciudadanos por parte del gobierno federal, así como su utilización. Al mismo tiempo, el Congreso también amplió la *Freedom of Information Act* [Ley sobre libertad de información] para otorgar a los ciudadanos mayor acceso a la información sobre el gobierno.<sup>50</sup> Cuando Nixon renunció a su cargo, cerró un trato con el director de la Administración de

---

federal dictaminó a favor del Departamento de Justicia que el gobierno no estaba obligado a revelar los nombres de los detenidos.

- 49 Por ejemplo, incluso en un caso en el que contaba con el apoyo de la opinión pública y los medios (el de la Comisión Investigadora sobre el 11 de septiembre), el Congreso se abstuvo de confrontar al Ejecutivo cuando el Pentágono ocultó 28 páginas del informe conjunto que debía distribuirse entre el público y la prensa. La investigación realizada por el Congreso versaba sobre un asunto de interés nacional: cómo aprender de los errores y las falencias que contribuyeron con el ataque del 11 de septiembre, para así evitar que se repita. La Comisión tenía la tarea de investigar sobre las fallas de inteligencia, en especial la falta de elementos que permitieran prever el ataque. Los autores del informe, preparado por representantes de ambos partidos, afirmaron que casi no contenía información reservada, pero cuando el Ejecutivo se negó a publicar esas páginas, el Congreso aceptó esa decisión sin oponer demasiada resistencia. De acuerdo con Steve Aftergood, director del Proyecto sobre Secreto Estatal de la Federación de Científicos Estadounidenses [Federation of American Scientists' Secrecy Project], se trata de un caso emblemático de la conducta parlamentaria en los últimos tiempos, que a su juicio es "una vergüenza". Es más, según Aftergood, en el proceso "no sólo se ocultó información importante" para el público, sino que también "se agregaron al informe datos falsos, a sabiendas o no de su falsedad" (National Public Radio, *On the Media*, entrevista realizada el 26 de diciembre de 2003).
- 50 La Corte Suprema reafirmó ese derecho de los ciudadanos a la información. El juez Lewis Powell defendió la "función esencial de la privacidad en la democracia" en un caso paradigmático de 1972 en el que invalidó como prueba unas cintas grabadas de una línea telefónica intervenida sin autorización judicial. En ese mismo dictamen, el juez Powell ratificó la importancia del disenso privado y del debate público como elementos esenciales para una sociedad libre.

Servicios Generales del gobierno estadounidense para conservar la posesión de sus documentos y grabaciones. La respuesta del Congreso fue una ley que embargaba ese material y creaba una comisión para investigar la mejor manera de disponer de la documentación presidencial en el futuro. La labor de esa comisión, a la larga, derivó en la promulgación de la nueva *Presidential Records Act* [Ley de archivos presidenciales] de 1978. No obstante, esas protecciones otorgadas por el Poder Judicial y el Poder Legislativo no sobrevivieron al desgaste de los derechos de privacidad ni al aumento en el grado de confidencialidad de los actos ejecutivos que se observa desde hace veinte años. El 1 de noviembre de 2001, el presidente Bush dictó un decreto de vasto alcance donde disponía que

los ex presidentes y vicepresidentes, así como los representantes designados por ellos o por sus herederos, tenían derecho a invocar una variedad de privilegios para prohibir la publicación de ciertos documentos, a saber: archivos secretos de carácter militar, diplomático o de seguridad interior, comunicaciones presidenciales, asesoramientos jurídicos, documentos jurídicos o archivos que reflejen el proceso deliberativo del presidente y sus asesores (Clymer, 2003).

En efecto, la confidencialidad se ha transformado en uno de los principales elementos utilizados por el gobierno de Bush para acumular poderes en el Ejecutivo, lo que guarda una profunda relación con la cuestión de la seguridad nacional, que posibilita ese tipo de medidas. A diferencia de la desregulación económica, tan central en los gobiernos de Reagan y Clinton, los asuntos de seguridad nacional se prestan fácilmente a ser empleados para legitimar aumentos drásticos en el nivel de confidencialidad de los actos gubernamentales. Si bien los atentados del 11 de septiembre y las amenazas de futuros ataques son reales, cabría preguntarse si la dimensión y el contenido de dicha acumulación de poderes verdaderamente responden a una necesidad o si indican una extralimitación del Poder Ejecutivo que incluso podría ser ilegal. A continuación analizaremos ese contundente incremento en el nivel de confidencialidad para ejemplificar un aspecto particular del crecimiento del Ejecutivo en la era global.

#### *La privatización que hace el Ejecutivo de su propio poder*

El aumento en el grado de confidencialidad de los actos gubernamentales presenta dos interrogantes. El primero de ellos es cómo se articula ese

incremento con el desplazamiento de poder hacia el Ejecutivo. La bibliografía cada vez más abundante sobre el descenso de la autoridad pública y el ascenso de la autoridad privada suele considerar al Estado como un todo, pero las diferencias profundas que se observan entre un Poder y otro indican que tal vez ése no sea el enfoque más adecuado. Por lo tanto, aquí nos centraremos en el aumento no sólo de poder sino también de “privacidad” que beneficia al Ejecutivo. El segundo interrogante es cómo se articulan ese desplazamiento de poder y ese incremento de la confidencialidad con el desgaste del derecho individual a la privacidad en tanto protección frente al exceso de poder estatal.

Los datos señalan que el aumento en el grado de confidencialidad de los actos gubernamentales está acompañado por un desgaste del derecho a la privacidad. Ambas tendencias se manifiestan con gran fuerza en la denominada Ley Patriótica o *Patriot Act*, que contiene el paquete de medidas antiterroristas aprobadas por el Congreso tras los atentados del 11 de septiembre de 2001.<sup>51</sup> Esta ley fue sancionada casi por unanimidad el 25 de octubre de 2001, con apenas unas semanas de debate legislativo. Según algunos especialistas, la Ley Patriótica “representa el cambio más radical del poder de policía en las últimas décadas y codifica las medidas antiterroristas hasta entonces rechazadas en el Congreso por considerarse demasiado invasivas de la privacidad” (Donohue, 2002: 157). Por medio de la Ley Patriótica y de diversas iniciativas presidenciales, el gobierno ha autorizado la vigilancia de las conversaciones entre letrado y cliente, la intervención generalizada de líneas telefónicas, los allanamientos secretos, el acceso a datos de Internet y de correo electrónico, el espionaje en las ceremonias religiosas y en las reuniones políticas, y la recopilación de antecedentes comerciales e información sobre la actividad en bibliotecas. Todas estas acciones pueden llevarse a cabo sin que exista causa probable sobre la culpabilidad de las personas investigadas, es decir, se ha neutralizado el principio que en general funciona como límite para la invasión de la privacidad individual por parte del gobierno. Este hecho supone una acumulación de poder enorme para la presidencia actual, la cual se ha visto obligada a reasegurar que los ciudadanos pueden “confiar” en que

51 El título completo de la ley fue elegido deliberadamente para que sus siglas formaran la palabra PATRIOT [en inglés, “patriota”]: *Provide Appropriate Tools Required to Intercept and Obstruct Terrorism* (es decir, Ley de Proporción de Herramientas Apropriadadas para Interceptar y Obstruir el Terrorismo). Dicho título da a entender que oponerse a esas medidas es un acto antipatriótico.

no abusará de esos poderes. Sin embargo, se ha constatado que hubo abusos.<sup>52</sup>

Más allá de los abusos en su aplicación, varias de las disposiciones formales de la Ley Patriótica contienen en sí mismas elementos que numerosos juriconsultos considerarían abusivos de ciertos derechos constitucionales. En este sentido, las disposiciones más controvertidas son las que otorgan al gobierno facultades de investigación confidenciales por definición, lo que impide que se denuncien los excesos. Hay dos artículos de dicha ley, por ejemplo, que amplían enormemente la facultad del gobierno para obtener acceso a los registros comerciales privados sin demostrar causa probable.<sup>53</sup> Asimismo, la ley acrecienta la autoridad gubernamental

52 Como muestra, bastan un par de ejemplos. En virtud de la Ley Patriótica, Sami Omar al-Hussayen, un estudiante de Idaho, fue acusado de colaborar con el terrorismo porque su sitio web contenía enlaces a otros sitios donde había discursos proterroristas. Sin embargo, el gobierno nunca alegó, ni mucho menos demostró, que Al-Hussayen tuviera intenciones de promover el terrorismo. Simplemente dispuso que todo enlace a un sitio proterrorista constituía una falta al artículo de la Ley Patriótica donde se prohíbe asesorar o ayudar a "organizaciones terroristas tipificadas como tales". Sin embargo, el sitio web del periódico *New York Times*, por ejemplo, incorpora con fines educativos ese tipo de enlaces, incluso a una grabación de Osama bin Laden. La escasez de pruebas aportadas por el gobierno y el abuso de poderes que implicó este caso fueron los motivos por los cuales, en junio de 2004, un jurado de Idaho absolvió al acusado. En otro caso fundado sobre el mismo artículo de la Ley Patriótica, el gobierno acusó penalmente a Humanitarian Law Project, un grupo de defensa de los derechos humanos con sede en Los Ángeles, por asesorar a una organización kurda de Turquía sobre asuntos relativos a la protección de esos derechos. No obstante, el objetivo de esta última es precisamente desalentar la violencia y fomentar el respeto de la ley en las actividades de promoción de los derechos kurdos. El gobierno estadounidense estableció que podía iniciar procedimientos penales contra ese acto de promoción de los derechos humanos por considerar que constituía una instancia de "apoyo material al terrorismo", aunque sólo se trataba de una expresión discursiva no orientada a la violencia. Hacia fines de 2004, los tribunales ya dictaminaban que la aplicación de la Ley Patriótica a esa clase de actividades era inconstitucional, pero el gobierno de Bush presentó apelaciones. En el sitio web de la American Civil Liberties Union puede encontrarse información detallada sobre otros abusos de poder que posibilita la Ley Patriótica.

53 Antes de que se sancionara la Ley Patriótica, el gobierno debía limitar sus investigaciones a un conjunto específico de registros financieros, telefónicos y de viajes que pertenecieran a "agentes de potencias extranjeras". La ley amplió la definición de los registros que podían embargarse. Hoy en día, estos incluyen también los registros de bibliotecas y librerías, así como los archivos médicos. Además, se eliminó el requisito de que la persona investigada fuera agente de

para intervenir líneas telefónicas y realizar allanamientos en virtud de la FISA (*Foreign Intelligence Surveillance Act* o Ley de vigilancia de inteligencia exterior) sin necesidad de causa probable de actividad delictiva (EPIC, 2001; EFF, 2004). Un informe del gobierno demuestra que los allanamientos efectuados en virtud de dicha ley se incrementaron de modo pronunciado desde que se sancionó la Ley Patriótica y, por primera vez en la historia, superan la cantidad de intervenciones telefónicas autorizadas por la vía convencional en casos penales. Puesto que todos los demás datos sobre intervenciones y allanamientos ejecutados según las disposiciones de esa ley son confidenciales, no hay información disponible sobre el uso de las disposiciones ni sobre la cifra de personas afectadas. Estas personas no reciben notificación alguna, salvo que las pruebas obtenidas de esa manera se usen posteriormente en una causa penal, aunque incluso en esos casos, el acusado no puede ver la justificación gubernamental del allanamiento, lo que impide que impugne su legalidad durante el juicio. En las intervenciones convencionales de líneas telefónicas, el fiscal general debe presentar un informe anual pormenorizado con los fundamentos jurídicos para cada caso, la duración de la intervención y el resultado judicial de la investigación, pero las intervenciones realizadas en virtud de la FISA no deben cumplir ninguno de esos requisitos.<sup>54</sup>

Así, resulta imposible siquiera ofrecer ejemplos de las nuevas facultades gubernamentales, debido a los requisitos legales de confidencialidad sobre los allanamientos, las confiscaciones y las intervenciones de líneas telefónicas que se efectúan conforme a esta ley. Toda vez que las comisiones judiciales de la Cámara de Representantes y el Senado solicitan datos generales sobre la aplicación de esa ley, el Ejecutivo se niega a proporcionarlos. Según la postura del gobierno, desde el 11 de septiembre es necesario que cada vez más ciudadanos estén expuestos al escrutinio estatal y que cada vez más operaciones gubernamentales permanezcan en secreto. Esta postura invierte un principio fundacional de la democracia liberal según

---

una potencia extranjera, con lo que el gobierno puede acceder a los datos de cualquier individuo. Por otra parte, la autoridad del gobierno está protegida, pues constituye delito que la persona investigada revele a otros el pedido de esos registros. Asimismo, la ley no exige que el gobierno notifique a las personas investigadas ni que rinda cuentas públicamente de sus actividades en este sentido.

54 El informe anual sobre el uso convencional de intervenciones telefónicas para investigaciones penales tiene más de cien páginas, mientras que el informe presentado en virtud de la FISA es una carta de una página. (Véase, en general, D. Cole, 2003.)

el cual es necesario proteger la privacidad individual y someter el accionar del gobierno al escrutinio público.

Otra serie de cuestiones importantes tiene que ver con el ritmo al que el gobierno le está dando carácter reservado a cada vez más información y está restringiendo el acceso a la información que no es reservada. En el año 2003, por ejemplo, el gobierno federal (encarnado por el Ejecutivo y los organismos administrativos) gastó 6.500 millones de dólares para dar carácter reservado a más de 14 millones de documentos oficiales y, en 2005, 7.700 millones para asegurar los secretos que contenían.<sup>55</sup> Esta cifra excede lo gastado anualmente en los últimos diez años, mientras que el número de documentos representa un aumento del 60% con respecto a los documentos reservados del año 2001<sup>56</sup> y supera varias veces el promedio anual de la década de 1990. La cantidad de documentos reservados en 1995, por ejemplo, ascendió apenas a 3,6 millones. En 2003, el gobierno gastó más de 450 dólares por cada documento reservado. Esta información sobre los costos y la cantidad de documentos reservados no incluye los datos de la CIA, cuyo volumen de documentos clasificados se conserva en secreto. Asimismo, las autoridades de los organismos administrativos están invirtiendo el dinero de los contribuyentes en clasificar información más que en desclasificarla. Por cada dólar gastado en desclasificar documentos durante el año 2003 se gastaron otros 120 en mantener documentos clasificados, mientras que el promedio anual entre 1997 y 2001 era de us\$ 20 por cada dólar.

El contenido y las formas de este aumento en el grado de confidencialidad de los actos gubernamentales varían considerablemente. Es obvio que algunos de los objetos de esta confidencialidad exceden las cuestiones de seguridad nacional. En ciertos casos, resulta muy evidente, como en la decisión presidencial de interrumpir la publicación de las estadísticas sobre despidos generalizados en empresas estadounidenses, que fue una jugada del gobierno del primer Bush entre 1988 y 1992, cuando nadie hablaba de los atentados terroristas, pero sí de la reelección. En otros casos,

55 Véase [OpentheGovernment.org](http://OpentheGovernment.org) ([info@openthegovernment.org](mailto:info@openthegovernment.org)), 26 de agosto de 2004, 1 de octubre de 2007. Los datos corresponden a cada año fiscal, que termina el 30 de septiembre del año calendario identificado. En el documento correspondiente al año 2003 se incluyen los gastos en clasificación de 41 organismos gubernamentales.

56 Cabe señalar que en el año fiscal correspondiente a 2001 se incluyeron 19 días posteriores a los atentados terroristas, un período que seguramente registró un grado de actividad superior al promedio en ese sentido, lo que aumenta las cifras para ese año. Por lo tanto, es posible que el incremento registrado al comparar el año 2003 con el año 2001 sea una subvaloración.

la apelación a motivos de seguridad nacional para clasificar datos es poco fundada, como ocurre con la nueva restricción del acceso a los documentos presidenciales de Reagan, que supuestamente iban a adquirir carácter público en el año 2001 conforme a lo dispuesto en la Ley de Libertad de Información (en inglés, FOIA), sancionada por el Congreso en 1966. Antes de que el presidente Bush dictara su decreto, el Archivo General de los Estados Unidos podía rechazar la invocación de privilegios por parte de los ex mandatarios. Por último, aunque en este caso la necesidad de reserva está mejor fundada, también resultan excesivas otras medidas que se tomaron tras los atentados del 11 de septiembre de 2001. A partir de ese momento, tres organismos más adquirieron la facultad de colocar el sello de “confidencial” a sus documentos: el Organismo de Protección del Medio Ambiente, el Departamento de Agricultura y el Departamento de Salud y Servicios Humanos. Bajo la misma categoría cae el proyecto presentado por el Departamento de Defensa en marzo del año 2002 para limitar la publicación de las investigaciones que financia, aunque no sean confidenciales, y restringir profundamente el acceso de los ciudadanos extranjeros a esas investigaciones y a las instalaciones donde se desarrollan.

Asimismo, para saber si realmente hay en juego cuestiones de seguridad nacional, resulta útil analizar una serie de diferencias entre distintos mandatos presidenciales. Si bien se observa una acumulación de poderes en el Ejecutivo desde el gobierno de Reagan, independientemente del partido político que gobierne, esto no significa que no haya variaciones en el modo en que se despliegan esos poderes (Kagan, 2001). Durante la presidencia de Clinton, por ejemplo, el Departamento de Trabajo reinstauró la contabilización de los despidos generalizados. Asimismo, en octubre de 1993, Janet Reno, que entonces era fiscal general, elaboró un memorándum donde se reestructuraba el modo de aplicación de la Ley de Libertad de Información para homogeneizar las normas de divulgación de datos. Reno dictaminó que, en los procesos judiciales relacionados con esa ley, los funcionarios correspondientes debían aplicar la presunción de que el Departamento de Justicia no defendería la retención de datos por parte de organismo alguno bajo el simple argumento de que existía un “fundamento jurídico sustancial” para retenerlos. Esta disposición presenta un marcado contraste con otro memorándum, elaborado mucho antes de los atentados terroristas y enviado en octubre del año 2001 por el fiscal general John D. Ashcroft, donde se aseguraba a los organismos administrativos que, cuando consideraran con detenimiento las solicitudes de datos en virtud de la Ley de Libertad de Información y decidieran “negarse a divulgar sus registros [...] naturalmente el Departamento de Defensa apoyará esa decisión”.

Ahora bien, estas transformaciones en el seno del Estado ponen de manifiesto cierta discontinuidad en cuestiones esenciales que forman parte del punto de inflexión hacia la nueva era global. Algunos de estos cambios se incorporan en el debate más general sobre la globalización y el Estado mediante el concepto de déficit democrático más que de redistribución interna del poder estatal. Aunque es cierto que se observa un déficit democrático cada vez mayor, limitar nuestro análisis a ese déficit equivaldría a caer en la noción de un Estado liberal inoperante o en decadencia frente al poder de las empresas y los mercados globales. A pesar de que tales fenómenos también existen, en tanto fuentes del déficit democrático es necesario distinguirlos de otros déficits causados por la concentración desproporcionada de poderes en el Ejecutivo y el vaciamiento parcial del Legislativo. En lugar de permitirse que el Congreso legisle, durante el período que comienza en la década de 1980 se presenta un tipo de elaboración normativa presidencial mediante la reinterpretación, a menudo extrema, de leyes preexistentes. En general, las legislaturas desaceleran los procesos políticos, pues son un espacio de deliberación pública que con frecuencia deriva en debates acalorados y permite que el ciudadano promedio se mantenga al tanto. En principio, cuando un gobierno insta cambios importantes, es preciso que se dicten leyes nuevas, pero el proceso no ha sido así. La decisión de reinterpretar las leyes preexistentes en lugar de sancionar leyes nuevas ha marginado el papel del Congreso (Aman, 1992). Existe cierto grado de exceso que raya en una extralimitación posiblemente ilegal por parte del Ejecutivo cuando éste reinterpreta las leyes del *New Deal* (creadas para aumentar la participación estatal en la esfera socioeconómica) con el objetivo de desregular, privatizar y mercantilizar las funciones del gobierno. Teóricamente, el tipo de reestructuración a gran escala que se efectuó en el Estado requeriría la participación del Congreso, es decir, el poder del Congreso para sancionar leyes nuevas que autorizaran esos cambios, como cuerpo legislativo más representativo del electorado que la presidencia. La promulgación de normas nuevas en el Congreso constituye un proceso mucho más visible que el dictado de decretos ejecutivos. Cuando este último proceso equivale a la elaboración de leyes, estamos hablando entonces de un déficit democrático grave en el seno del Estado liberal, pero de un déficit democrático que se origina en la acumulación de poderes por parte del Ejecutivo.<sup>57</sup> La toma de decisiones en el

57 Como señala Kagan (2001: 2281-2285), aunque el desplazamiento de poder hacia el Ejecutivo también existió durante el gobierno de Clinton, éste lo manejó de modo diferente, pues se expuso a la opinión pública y, de esa manera, le brindó

Ejecutivo carece de las deliberaciones públicas y del control público que caracteriza a los debates en el Congreso. Si se hubieran llevado a cabo esas deliberaciones, la profundidad de los cambios que se estaban instaurando habría resultado evidente para todos los ciudadanos y políticos.<sup>58</sup>

El proceso que aquí presentamos podría resumirse, a grandes rasgos, como un desplazamiento hacia la privatización del Ejecutivo frente a los ciudadanos y los otros dos Poderes, acompañado de un desgaste en el derecho individual de privacidad. Mediante esta doble tendencia, junto con las políticas de desregulación, privatización y mercantilización que también ayudaron a cambiar la posición del Ejecutivo, se produce una reconfiguración de la división entre la esfera pública y la esfera privada.

#### LA RECONFIGURACIÓN DE LA DIVISIÓN ENTRE LA ESFERA PÚBLICA Y LA PRIVADA

La división histórica y formalizada entre la esfera supuestamente apolítica del mercado privado y la esfera política de las instituciones públicas representa uno de los elementos constitutivos del capitalismo nacional y una de las normas más valoradas de las democracias liberales (Walzer, 1985).<sup>59</sup> La categoría que resulta central en este análisis es la de autoridad pública,

---

carácter público a ese poder y lo sometió a un mayor escrutinio, al menos en el juicio del pueblo. Es más, mientras que la fiscal general de Clinton instó a los organismos gubernamentales a desclasificar información, el fiscal general de Bush en el primer mandato fomentó todo lo contrario, prometiendo el respaldo absoluto de su Departamento.

58 Asimismo, eso hubiera permitido reducir la posibilidad de que el Ejecutivo de otros países alegara que no podía hacer mucho para evitar esos cambios, dado el poder de las empresas y los mercados globales. Esta afirmación presenta varios interrogantes en torno a su validez para el caso de los Estados Unidos y en torno a la incidencia de las empresas y los mercados estadounidenses en la disminución de poder sufrida por el Ejecutivo de esos otros países.

59 También incluimos en esta definición la designación del hogar como parte de la esfera privada donde "la política está ausente", representación que neutraliza las desigualdades de poder entre varones y mujeres, o entre adultos y niños, así como el hecho de que el hogar ha prestado varios servicios en tanto infraestructura para el crecimiento del capital, ya sea al garantizar la supervivencia de los trabajadores explotados en las fábricas y en las plantaciones o al servir como ámbito para la producción industrial. Resulta imposible hacerle justicia a estas cuestiones en un espacio tan reducido. Para un análisis más detenido, véase Sassen (1996).

o sea, esa combinación peculiar de poder y legitimidad cuya instancia emblemática hace años es la autoridad estatal.<sup>60</sup> La lógica de la transformación consiste en que las formas de autoridad hasta entonces exclusivas de la esfera pública empezaron a insertarse o a constituirse en la esfera privada de los mercados, con la correspondiente recodificación normativa. Por lo tanto, este proceso renueva el interrogante sobre la naturaleza de la división entre lo público y lo privado, la localización de esa división y la importancia específica de esos cambios para el punto de inflexión que abrió paso a la era global. En el presente análisis, resulta esencial como variable el carácter histórico de la construcción de ambas esferas, de las normas que legitiman la división y de la localización de esa división. En este sentido, la evolución moderna y occidental en la formalización de esas dos esferas separadas produjo una expansión y una mayor valoración del dominio público, incluso mientras el dominio privado se desarrollaba como un ámbito marcado por la neutralidad y la ausencia de política. De hecho, el desarrollo de la esfera del mercado fue posible gracias a un concepto férreo del interés nacional y a una esfera pública consolidada.<sup>61</sup>

Ahora bien, cabría preguntarse si la naturaleza y el contenido de esa división se modifican con los cambios que afectan el carácter del capitalismo y del Estado liberal después de 1980. Mi respuesta es parcialmente positiva. Parcialmente porque aún siguen en pie muchas de las capacidades fundamentales para la distinción entre ambas esferas, capacidades que se configuraron en los dos siglos anteriores y que no se insertan de manera específica en la nueva lógica organizadora que caracteriza a la era global. Esto responde a mi planteo sobre el carácter parcial y no absoluto de la globalización: se trata de un proceso que no abarca a todos los componentes de la sociedad. Además, mi respuesta es parcialmente positiva porque la capacidad administrativa representada por el Estado nacional continúa siendo esencial para la instauración de la nueva lógica organizadora de la era global y, por lo tanto, para la reconfiguración de la división entre la esfera privada y la pública, aun si ello implica una expansión del dominio

60 Se trata de un principio fundacional en la teoría de la democracia liberal que, por su carácter normativo, encubre las operaciones concretas de autoridad y poder que se dan en la esfera privada (Shklar, 1964). Así, si retomamos el asunto tratado en la nota anterior, los trabajos académicos de crítica feminista dejan al descubierto esas operaciones en el caso del hogar y la familia (véanse Pateman, 1989; Minow, 2002).

61 Existe abundante bibliografía sobre el carácter histórico de esa división, su variabilidad y la escasa neutralidad política de la esfera privada. Sería imposible dar cuenta de todos esos trabajos en un espacio tan reducido.

privado. Si bien la forma, el contenido y la localización de esa división con frecuencia varían de modo contundente según el marco espacio-temporal, esa capacidad conserva una importancia similar al papel del Estado y su función en el desarrollo de los mercados durante los últimos doscientos años. Una vez más, nos encontramos con una condición de naturaleza parcial y no absoluta, pues sólo algunos componentes del Estado operan como agentes en ese sentido. Es más, otros componentes funcionan en el sentido contrario, en especial la expansión de la autoridad ejecutiva sobre los ciudadanos.

Aunque se trata de una transformación parcial y limitada, este cambio en la división entre lo público y lo privado forma parte del conjunto de dinámicas que constituyen el punto de inflexión hacia la era global. Ahora bien, existen tres grandes procesos que le dan forma a este cambio. El primero es la inversión de una tendencia que data de siglos atrás: el crecimiento y la consolidación del dominio público formalizado. A partir de 1980, se observa una expansión del dominio privado, que adquiere poder mediante la absorción de determinadas autoridades estatales y la formación de nuevos tipos de autoridad privada. A este factor puede agregarse también la interacción dinámica entre la "privatización" del Ejecutivo y el desgaste del derecho individual a la privacidad. Estas tendencias diversas se constatan principalmente en los Estados Unidos, aunque el incremento de la autoridad privada durante la década de 1990 resulta evidente cada vez en más países del hemisferio sur y, con una modalidad bastante más moderada, en el resto de los países desarrollados. El segundo proceso es el reordenamiento de ciertos elementos de lo público y lo privado (mediante la privatización y la mercantilización de las funciones públicas) que les otorga un carácter difuso a determinados componentes de la división mencionada. Como ejemplo de este proceso, cabe mencionar las dificultades que tuvo la Corte Suprema estadounidense para decidir si los guardias de las cárceles privatizadas gozaban de los mismos derechos federales que los guardias de las cárceles administradas por el gobierno. En este caso, el cambio fundacional reside en los detalles, pues ellos dan cuenta de la necesidad de adaptar la maquinaria existente a estas nuevas formas combinadas y de las dificultades que eso implica. Para dar cabida a estas nuevas formas público-privadas es necesaria una mayor elaboración del material jurídico y de regulación. Por último, el tercer proceso es la transformación en la naturaleza de los intereses privados que se insertan en la formulación de políticas públicas y, de ese modo, configuran ciertos componentes fundamentales del dominio público. Si bien es cierto que dichos intereses hace tiempo intervienen en la configuración de ese tipo

de componentes (como ocurrió con la burguesía inglesa del siglo XIX, que instauró a través del Estado su proyecto de una economía de mercado), el contenido específico de los intereses en juego ha cambiado, así como el grado en que el dominio público se ve determinado por los conflictos entre los propietarios del capital y los trabajadores. Hoy en día, la globalización económica acarrea una nueva formalización de la esfera privada, que supone la consolidación de una imagen neutral y técnica para dicha esfera y la representación del mercado como una forma de ordenamiento superior a los gobiernos. Lo que circula a través del dominio público en la actualidad está orientado en gran medida a la preparación de la infraestructura necesaria para las operaciones globales de los mercados y las empresas, así como también para la eliminación de las responsabilidades propias del gasto social que corresponden a la era anterior. Obviamente, se trata de un proyecto que presenta grandes variaciones según el país y que se está ejecutando de manera imperfecta.

Cabría preguntarse entonces si la esfera pública es sólo una víctima de la expansión de la esfera privada o si, en efecto, al igual que en el pasado, cumple una función fundamental para la viabilidad de los nuevos mercados y de las autoridades privadas emergentes. En el pasado, la esfera pública se expandía para hacerse cargo de las externalidades del mercado, como por ejemplo las demandas laborales, las deficiencias en la capacidad de consumo o los efectos nocivos en el medio ambiente. Se podría afirmar que el contrato fordista y las políticas keynesianas constituyen los mejores ejemplos de instancias en las que la esfera pública compensa los costos de la esfera privada o responde a sus necesidades. En la actualidad, tanto el carácter de la globalización económica como el desplazamiento de poder en el seno del Estado presentan claros vínculos o correlaciones con la prominencia cada vez mayor del mercado y el derecho, pero también con su neutralización formal, lo cual refuerza, a su vez, la legitimidad de la esfera privada. Hoy en día, la gran insistencia sobre el carácter supuestamente neutral del mercado puede impedir que se vea con nitidez la naturaleza histórica de la distinción entre lo público y lo privado, distinción que se ha constituido de manera diferente según la época, el país y el tipo de mercado. Esa naturaleza histórica indica que no se trata de una división neutral y puramente técnica, sino de un constructo que refleja distintos intereses y el poder relativo de los diferentes actores. No siempre se ven beneficiados los mismos sectores. Por otra parte, esa división se torna difusa en la actualidad debido al reordenamiento cada vez más formalizado de ciertos elementos públicos y privados, como lo demuestra mi tesis sobre la privatización del Poder Ejecutivo en el centro de la esfera pública.

Ese proceso asume distintas formas específicas según el tipo de ámbito. En síntesis, la localización de esa división y los elementos que divide pueden variar y, cada vez con más frecuencia, pueden resultar ambiguos. Los mercados no son todos iguales, así como tampoco lo son las relaciones entre lo público y lo privado. Hecho que indicaría que esa división constituye un componente interno de la economía política de cada época y lugar, al igual que la formalización de la esfera privada en tanto ámbito independiente y separado donde el poder político supuestamente no cumple ninguna función, lo que a su vez constituye un elemento fundacional de la teoría democrática liberal.

A continuación analizaremos la variabilidad de la articulación entre lo público y lo privado, para luego dedicarnos a la relación cada vez más compleja entre el dominio público y los mercados.

#### *La variabilidad en las articulaciones entre la autoridad pública y la privada*

Hace muchos años que los gobiernos comparten su autoridad de regulación con actores provenientes de la esfera privada. Como señala Hadfield, “desde la Edad Media hasta la era digital incipiente presentan ejemplos de normativa jurídica elaborada y aplicada por entidades privadas con distintos grados de participación estatal” (2001: 41). No obstante, en los últimos dos siglos la tendencia más general consistió en incorporar al derecho nacional los regímenes hasta entonces informales o privados, para así nacionalizar las actividades de regulación y formar un Estado regulador. Por lo tanto, la historia del Estado-nación da un nuevo giro con la expansión actual de la esfera privada, efectuada principalmente mediante los procesos de privatización y mercantilización que surgieron en la década de 1980 y se internacionalizaron en la década de 1990. Ahora bien, eso no implica que el aparato estatal se está contrayendo en su totalidad, sino que algunos de sus componentes (sobre todo, los relacionados con el gasto social) se están acotando. En realidad, la desregulación ha generado un crecimiento de varios sectores de la administración pública, al igual que una inclinación cada vez mayor a la coordinación administrativa por parte del Poder Ejecutivo.

Las tendencias que se observan hoy en día representan una ruptura parcial con buena parte de la historia de los últimos doscientos años de las grandes potencias occidentales. Como ya hemos señalado, la distinción entre la esfera pública y la privada en el Estado moderno es una condición de naturaleza histórica construida bajo condiciones y ordenamientos es-

pecíficos.<sup>62</sup> Para la formación de una esfera privada claramente definida, resultó fundamental el fortalecimiento del capitalismo mercantil en la Baja Edad Media, que luego se expandió a la escala mundial y dio lugar a la necesidad de un derecho flexible que otorgara libertad contractual a los mercaderes y garantizara sus operaciones con distintos socios comerciales en todo el mundo. Sin embargo, con la consolidación del Estado moderno sobrevino el desarrollo de capacidades para regular la economía, lo que redujo la autonomía que tenían los comerciantes en la Baja Edad Media. Con el ascenso del Estado-nación apareció también el desarrollo de la esfera pública. En la representación actual de la división entre lo público y lo privado, suele olvidarse que el Estado funcionó como el principal actor económico en el período colonial y en los siglos de imperialismo militar y comercial que lo siguieron. El derecho mercantil y la resolución de conflictos comerciales, que hasta entonces pertenecían al ámbito privado, cayeron bajo el dominio público. Uno de los factores esenciales de este proceso fue la incorporación de normas reguladoras del mercado en el derecho estatal. A medida que fueron evolucionando las capacidades del Estado y el proyecto regulador, también fue disminuyendo la autonomía formal de los primeros capitalistas industriales, a pesar de su desarrollo como personas jurídicas. Sin embargo, eso no necesariamente implicó un perjuicio de los intereses capitalistas, sino todo lo contrario, pues la expansión geográfica de las operaciones comerciales había aumentado la dificultad y los costos de la ejecución contractual y de las garantías. Asimismo, la complejidad de las interacciones entre la autoridad pública y la privada puede leerse también en la incorporación de la *lex mercatoria* en el derecho nacional como una capacidad importante que fortaleció a este último, tanto en su forma pública como en su forma privada. Dicha incorporación de la jurisdicción mercantil en el derecho nacional posibilitó que empezara a predominar la aplicación de la ley por parte del sistema judicial nacional (Cutler, 2001: 488).<sup>63</sup>

62 Ya hemos demostrado en los capítulos 2 y 3 que la esfera pública como la conocemos hoy en día no existía en la era medieval: había una esfera privada vagamente delimitada y una esfera correspondiente a la autoridad divina de la Iglesia y el emperador. La esfera pública propiamente dicha era muy rudimentaria: los nobles tenían la autoridad para dirigir ejércitos y actuar como jueces. El reconocimiento formal de la distinción entre los intereses del rey y el bien público constituye un gran avance en la conformación de la esfera pública, pero para que esa división adquiriera carácter acabado, hizo falta que antes se produjera una combinación específica de dinámicas.

63 Cutler ofrece uno de los mejores análisis sobre esta evolución histórica. En esa época, cuando los estados se convertían en los actores políticos y económicos

En la medida en que los sistemas jurídicos nacionales absorben el derecho mercantil y lo particularizan, surge también una dinámica compensatoria interesante, en tanto empieza a necesitarse un sistema nuevo que rijan las operaciones transfronterizas, es decir, el derecho internacional (J. Paul, 1995; Ruigrok y Van Tulder, 1995; Sell, 2003). La proliferación de las diferencias entre naciones que se produce en los siglos XIX y XX, a medida que va evolucionando el Estado moderno, acarrea un acotamiento progresivo del ámbito de la *lex mercatoria*. Mientras que esta última había servido como instrumento para que las operaciones comerciales internacionales se rigieran con un criterio “universal” (aunque impuesto siempre por las potencias dominantes), su inserción en los distintos sistemas jurídicos nacionales la particularizó (Cutler, 2001: 482).<sup>64</sup> En efecto, el derecho internacional se desarrolla para dar cabida a las operaciones comerciales transfronterizas en el sistema interestatal incipiente. Para el proyecto de expansión económica internacional de las grandes potencias, resultaba esencial limitar los obstáculos jurídicos contra el intercambio comercial y procurar garantías contractuales a fin de reducir los costos de las operaciones. En el caso de Gran Bretaña, la intención de facilitar las operaciones transfronterizas se remontaba siglos atrás, mientras que en las otras grandes potencias de fines del siglo XIX ese interés se intensificó más tarde, en el siglo XX, aunque con fluctuaciones bruscas debido a las guerras y las crisis económicas. A lo largo de ese siglo, se registran variaciones considerables en la división entre lo público y lo privado, así como en los intereses específicos de las partes involucradas.<sup>65</sup>

---

más importantes, la ejecución de la ley y el dictado de sentencias quedaron en manos del sistema nacional, pues el conflicto entre lo público y lo privado se resolvió en beneficio de lo público. Sin embargo, esta norma no fue tan rígida, ya que en algunas jurisdicciones se seguía recurriendo al arbitraje privado.

64 Cutler, Haufler y Porter observan el surgimiento de un grupo social diferenciado en torno al interés de desarrollar un derecho internacional privado para las operaciones comerciales transfronterizas. Este grupo está compuesto por una combinación de subgrupos interesados en la expansión transfronteriza del capitalismo, la movilidad del capital y la promoción del comercio internacional. Se trata de una élite de comerciantes, abogados comerciales, asociaciones de comercio y funcionarios gubernamentales que trabajan con entidades intergubernamentales para unificar el derecho y la práctica comercial (1999: cap. 1).

65 En el análisis del sistema de Bretton Woods se reflejan algunas de esas diferencias, sobre todo en relación con los Estados Unidos frente a las otras grandes potencias. Durante los primeros diez años de la era de Bretton Woods, el poder de cada Estado-nación sobre su economía se vio fortalecido gracias a

Ahora bien, la formalización de dicha división gira en torno a la idea de que el mercado no tiene carácter político y, por lo tanto, merece ubicarse bajo un régimen jurídico especial.<sup>66</sup> En esta esfera privada de naturaleza neutral, el derecho tiene como fin garantizar la libertad de celebrar contratos y el cumplimiento de las garantías contractuales. De hecho, el desarrollo de un ámbito separado para el derecho privado se origina en la necesidad de construir la personalidad jurídica de la burguesía y atribuirle un conjunto amplio de derechos, todo ello representado como un requisito neutral del mercado. En un sentido más general, la creación del derecho privado ha posibilitado la formación de diversos actores económicos según la época y el lugar. Cutler (2001) postula que la distinción entre el ámbito público y el privado permite que se formen bloques sociales que varían según el momento y los intereses específicos, pero que siempre son representados como grupos neutrales, naturales, técnicos y eficientes.<sup>67</sup> Según Cutler, la atribución de neutralidad y naturalidad al dominio privado encubre la existencia de diferencias significativas en el carácter de los beneficiarios de ese dominio durante cada etapa (2001: 481). Así, en los últimos doscientos años, la esfera pública y la privada han ido modificándose en la medida en que distintos bloques

---

los acuerdos internacionales, que fundaban un sistema de protección contra las influencias externas. Sin embargo, la profunda asimetría que surgió entre los Estados Unidos y las demás potencias mundiales, devastadas por la guerra, creó un contexto muy distinto al que se observaba en el siglo XIX, cuando la exportación y el comercio colonial eran los objetivos principales de todas las grandes potencias.

- 66 La Constitución estadounidense le atribuye gran relevancia a esa división y, aunque hoy en día esta última es difusa, aún conserva un lugar importante en la jurisprudencia constitucional. De ahí que exista hace mucho tiempo la necesidad de distinguir lo público de lo privado para algunas cuestiones (Aman, 1998: 771 n. 39), aunque el Estado haya comenzado a funcionar de manera diferente tras la globalización.
- 67 Esta representación impide que se observen con claridad los conflictos posibles entre las élites estatales y la sociedad, lo que a su vez opaca la distinción entre Estado y sociedad. Nunca se explica por qué las élites políticas consideraron que era útil regular la resolución de conflictos en la segunda etapa del régimen, pero no en la tercera. Este tipo de argumento no puede dar cuenta de la influencia del poder nacional y los intereses estatales porque reduce una serie de asuntos heurísticos y analíticos a la preocupación por la eficiencia. Sobre las dificultades de las Relaciones Internacionales como materia académica para dar cabida a los actores no estatales en las transformaciones de la división público-privado, véase el trabajo de Haufier (1997) acerca de los bienes públicos proporcionados por entidades privadas.

históricos les han atribuido diferentes contenidos y han ido evolucionando para asumir en sí mismos otros contenidos específicos que varían de acuerdo con el país y la era económica de que se trate. Como se señala brevemente en el capítulo 3, el capitalismo industrial se constituyó de modos muy distintos en cada una de las grandes potencias de la época, si bien la distinción entre lo público y lo privado resultó fundamental en todas ellas. En Gran Bretaña, por ejemplo, el capitalismo logró constituir el dominio privado, mientras que, en Francia, el Estado conservó una posición clave, lo que produjo una división muy diferente entre lo público y lo privado.

Hoy en día, en el contexto de la globalización económica, la privatización de actividades correspondientes al sector público y la desregulación de las economías nacionales, vuelve a cambiar la naturaleza de la división entre lo público y lo privado, así como sus beneficiarios específicos. Tras veinte años, ya resulta evidente que la formación de la economía global conlleva enormes ventajas para algunos sectores del capital nacional y tiene efectos devastadores para otros. La distinción entre la esfera pública y la privada se constituye de un modo diferente que en otras etapas económicas del capitalismo, sobre todo la fase keynesiana del pasado más reciente. Los mercados no sólo experimentan una expansión de su dominio, sino que se reposicionan en tanto entidades óptimas para la ejecución de funciones que hasta ahora correspondían al sector público. Por último, los procesos transfronterizos exigen nuevos enfoques para determinar el carácter y la localización de la distinción arriba mencionada. Asimismo, el derecho adquiere una importancia cada vez mayor en tanto agente neutral y fuente de criterios para la economía, lo que también ayuda a fortalecer el sector privado.

La globalización de los mercados y las grandes empresas que se inició en la década de 1980 y se generalizó en la década de 1990 ha creado objetivos específicos en materia de libertades y garantías contractuales. Los estados de todo el mundo están haciendo extensivas esas libertades y garantías a las empresas extranjeras y, de manera colectiva, están eliminando los obstáculos jurídicos, contables y técnicos que dificultan las operaciones transfronterizas. En tanto y en cuanto se concibe a esos objetivos como si correspondieran al ámbito privado, la supuesta neutralidad de este último puede funcionar como una gran ventaja para la instauración de los cambios necesarios en cada Estado-nación. La eficiencia que actualmente se atribuye a los mercados, sin grandes cuestionamientos, sirve para reforzar la confianza en la superioridad de la regulación privada (para un desarrollo del tema, véase Posner, 1997; para un análisis crítico, véase Aman, 1998).

No obstante, la existencia de diferentes localizaciones y contenidos para la división público/privado según el momento y el lugar indicaría que el argumento de la eficiencia está altamente condicionado por la coyuntura o el período histórico. Las explicaciones basadas en dicha eficiencia no dan cuenta de las diferencias entre estados-nación dentro de un mismo lapso histórico ni de los desplazamientos en la división según la época dentro de un mismo Estado-nación.

Tales explicaciones deberían trazar el recorrido histórico de la eficiencia para dar cabida a la importancia del Estado en la regulación del comercio y las inversiones durante la etapa de formación y desarrollo del Estado-nación, aunque hoy en día los mismos actores económicos pretendan privatizar múltiples funciones públicas de regulación. Se podría argumentar que en todos los casos hay una cuestión de eficiencia, pues ésta no puede ser igual en la Edad de Piedra que en la actualidad, o en la Edad Media y en la época de los imperios comerciales. Sin embargo, estos argumentos acarrearán el riesgo de establecer una correlación espuria, muy frecuente hoy en día, entre la existencia de un mercado “libre” y la obtención de resultados eficientes.<sup>68</sup> Por otra parte, aunque se aceptara una definición histórica de la eficiencia tan general como para abarcar todas las diferencias registradas según el momento y el lugar, tal nivel de generalidad no resultaría provechoso para los fines que aquí perseguimos, pues lo que nos interesa es precisamente el contenido particular de la esfera pública y la esfera privada. El contenido de la eficiencia para los grupos dominantes ha ido evolucionando, lo que señala que se producen cambios en el nivel de influencia de diferentes grupos de interés. Para situar el concepto actual de eficiencia de los mercados hace falta incluir dos factores en el análisis, a saber: la especificidad histórica de cada grupo social en particular según la época y el lugar, y la variabilidad, con frecuencia muy aguda, entre distintos países y períodos históricos. Se podría afirmar que, hoy más que nunca, la historicidad y la variabilidad de la eficiencia quedan desestimadas en los análisis técnicos sobre la neutralidad del mercado, a los que ya podemos agregar la supuesta eficiencia derivada de implantar códigos normativos de corte occidental.

Si bien existen profundas diferencias en la producción teórica sobre la eficiencia y la neutralidad del mercado, hay poco disenso en que la autoridad privada registró un crecimiento generalizado a partir de 1980. Mien-

68 Existe abundante bibliografía que documenta la ineficiencia de los mercados en distintas instancias (véase Noble, 1977).

tras que en los siglos anteriores se observa una expansión del dominio público nacional, en las últimas décadas se detecta una inversión total de esa tendencia. Una vez más, el componente particular de la esfera privada que se encuentra en cuestión es el crecimiento de las formas privadas de autoridad sobre asuntos que hasta el momento eran exclusivos del dominio público y estatal. Ahora bien, lo público y lo privado pueden articularse de diversas maneras, incluso dentro del mismo período histórico y del mismo país, como es el caso de los Estados Unidos a partir de 1980 respecto a la variabilidad en la constitución de la autoridad privada. El aumento reciente de esta última presenta distintas dinámicas. La primera de ellas es la proliferación de agentes privados que crean normas y reglamentos para administrar ciertos dominios que antes eran exclusivos del gobierno. La segunda es la mercantilización de las funciones públicas, tanto en el plano nacional como en el plano internacional. Por último, la tercera es el crecimiento en el peso de los agentes privados para la internacionalización de la autoridad política.

Además, existen dos variantes de la privatización de la autoridad pública que no suelen ser reconocidas. A diferencia de las tres dinámicas arriba mencionadas, de calidad manifiesta, estas dos variantes resultan muy esquivas y presentan un alto grado de mediación. Una de ellas es la circulación de normas y objetivos privados en el dominio público del Estado-nación, donde se representan como “públicos” cuando en realidad son privados (Sassen, 1996: cap. 2). Si bien no se trata de un fenómeno nuevo, en la actualidad ha asumido una forma mucho más acentuada y se está dando en un contexto de fundamentaciones muy elaboradas sobre la superioridad del mercado. La otra es el desplazamiento de las funciones públicas de regulación hacia el sector privado, donde aparecen como servicios empresariales especializados de “conservación del orden”, por ejemplo, los servicios contables, jurídicos, etcétera. En este proceso, la lógica de utilidad de dichos servicios se traslada del “bien público” al bien privado, y mayormente a un bien privado muy particular (Sassen, 2001: caps. 1 y 5).

En el esquema que aquí presentamos, habida cuenta de que todas las clasificaciones poseen ciertas limitaciones, el dominio público y el privado se articulan actualmente mediante dos conjuntos de dinámicas por separado. El primer conjunto supone cierto desplazamiento de autoridades estatales al sector privado. En él se incluyen todas las variantes conocidas de autoridad privada que se identifican en los trabajos académicos sobre el período actual, pero también las capacidades de regulación especializadas que mencionamos en el párrafo anterior, que son menos reconocidas y que

forman parte del síndrome de la ciudad global. El segundo conjunto, por su parte, no supone un desplazamiento de la autoridad estatal al dominio privado sino una desnacionalización de ciertos componentes particulares del dominio público. A continuación se desarrolla un análisis sobre el primer conjunto de dinámicas. El segundo se retomará en el capítulo 5.

Como ya hemos señalado, el avance de estas tendencias a partir de 1980 ha generado un aumento de la variabilidad en el significado de la autoridad privada. En efecto, no todas las formas de delegación de facultades gubernamentales a agentes privados son iguales, como tampoco lo son todos los mercados. En una clasificación que resulta de gran utilidad, Schwarcz (2002) identifica cuatro grandes variantes en la relación entre la autoridad gubernamental y los actores privados según el grado de participación del gobierno. Esas variantes van desde las normas jurídicas originadas en el gobierno y aplicadas por organismos gubernamentales hasta las normas (nacionales e internacionales) adoptadas por los actores privados sin sanción gubernamental. Entre esos dos extremos, Schwarcz señala la existencia de dos variantes adicionales: las normas que se originan en la esfera privada pero son aplicadas por el gobierno, y las normas originadas en el sector privado y aplicadas por él, pero “en virtud de delegación gubernamental”. Salvo la primera, todas las demás representan distintos grados de privatización.<sup>69</sup>

El resurgimiento del arbitraje comercial a partir de la década de 1980 refleja algunas de estas dinámicas (Carbonneau, 2004; Kauffmann-Kohler, 2003). Mediante el arbitraje, las empresas que realizan operaciones comerciales internas o transfronterizas se liberan de tener que acordar cuáles serán los instrumentos jurídicos aplicables si surge una controversia comercial, lo que a su vez les evita la incertidumbre acerca de los requisitos del derecho nacional correspondiente a la jurisdicción en la que se efectúa la operación. En cuanto a los estados nacionales, éstos definen ese desplazamiento de autoridad de los tribunales nacionales con competencia comercial hacia el sector privado como una solución práctica para el uso excesivo de los tribunales en tanto espacio de resolución de conflictos co-

69 Cuando los gobiernos delegan autoridad a los actores privados para que éstos elaboren y apliquen normas, nos encontramos “de lleno en el dominio de la autoridad privada” (Schwarcz, 2002). Un buen ejemplo es el de las grandes empresas dedicadas a la calificación crediticia. Se trata de empresas privadas con la facultad de emitir calificaciones crediticias y, en consecuencia, determinar el estatus de otras firmas o de los gobiernos en el mercado de capitales (T. Sinclair, 1994). En estos casos, el gobierno regula (es decir, autoriza) al actor privado, pero no determina las normas que éste dicta.

merciales y para las dificultades del sistema judicial frente a una cantidad de casos comerciales cada vez más numerosa y de mayor complejidad (Carbonneau, 1990, 2004). El arbitraje comercial internacional se ha convertido en el método más difundido para la resolución de conflictos en materia de operaciones comerciales transfronterizas, pues elimina el riesgo de terminar en una jurisdicción con las leyes “equivocadas”. En los últimos veinte años, ese tipo de arbitraje ha sufrido un proceso de transformación e institucionalización como primer método contractual para la resolución de conflictos comerciales de naturaleza transnacional (Dezalay y Garth, 1996). Cutler, Haufler y Porter (1999) observan que este apogeo del arbitraje supone la consolidación de un grupo histórico cuya premisa es “el mito liberal del carácter apolítico, consensual, eficiente y natural de la regulación económica privada”, que aísla a los capitales globales de la regulación nacional.

A su vez, existe una marcada tendencia a concebir ese auge como un resurgimiento de la *lex mercatoria* medieval, es decir, un regreso al derecho mercantil internacional independiente de los derechos nacionales (Carbonneau, 1990, 2004; De Ly, 1992; Hermann, 1998). Sin embargo, en la medida en que el derecho de corte estadounidense predomina en los foros internacionales de arbitraje comercial, las prácticas más difundidas están alejándolo de la *lex mercatoria* y de la doctrina. En su importante trabajo sobre el arbitraje comercial internacional, Dezalay y Garth (1996) señalan que la resolución de conflictos comerciales internacionales ha sido deslocalizada y descentralizada, y ha quedado en manos de un grupo de instituciones y personas con mayor o menor grado de poder que a la vez compiten entre sí y se complementan. No se trata de un sistema de justicia unitario ni está centrado en una *lex mercatoria* general.

Esta breve descripción presenta dos características que resultan importantes para nuestro análisis. En primer lugar, las formas actuales de arbitraje comercial internacional constituyen un tipo de capacidad diferente de la *lex mercatoria* medieval. Como indican Cutler, Haufler y Porter (1999), la autonomía mercantil de la época medieval operaba en gran parte gracias a la ausencia de estados. Hoy en día, el arbitraje comercial internacional opera precisamente porque existen estados nacionales con el poder de ejecutar sus leyes. En segundo lugar, ese arbitraje opera con el apoyo y la aprobación de los estados (Schwarcz, 2002).

Ahora bien, existen dos características adicionales del desplazamiento de autoridades hacia el sector privado que se tornan evidentes en el arbitraje comercial internacional y en otros regímenes e instituciones transnacionales para el gobierno de la economía global. Ambas dan cuenta de que se están produciendo cambios muy profundos en la relación entre el

Estado y la gobernabilidad de los procesos económicos globales, fenómeno que no llega a detectarse en las interpretaciones que conciben tal desplazamiento como una respuesta pragmática a una serie de nuevas dificultades. La primera de esas características constituye un nuevo tipo de “efecto secundario” relacionado con ciertas formas de autoridad privada bastante consolidadas y permitidas por los gobiernos nacionales: la labor de las agencias de calificación crediticia, por ejemplo, ya no se limita a la evaluación de determinadas empresas y gobiernos, sino que se ha excedido ese límite para establecer si dichas empresas o gobiernos deben ser sometidos a una regulación más estricta, lo que actúa *de facto* como una fijación de estándares para todo el sector financiero (Schwarcz, 2002). La otra característica es que el desplazamiento de autoridad de la esfera pública a la privada también contiene un desplazamiento en la capacidad para la elaboración de normas (Sassen, 1996: cap. 2). Hoy en día, el sector privado es el que fija las normas y los criterios fundamentales para su gobernabilidad. En ese sentido, se observa la formación de un nuevo tipo de bloque social que reorganiza la esfera privada.

Los actores privados están configurando nuevas formas de autoridad que exceden las formas conocidas de autoridad privada y mixta, pero también están configurando nuevas formas de autoridad pública que no reciben la atención suficiente. En este proceso, el ámbito internacional presenta un nivel particularmente elevado de actividad. Ese hecho se debe en parte a que ese ámbito nunca estuvo sujeto a tantas regulaciones como el nacional y, hoy en día, gracias a la privatización, la desregulación y la mercantilización, está adquiriendo un carácter transnacional cada vez más marcado, mientras que la comunidad de estados (o la comunidad de autoridades nacionales) rige cada vez menos operaciones transfronterizas, pues la mayoría de éstas son de naturaleza económica. La proliferación de regímenes privados que no surgen por delegación estatal indicaría que los mercados precisan un mayor grado de “regulación” que el imaginable en función de las concepciones más corrientes sobre su supuesta neutralidad. Algo que en la etapa actual resulta mucho más legible que en otros momentos, lo que le otorga gran importancia heurística a nuestra época. El *soft law* [derecho no vinculante de naturaleza privada] está cada vez más presente porque trata los asuntos que no puede incorporar el *hard law* [derecho compuesto por tratados, convenciones y códigos de naturaleza vinculante], sobre todo en el ámbito internacional.

El papel que cumplen los actores privados en la internacionalización de la autoridad política (con intereses relacionados a la globalización de los mercados de capitales, el comercio y el derecho de propiedad) se ha trans-

formado en un factor clave para la configuración del ámbito internacional en materia de regulación. Su forma más conocida es la participación de los agentes privados en la creación de ciertas normas e instituciones supranacionales e intergubernamentales que se estiman necesarias para la economía global. El objetivo es establecer sistemas globales para el gobierno del comercio, el capital, los servicios y el flujo de información mediante acuerdos intergubernamentales sobre determinados elementos básicos, como las normas de información financiera, el régimen de propiedad privada o los pactos de comercio global.<sup>70</sup>

En este caso, la división entre lo público y lo privado acaba por ocultar que, en realidad, suelen configurarse las políticas públicas en función de los objetivos correspondientes a los actores privados de la economía política global. Esto también puede darse en la economía interna, donde los objetivos del sector privado global se plasmarían en las políticas públicas mediante el léxico del interés nacional. Así, las lógicas de la esfera privada circulan por los dominios institucionales de la esfera pública al mismo tiempo que la autoridad privada propiamente dicha también aumenta en importancia. La delegación de facultades a los actores privados en el plano nacional, internacional y transnacional está reconfigurando el espacio político (Picciotto y Mayne, 1999).

Lo que se observa en todos estos fenómenos es un incremento en la importancia y la formalización de la división entre lo público y lo privado, caracterizado por el ascenso de los mercados y el notable avance del derecho en tanto agente supuestamente neutral para establecer los criterios de la economía.

#### *El ascenso de los mercados y del derecho en la reconfiguración del "interés público"*

El desplazamiento de la división público/privado hacia una expansión de la esfera privada genera una serie de interrogantes sobre la función de conceptos anteriores como el interés público nacional, de carácter fundamental para la normatividad del Estado. Cuando la expansión del dominio privado se produce en la escala internacional, o sea, en un contexto donde los estados nacionales siempre tuvieron menos capacidades de goberna-

70 El desarrollo de capacidades para brindar bienes públicos por parte de los actores extraestatales genera una serie diferente de interrogantes, aunque dicha función también era exclusiva del Estado o de las organizaciones interestatales (véase Haufler, 1997).

bilidad, se agrega una dimensión más a la problemática del interés público nacional. Al parecer, lo que llenó ese vacío fue la privatización y la mercantilización generalizada de las funciones públicas en una cantidad cada vez mayor de países: el resultado es una concepción global de la regulación como eficiencia. Con esta última como único objetivo, la privatización se torna legítima en ciertos dominios que antes eran exclusivos del Estado. Gracias a la supuesta neutralidad de los mercados, éstos resultan esenciales para lograr la eficiencia y, por lo tanto, para alcanzar el bienestar público general.<sup>71</sup> En la medida en que la eficiencia pasa a ser un objetivo, tiende a reemplazar como tal al interés público, o por lo menos a actuar como suplente de él. Así, el ideal del Estado regulador ha dado paso al ideal del Estado competitivo, cuya nueva pauta es maximizar la eficiencia.<sup>72</sup>

Sin embargo, el sector privado nunca ha operado de manera consensual y neutral como lo postula el liberalismo. Para empezar, hay dos cuestiones de orden práctico. En primer lugar, algunos procesos no pueden reducirse a una concepción de la eficiencia como la entiende el mercado, sino que requerirían otro tipo de criterios, relacionados, por ejemplo, con los efectos distributivos.<sup>73</sup> En segundo lugar, es posible que los mecanismos privados no alcancen el mayor grado de eficiencia. Además de estos dos factores, la competencia con otros países en la economía global podría derivar en una carrera entre los organismos gubernamentales por alcanzar el menor grado de regulación posible y así atraer a los mercados, lo que genera-

71 Desde el punto de vista de los mercados, la regulación acarrea costos y, por lo tanto, reduce la competitividad y genera mayores gastos innecesarios a los consumidores. Sin embargo, esta afirmación acepta una variedad de aclaraciones que la limitan. Para garantizar la existencia del libre mercado, es necesario imponer regulaciones, como las normas antimonopólicas o de defensa de la competencia. Es más, hay mercados que están sujetos a un alto grado de regulación, como el de los medicamentos, para procurar que sus productos sean competitivos.

72 Schwarcz (2002) observa que casi todos los teóricos del derecho eligen la eficiencia como único objetivo para la regulación del comercio. Principalmente, lo que se debate es si la regulación resulta necesaria para aumentar la eficiencia corrigiendo las fallas del mercado (es decir, el monopolio, las externalidades, los desequilibrios en el poder de negociación y los problemas de información). No obstante, este autor cuestiona que la eficiencia sea el único objetivo de la regulación comercial.

73 Es más, existen límites para los logros posibles en el mercado, aunque el discurso sobre la eficiencia de la desregulación no siempre ayude a comprender cuáles son esos límites en determinados ámbitos. Los mercados no siempre cumplen los objetivos públicos que deben alcanzar. Además, el momento concreto del mercado no incluye a todas las partes afectadas por la operación (Harden, 1992).

ría más desregulación hasta llegar al punto de la ineficiencia o, incluso, de la ilegalidad.<sup>74</sup> Asimismo, las dinámicas de desregulación no necesariamente alcanzan un término medio ideal, sino que bien pueden producir una causalidad circular acumulativa, es decir, un exceso de desregulación.<sup>75</sup> Por último, cabe mencionar otro factor que podría describirse como una rigidez de los marcos multilaterales existentes (por ejemplo, para el comercio), que una vez instaurados tenderán a resistirse a la aparición de marcos alternativos preferibles (Stephan, 2002), incluso cuando estos últimos sean más aptos para aumentar la eficiencia. De esta manera, si tales acuerdos multilaterales contienen disposiciones tendientes a la desregulación, lo más probable será que se mantengan rígidos y continúen fijando esa norma, como una suerte de parcialidad inherente.

Por otra parte, los aspectos públicos de la actividad privada están cada vez más desregulados y menos sujetos a la obligación de rendir cuentas (Hall y Biersteker, 2002). La desregulación de la economía, junto con la privatización y la mercantilización de las funciones públicas, no sólo expanden la esfera privada sino que eximen a la actividad económica del escrutinio público y de la rendición de cuentas. Este fenómeno es importante porque las funciones públicas privatizadas y mercantilizadas también conservan aspectos públicos. Esa situación se acentúa todavía más, como ya hemos descrito en el caso de los Estados Unidos, porque las comisiones especializadas de regulación se ubican principalmente en el Poder Ejecutivo y, en general, escapan al control público ejercido por el Poder Legislativo. En efecto, la esfera económica privada funciona cada vez más por fuera de las formas establecidas de escrutinio público y rendición de cuentas más allá del cumplimiento básico de la ley.

A su vez, la globalización económica y el estímulo de la competitividad estatal también promueven las ventajas del mercado por sobre el Estado

74 Las funciones públicas de regulación le otorgan mayor peso a los factores locales en la medida en que las jurisdicciones locales se ven arrastradas a competir por las industrias globales. La posibilidad de trasladarse de una jurisdicción a otra según ésta tenga un grado mayor o menor de regulación hace que todas las jurisdicciones se vean presionadas para desregular, lo cual también se extiende a la escala internacional.

75 En este sentido, Aman (2002) pone en tela de juicio la privatización de las cárceles, que permite ahorrar dinero en determinados gobiernos pero a expensas de los derechos constitucionales de los presos, costo que afecta a toda la sociedad en estado de derecho. Otro caso con consecuencias semejantes sería la importación de productos provenientes de países donde se usa mano de obra infantil, para beneficiar a los consumidores de esos productos (una sociedad en particular) con el ahorro que ello implica.

para el suministro de una serie de bienes y servicios públicos que antes se proporcionaban a través del gobierno. La importancia atribuida a la eficiencia del mercado se presta a justificar la idea de que es mejor excluir al gobierno para maximizar el bien público. Si bien es cierto que el desplazamiento de actividades del sector público hacia el sector privado reduce el gasto público, también puede contribuir con una especie de “armonización de las regulaciones” que se produciría *de facto* cuando una empresa operara en más de una jurisdicción. Esa armonización, impulsada por los condicionamientos del mercado, resultaría eficiente para la empresa, pero eso no garantiza que sea eficiente para el público. Aman (2004: 10-12) observa que es fundamental determinar si la eficiencia alcanzada beneficia sólo a los prestadores privados de bienes y servicios públicos o si, en efecto, beneficia al público. En el primer caso, el desafío sería lograr una mayor coincidencia entre ambos intereses.

Por otra parte, la mercantilización de las funciones públicas puede asumir distintas formas según se dé en mercados preexistentes o suponga la creación de nuevos mercados. La desregulación de los sectores preexistentes del mercado aún es la forma más corriente de reemplazo de la regulación estatal por las dinámicas privadas, mientras que la creación de nuevos mercados para el manejo de las funciones públicas, como por ejemplo la privatización de las cárceles, representa en muchos sentidos un proceso novedoso. Una versión más común de este segundo fenómeno sería el de los PPP (Partenariados Público- Privados o *Public-Private Partnerships*), que suelen operar en sectores donde había un mercado preexistente. Los datos indicarían que la globalización económica ha impulsado a los estados a mercantilizar ambos tipos de funciones públicas (véase Aman, 2004).<sup>76</sup> Cada vez en más países se observa una tendencia generalizada a desplazar hacia el mercado las facultades gubernamentales para la resolución de problemas vinculados con la regulación en todos los niveles del gobierno. Asimismo, el análisis sobre el uso de los mercados para las funciones que antes correspondían al sector público nos permitirá ahondar en algunas de las cuestiones anteriores relativas a la redistribución del poder en el seno del Estado. En este sentido, el término “desregulación” no alcanza para dar cuenta de la complejidad que presenta este desplazamiento hacia el sector privado y la autoridad privada. En efecto, la privatización, la desregulación y la mercantilización han acotado la incidencia del Congreso, pero a la vez han

<sup>76</sup> Cabe aclarar que el uso de prestadores privados y de partenariados público-privados no es un resultado de la globalización, sino que la antecede.

ampliado las facultades del Ejecutivo mediante la creación de comisiones especializadas y el poder que éstas han asumido. Por otra parte, se trata de un desplazamiento que excede la política partidaria (Kagan, 2001: 2344).

El traslado de ciertas funciones públicas al mercado suscita una serie de interrogantes relacionados sobre todo con las ventajas de este último frente al Estado regulador y con las diferencias entre los distintos mercados y su sensibilidad a la disciplina de mercado. En la mercantilización de determinadas funciones públicas se observan nuevas combinaciones de poderes públicos y privados. Por ejemplo, actualmente se observan partenariados público-privados cuyos objetivos son una mixtura de metas públicas y privadas y que resultan ser entidades que no tienen un carácter plenamente público ni privado, con todas las dificultades que eso puede causar en materia de gobernabilidad. Estas nuevas combinaciones no pueden analizarse de manera adecuada recurriendo a las categorías tradicionales. Los mercados y sus orientaciones pueden variar de modo considerable, con distintos problemas en materia de transparencia, equidad y grado de participación pública. Existen cada vez más pruebas de que la disciplina de mercado (o el “mercado regulador”) no necesariamente mejora los servicios públicos. Los ejemplos abundan, y algunos de ellos provienen de países muy desarrollados con economías de mercado en perfecto funcionamiento, donde los resultados fueron, como mucho, desparejos. El gobierno británico, por ejemplo, tuvo que retomar el control de algunos componentes esenciales de los servicios ferroviarios privatizados, lo cual demuestra que no todos los mercados son iguales. Si bien algunos son eficaces en la prestación de ciertos tipos de servicios públicos, no se puede generalizar sobre ninguno de los dos elementos.

El desplazamiento hacia el sector privado también genera interrogantes sobre sus efectos para los derechos de la ciudadanía. Dado que esos derechos están en juego en algunos servicios públicos, los ciudadanos pueden llegar a perderlos cuando se mercantilizan dichos servicios (Aman, 2004: 99-101). En su estudio sobre la privatización de las cárceles, Schwarcz (2002) señala que, cuando los derechos quedan sujetos al mercado, dejan de ser derechos, aunque agrega que podemos usar los medios económicos para fines no económicos, por ejemplo, para ofrecer viviendas accesibles a toda la población (véase Sandholtz, 1999). En cierto modo, cuando el gobierno crea mercados previamente inexistentes, observamos la formación de mercados que no son del todo públicos ni privados. En cuanto a la privatización de los servicios públicos, es necesario formular las tres siguientes preguntas (Aman, 1992): 1) ¿Cuáles son los valores políticos que persigue el uso de los mercados?; 2) ¿Qué efectos tiene el poder que ejercen las

entidades del mercado en los clientes, los ciudadanos, los consumidores u otros individuos afectados?; y 3) ¿Cuáles son los mejores procedimientos para garantizar el grado de transparencia y participación pública necesario para la legitimidad política? Así, por ejemplo, los mercados de bienes públicos en los que la ciudadanía puede decidir, a través del Congreso, el valor de esos bienes en términos de la asignación de recursos gubernamentales no equivalen a un mercado privado en el que sólo participan actores privados.<sup>77</sup> Todas estas cuestiones también ponen de manifiesto que la división entre lo público y lo privado es un constructo.

Otro tema relacionado con la supuesta eficiencia y neutralidad del mercado es la presunción incorporada a los sistemas jurídicos de que todas las partes de un contrato gozan del mismo poder de negociación. Si bien se trata de un criterio aceptado en gran parte de los países liberales de Occidente, no lo es en todo el mundo (Rittich, 2001; Rajagopal, 2003). Esta presunción resulta válida en algunas situaciones, pero casi nunca en las operaciones en las que participan distintos estados con asimetrías económicas, tecnológicas o jurídicas. Ésta es una objeción presentada por los estados más pobres, que gozan de escaso poder de negociación y acceso a los mercados (Thomas, 1999). Si bien hubo algunas iniciativas para corregir ese resultado, las normas fundacionales permanecen intactas (Rittich, 2001: 942-943). Como las reglas jurídicas tienen efectos distributivos, pueden determinar quién tiene acceso a qué mercados, bienes y servicios y bajo qué condiciones. Esta situación se ha visto exacerbada por los fenómenos registrados a partir de 1990. En algunos regímenes globales, como el de comercio, se desdibuja la distinción entre el dominio público y el privado bajo la forma de una proliferación de alianzas entre agentes públicos y privados, o entre las élites gubernamentales y el sector empresarial. Estas alianzas se basan en un compromiso común con la expansión del capitalismo mediante la promoción de la autoridad privada (Wendt, 1995; Cutler, Haufler y Porter, 1999).

Por otra parte, la supuesta libertad de celebrar contratos con frecuencia implica la aceptación de disposiciones contractuales que provienen de

77 Cuando la privatización de los bienes y servicios públicos se implementa como una medida para ahorrar costos y los mercados de esos bienes y servicios se consideran privados, disminuye el grado de transparencia, lo cual puede socavar la participación pública en torno al tema en cuestión. Es más, la información que le daría sentido a la participación pública deja de estar disponible cuando se privatizan los servicios públicos. Resulta necesario instaurar nuevos procedimientos para que ciertos mercados asuman sus responsabilidades frente a la ciudadanía.

economías con un alto grado de desarrollo y dan por sentada la existencia de diversas capacidades. Abundan los ejemplos que ilustran este tipo de asimetría en particular, y para encontrarlos no hace falta adoptar una perspectiva muy crítica de la economía global. En un trabajo sobre los criterios del FMI y su viabilidad, Eichengreen (2003: 9-11) advierte que numerosos países deudores del Sur global carecen de los recursos y las capacidades jurídicas, contables y técnico-financieras para implementar los programas impuestos por el organismo, incluso aunque tengan intención de cumplir todas sus condiciones. Esos programas constituyen contratos de gran complejidad y presuponen la existencia de recursos y habilidades técnicas que típicamente existen en los países ricos del Norte global. El proceso llevado a cabo en la Ronda de Doha de la OMC, en cambio, ofrece otro tipo de ejemplo, pues allí se obtuvieron algunas concesiones en materia de propiedad intelectual de los grandes laboratorios farmacéuticos, quienes reconocieron la situación sanitaria desesperante de muchos países pobres, sobre todo a causa del SIDA. Sin embargo, incluso en ese caso, los abogados de los laboratorios se pusieron a trabajar apenas terminó la reunión a fin de minimizar gran parte de los beneficios negociados por los países pobres, que carecían de los recursos y la pericia legal para darles batalla.

Otra tendencia que incrementa el poder de los actores privados en detrimento de los países más pobres es el desplazamiento que se da a partir de 1990 en el Sur global hacia las políticas económicas de corte estadounidense en los niveles más altos de los gobiernos nacionales (Dezalay y Garth, 2002a; Babb, 2001; Fourcade-Gourinchas y Babb, 2002). Este desplazamiento se ve acompañado por otro, hacia el derecho empresarial privado, que reemplaza al derecho público tradicional como fuente de normas. En el caso de América Latina, esto implica la pérdida del predominio tradicional de los abogados orientados al Estado-nación (Dezalay y Garth, 2002a). Asimismo, el ascenso de los economistas y el papel cada vez más importante del FMI conllevan un desplazamiento hacia el discurso jurídico de estilo occidental en las instituciones internacionales de fomento del desarrollo para justificar lo que proponen los economistas, es decir, la privatización y la mercantilización de las funciones públicas, así como la promoción de la globalización empresarial y de la transparencia corporativa para brindar confianza a los inversores. Mientras que en los gobiernos de esos países los economistas reemplazan a los abogados especialistas en derecho público (tradicional), el derecho empresarial privado comienza a difundirse cada vez más en el discurso de las instituciones dedicadas al desarrollo, para justificar la inclinación por las premisas del mercado. Hoy en día, éste

domina allí donde el gobierno era antes el actor principal, promoviendo el interés público, la seguridad de los ciudadanos, la cobertura de las necesidades básicas, etcétera (con frecuencia como una contribución retórica, aunque nunca del todo). Las pruebas demuestran que, desde la década de 1980, se han recortado de manera drástica los presupuestos para necesidades básicas en casi todos los países del Sur global, además de registrarse un descenso general en los objetivos de desarrollo económico.<sup>78</sup> En la actualidad, el derecho y el discurso jurídico cumplen un papel de especial importancia para la representación y la legitimación de las reformas en el marco de la financiación internacional para el desarrollo. En lugar de aliviar la pobreza y fomentar el crecimiento económico, las instituciones hacen hincapié en las garantías contractuales, los derechos de las empresas, los derechos de propiedad intelectual y la idea de que los criterios jurídicos son neutrales, técnicos y transparentes. “La buena gobernanza [...] se equipara con la gestión adecuada del desarrollo” (Rittich, 2001: 932). En este caso, el derecho sirve para que ese proyecto sea reconocible y aceptable como una nueva ideología del desarrollo que ubica en el primer plano de la reforma jurídica el cumplimiento de las obligaciones, la garantía de ciertos derechos y la limitación de los riesgos para los inversores.<sup>79</sup> Según

78 Este nuevo proyecto desplaza los objetivos que marcaron la primera etapa del proyecto de la posguerra y sobrevivieron en la segunda etapa, orientada a la sustitución de las importaciones. En la década de 1980, los créditos otorgados por las instituciones internacionales dejaron de estar orientados al desarrollo para basarse en las políticas de ajuste, lo que generó un profundo interés por el fracaso de los estados, las prácticas y las instituciones gubernamentales y, por lo tanto, sirvió como justificativo para la reforma jurídica. Los estados en vías de transición resultaron ideales para estas políticas, pues en su etapa anterior habían sido economías de planificación centralizada y, de ahí, supuestamente necesitaban más que ninguno la ayuda de dichas instituciones en ese período de transición. Por otra parte, el deterioro y el estancamiento prolongado de amplias zonas de África se atribuyó al fracaso de los estados. En ambos casos, el proyecto de esas instituciones fue asistir a esos países para que se adaptaran a las reglas de la economía global. Se concibe al derecho como la cura para el estancamiento.

79 El discurso legalista neoliberal se concentra en un conjunto de normas de derecho privado y otras reglas destinadas a mejorar la eficiencia y promover las inversiones. Rittich observa que básicamente lo que motiva la reforma jurídica es la idea de estimular el crecimiento del sector privado. Para que funcione una economía de mercado, hay ciertas normas que son fundacionales, como las relativas a la protección de la propiedad y al cumplimiento de las obligaciones contractuales, acompañadas por el derecho empresarial, las leyes de quiebras, las reglamentaciones vinculadas al sector bancario y financiero, la protección de la propiedad intelectual y las normas de defensa de la competencia.

Klare (1982: 1358), este fenómeno demuestra la función más amplia del derecho como entidad que promueve la idea de lo racional y lo natural: en tanto ideología legitimadora, el derecho hace que lo contingente parezca necesario. En ese sentido, el discurso jurídico impide que consideremos nuevas modalidades de autogobierno democrático (Rittich, 2001; Rajagopal, 2003).

Los informes y las declaraciones de políticas que elaboran las principales instituciones de promoción del desarrollo están repletos de referencias a las ventajas del estado de derecho y la “buena gobernanza”. Con el *Marco Integral de Desarrollo* publicado por el Banco Mundial en el año 2001, por ejemplo, se pretende formular un modelo para lograr el desarrollo, el crecimiento sostenible y la reducción de la pobreza, cuyos primeros elementos son la eficacia del sistema legal y judicial junto con la transparencia y la buena gobernanza. El Banco Mundial considera que es fundamental separar el derecho de la política, colocando al primero del lado de la economía. Las iniciativas orientadas a la buena gobernanza se justifican cuando están vinculadas a asuntos económicos, pero resultan más problemáticas si se relacionan con la política (véase Banco Mundial, 2001: n. 20). Por otra parte, en el *Informe sobre el desarrollo mundial* de 1997, el Banco Mundial reconsideró el papel del Estado en el estímulo del crecimiento dentro de una economía globalizada. En la actualidad, la misma institución está desarrollando un nuevo proyecto de marco integral para la reforma legal y judicial.

En el caso del Sur global, el derecho surge como una solución para una serie más extensa de problemas. En primer lugar, se ha llegado al punto en el que las fallas del desarrollo económico son atribuidas a la interferencia del Estado en la economía, a la distorsión de los mercados por parte de diversos intereses creados y al peso de las demandas sociales que recaen sobre el gobierno (Rittich, 2001). Se insiste tanto sobre el estado de derecho para eliminar esas supuestas “distorsiones”, cuando en realidad el derecho público y el privado operan en el marco de un modo de producción (Wood, 2003). En segundo lugar, el derecho se concibe como contrapeso de la política. En realidad, el derecho puede quedar sujeto a la política en el sentido más estricto, tanto en la práctica como en la elaboración. El estado de derecho ofrece transparencia, pero ésta en sí misma es un resultado construido y condicionado que con frecuencia promueve los intereses de algunos actores (como las empresas de inversión), mientras que otras partes del derecho protegen a los individuos frente al Estado y a otros actores poderosos. En tercer lugar, numerosas leyes y reglamentaciones sobre la participación estatal en el desarrollo económico, por ejemplo, en proyectos

de bienestar social, se representan como “intervenciones estatales” no deseables o excesivas, por más que hayan sido aprobadas de manera democrática; por lo tanto, son calificadas como negativas en tanto prácticas económicas. En síntesis, el derecho constituye un medio para proteger los límites entre el Estado y el individuo o entre lo público y lo privado cuando dichos límites se tienen por débiles. Así, el derecho puede proteger a los mercados de los intereses políticos y del Estado, por lo que queda identificado con la eficiencia. Por último, el derecho es representado como una entidad diferente del poder, cuando en realidad el poder está en juego tanto en la aplicación como en la formulación de las normas jurídicas (Duncan Kennedy, 1997). Uno de los resultados esenciales de todos estos fenómenos es que el derecho asume un papel cada vez más importante en la economía, pero al mismo tiempo queda cada vez más separado de las cuestiones relacionadas con la distribución y los conflictos sociales. En la medida en que el discurso sobre el desarrollo se formula con el léxico jurídico, muchas de las decisiones institucionales y de valores que suponen la reforma del mercado y los proyectos de desarrollo desaparecen bajo el lenguaje aparentemente neutral y técnico del derecho (Rittich, 2001).

En el centro de este proceso orientado a invisibilizar los intereses creados de los actores económicos más poderosos reside una visión particular sobre la naturaleza del derecho y las sentencias judiciales. Rittich presenta una serie de interrogantes fundamentales que nos permiten entender lo drástico de este desplazamiento en el papel del derecho:

¿Cómo es que el derecho llega a quedar del lado de la economía y no de la política? ¿Cómo es que se transforma en el instrumento para la eficiencia y no para la distribución; en guardián de los intereses privados y no de la voluntad democrática? ¿Cómo es que deja de ser un ámbito público para ser el ámbito de los especialistas? ¿Qué concepto de la práctica judicial y de la figura del juez subyace en esta nueva noción sobre las ventajas del derecho?

Este tipo de concepción neoliberal del derecho como instrumento para promover la eficiencia y la neutralidad oculta que existen decisiones políticas “en la elaboración y la ejecución de los regímenes jurídicos sobre los que se funda el desarrollo centrado en el mercado” (2001: 931).<sup>80</sup>

80 Más allá de la naturaleza del derecho, hay un segundo aspecto crítico de esa atribución de neutralidad a la esfera privada: la idea de que la aplicación del derecho es un proceso neutral. Las teorías jurídicas más corrientes postulan que la elaboración de normas y su aplicación conforman dos esferas separadas. La ley la aplican los jueces. Sin embargo, algunos autores (por ejemplo, Duncan

Aunque al Estado se le asigna una función en la implementación y la aplicación de la ley, los derechos de los inversores y las empresas se conciben como derechos individuales de personas naturales o jurídicas, como técnicas para mantener a raya al Estado y a lo colectivo, como instrumentos para garantizar que los inversores puedan calcular el riesgo y evitar las interferencias en el rendimiento de sus inversiones. Por lo tanto, la determinación de la buena ley del mercado no es fundamentalmente una cuestión de política (Cutler, Haufler y Porter, 1999: 935).

Ciertas leyes son necesarias para los mercados porque estimulan el crecimiento y la eficiencia. La idea de que el mercado tiene mejor criterio empujó al derecho dentro de su órbita y legitimó gran parte de estos fenómenos. Con frecuencia, quienes aplican el derecho son los burócratas o las instituciones privadas, porque se supone que sólo se trata de aplicar la norma que corresponda, cuando en realidad lo más probable es que esa aplicación suponga una interpretación seguramente influenciada por intereses específicos o cuestiones políticas.

Con la globalización económica, se ha generalizado la práctica de incorporar en el derecho del Estado las normas aplicadas originalmente por los actores privados. Uno de los incentivos para este tipo de regulación es que sirve para superar la falta de cooperación entre distintos gobiernos. Según Schwarcz (2002), este tipo de privatización jurídica no presenta muchas limitaciones en términos de legitimidad, en tanto las normas son aprobadas por los gobiernos y, en consecuencia, debemos dar por sentado que fueron sometidas a escrutinio para luego ser sancionadas. Sin embargo, algunas de ellas han recibido críticas por reflejar sólo los intereses de ciertos países, en especial los más desarrollados. Eso fue lo que sucedió con algunas normas de la OMC, ciertas directivas sobre exigencia de capitales y determinadas reglamentaciones financieras y contables, aunque cada uno de los países miembros haya procesado su incorporación al marco

---

Kennedy, 1997) consideran que, lejos de ser neutral, el proceso de aplicación de la ley (la interpretación y el dictado de sentencias) constituye una instancia crítica para la elaboración de normas jurídicas. Kerry Rittich (2001) retoma el argumento de Duncan Kennedy (1997) cuando sostiene que las sentencias no equivalen a instancias técnicas y neutrales de aplicación del derecho, sino que están cargadas de ideología y política debido a su carácter ambiguo y abierto. Uno de los principales aspectos en la praxis judicial es la negación de la extensa variedad de opciones y representaciones que enfrenta un juez al momento de tomar una decisión y elaborar argumentos que la avalen. En efecto, las decisiones judiciales no son meras instancias de aplicación mecánica de las leyes y doctrinas pertinentes para el caso.

institucional y al derecho nacional propio, proceso que aquí concebimos como una labor estatal desnacionalizada.

Los efectos generales de estas diversas formas de privatización de la participación democrática y la responsabilidad pública en la era global son de carácter problemático. Mientras que aumenta la transparencia empresarial, se da una tendencia a que disminuya la transparencia en materia de responsabilidad pública. Quizá lo fundamental no sea impugnar todas las formas de privatización, sino dejar de presentar al sector privado como un dominio neutral y garantizar que rinda cuentas ante el público y que ofrezca una mayor transparencia.

## La desnacionalización de los programas estatales y la privatización de la elaboración de normas

En la actualidad, los estados confrontan nuevas geografías de poder.<sup>1</sup> Los cambios que esto acarrea en la condición del Estado con frecuencia se conciben como una merma generalizada de la importancia estatal, sobre todo en materia de capacidades de regulación. La globalización económica ejerce una fuerte presión para la desregulación de una serie de mercados, sectores económicos y fronteras nacionales, así como también para la privatización de las empresas y funciones del sector público. Y si bien es correcto, se trata de un análisis demasiado parcial sobre las transformaciones fundacionales que se están dando en el seno del Estado y en el campo de las fuerzas externas donde éste se inserta.

La *raison d'état* o razón de Estado (la racionalidad intrínseca del Estado) ha presentado diversas encarnaciones con el correr de los siglos, cada una de las cuales tuvo consecuencias significativas. Actualmente, algunos de sus componentes específicos han cambiado de condiciones y contenidos con respecto a la etapa de la segunda posguerra y al marco temporal más extenso que se analiza en la Primera Parte. Esos cambios se reflejan típicamente en nociones como el Estado neoliberal o competitivo, en oposición al Estado benefactor de la posguerra.

En el capítulo 4, se subrayó la importancia de la redistribución de poder que se da en el interior del Estado y que supone un aumento de fa-

<sup>1</sup> Aunque tal vez usen distintos vocablos para designar el mismo fenómeno, numerosos autores que tratan el tema desde distintos ángulos coinciden con esta idea. Véanse, por ejemplo, Hobsbawm (1994); Tilly (1995); Jessop (1999); Hardt y Negri (2000) y Robinson (2004). Para un panorama variado de perspectivas críticas, véanse Mittelman (1996); Olds *et al.* (1999); Smith, D. *et al.* (1999) y Calabrese y Burgelman (1999), por nombrar sólo algunos de los trabajos publicados en inglés.

cultades para el Ejecutivo, una disminución para el Legislativo y una transformación en las funciones estratégicas del Poder Judicial. En este capítulo, se le prestará especial atención al contexto más amplio dentro del cual funciona el Estado actual. Para llegar a las características esenciales y vitales de ese contexto, desarrollaremos tres argumentos. En primer lugar, postularemos que el orden institucional casi exclusivamente privado que se encuentra en formación está caracterizado por la capacidad de privatizar aquello que hasta ahora era público y de desnacionalizar a las autoridades y los programas políticos nacionales. La mayoría de los autores que estudian este tema hacen hincapié en el ascenso de la autoridad privada, que incluye la privatización de dominios exclusivos del Estado. Esas formas de autoridad privada, cada vez más numerosas y variadas, constituyen un componente fundamental del nuevo campo de poder en el que operan los estados actuales. A ese factor agregaremos las capacidades de privatizar y desnacionalizar que son intrínsecas del Estado, como las capacidades específicas que tienen los ministerios de economía y los bancos centrales para definir políticas destinadas a reorientar algunas partes del Estado hacia los intereses globales. En suma, el auge de la autoridad privada no es una fuerza externa que limita al Estado, sino que también es, en parte, un factor endógeno.

En segundo lugar, como lo ha demostrado una nueva vertiente teórica en pleno crecimiento, resulta importante reconocer esa autoridad privada en dominios que hasta ahora eran exclusivos del Estado, tema que presentamos en el capítulo anterior. Aquí procederemos entonces a extender ese argumento en dos sentidos para desarrollar esas cuestiones de un modo más abstracto. Por un lado, plantearemos que este tipo de autoridad privada representa un nuevo orden normativo, que existe por fuera de lo que siempre ha sido (y aún es, en cierta medida) la normatividad primordial de los tiempos modernos, es decir, la *raison d'état*. Por otro lado, postularemos que los elementos clave de este nuevo orden normativo ingresan en la esfera pública, donde son representados como parte de objetivos o políticas de naturaleza pública, lo que contribuye con la desnacionalización de programas que históricamente correspondían al Estado nacional. Determinados componentes del Estado-nación empiezan a funcionar como espacios institucionales para el accionar de poderosas dinámicas constitutivas del "capital global" o fundamentales para su existencia. En ese proceso, dichas instituciones estatales reorientan sus labores en materia de políticas o incluso los programas estatales más amplios hacia las exigencias de la economía global, aunque se las sigue calificando de nacionales.

En tercer lugar, nos preguntaremos cuál es el significado de lo “nacional” en los componentes institucionales del Estado que se vinculan con la implantación de la globalización económica. En estas circunstancias, el territorio nacional y la autoridad estatal asumen un nuevo significado. Esas cuestiones se analizarán en el contexto específico de los mercados globales de capitales. La reconfiguración de esos mercados a partir de la década de 1980 y el correspondiente ascenso de las normas financieras en tanto criterios de política económica son instancias de esa desestabilización en los significados anteriores. Ahora bien, las investigaciones publicadas hasta la fecha no profundizan sobre un carácter central de las transformaciones fundacionales que observamos, a saber: la lógica del mercado global de capitales circula cada vez más en el dominio público, donde a la larga se instala como política de Estado (Sassen, 1996: cap. 2). Así, el análisis del mercado global también nos permite comprender determinados desplazamientos en la construcción de lo público y lo privado, entre ellos, el hecho de que la división público/privado se desdibuja en lo concreto a la vez que se consolida en lo formal.

Por último, este capítulo presenta una reflexión sobre el carácter y la formalización de un orden institucional complejo, de espacios múltiples, a causa del cual varios tipos de normas y autoridades, tanto públicas como privadas, dejan de estar enmarcadas en el derecho nacional o internacional, donde tradicionalmente se las ubica, lo cual indica que esas formalizaciones son posibles por fuera del ámbito jurídico del Estado-nación. En su manifestación más acabada, el orden institucional se está desarrollando como una forma de derecho global (Teubner, 2004), mientras que en su forma más elemental está compuesto por una variedad de sistemas normativos parciales y autónomos para la administración de sectores especializados. En ambos casos, equivale a una proliferación de ensamblajes parciales y a menudo interconectados de elementos específicos y siempre parciales de territorio, autoridad y derechos.

Las transformaciones particulares en el seno del Estado, las nuevas formas privatizadas de autoridad para el gobierno de cada vez más dominios especializados y la circulación de la lógica del mercado dentro de la esfera pública son fenómenos parciales e incipientes, pero estratégicos. Tienen la capacidad de alterar ciertas condiciones posiblemente esenciales para el Estado liberal y la arquitectura organizativa del derecho público internacional, su alcance y su exclusividad. En este sentido, tienen también la capacidad de alterar el alcance de la autoridad formal que detentan los estados y el sistema interestatal, los dos principales dominios mediante los cuales se implementa el Estado de derecho. Cabe preguntarse entonces

cómo se relacionan estas tendencias con las cuestiones más amplias vinculadas a la era global y a la democracia, así como a la fuente de “legitimidad” de las normas y las reivindicaciones.

#### LAS VARIABLES INTERPRETACIONES DEL PODER ESTATAL EN LA ECONOMÍA GLOBAL

Uno de los principales temas que trata la bibliografía sobre el Estado contemporáneo y la globalización es el poder del capital global para limitar a los estados nacionales e incluso obligarlos a adoptar determinadas políticas. Una línea de argumentación en ambos extremos del espectro político postula que ese fenómeno genera políticas fiscales más conservadoras, como los recortes a los programas sociales, e implica presiones para que se instale una mayor apertura al comercio exterior y las inversiones internacionales. Con frecuencia, tales tendencias son representadas como pruebas del ascenso de un nuevo capitalismo global que priva a los gobiernos del poder necesario para tomar decisiones en materia de políticas de Estado: los mercados transnacionales habrían forzado a los estados a adoptar regímenes económicos, sociales y fiscales cada vez más semejantes entre sí. El resultado sería una convergencia hacia el neoliberalismo, es decir, una aceptación cada vez más difundida del ideal estadounidense, basado en la eliminación de las políticas industriales, el recorte de los impuestos, la contracción del Estado de bienestar y las políticas orientadas al mercado (Brenner y Theodore, 2002; Fourcade-Gourinchas y Babb, 2002). Otra vertiente teórica rechaza esa idea (Helleiner, 1999; Weiss, 1998; Krasner, 2004), aunque con distintos niveles de reconocimiento respecto del alcance de la globalización. Algunos autores consideran que la tesis es incorrecta desde una perspectiva empírica, porque los datos muestran mucha menos evidencia de que haya una globalización intensa que reduce el poder estatal (Evans, 1997; Mann, 1997), pero también desde una perspectiva teórica, porque esto no representa ninguna novedad, pues los estados son interdependientes hace muchos años (Krasner, 2004). Si se analiza detalladamente esta vertiente teórica, se podría afirmar que, aunque la integración económica fuera mucho más avanzada que hoy en día, la supuesta castración generalizada de los poderes estatales no tendría por qué producirse. El motivo es que los efectos de dicha integración sobre las capacidades de gobierno no serían homogéneos, ya que los estados pueden adaptarse a los desafíos y enfrentarlos de distintas maneras. Así, Weiss (1998) advierte

que existen diversos grados de adaptabilidad y variedad en la reacción de los estados ante el cambio y en la capacidad estatal para mediar y manejar las vinculaciones internacionales y nacionales, sobre todo la articulación entre empresas y gobierno. Asimismo, es esperable que la divergencia continúe, porque en algunas instancias clave, la globalización se está desarrollando a través del Estado-nación y, por lo tanto, depende de él para su significado y su existencia (Helleiner, 1995; Pauly, 2002).

Entre quienes consideran que se han exagerado las dimensiones de la globalización, algunos autores creen que el Estado sigue siendo un *locus* importante para la acumulación y que, junto con los actores internacionales, continuará estructurando el espacio económico (Wade, 1990; Mann, 1986). Otros plantean que los poderes estatales están mucho más circunscritos debido al desplazamiento y la pérdida de responsabilidades tradicionales (Hirst y Thomson, 1996; Panitch, 1996; Swyngedouw, 1992), así como al acotamiento del papel tradicional del Estado en tanto poder soberano y administrador de la economía. Según estos autores, el Estado conserva su función de agente clave para delegar autoridad a poderes supra y subnacionales y para legitimar la autoridad que éstos ya tienen. Es más, la centralidad territorial y la legitimidad constitucional del Estado garantizan que éste seguirá cumpliendo un papel fundamental en la economía internacional, pese a la limitación de sus facultades de gestión económica y de su soberanía tradicional. El Estado-nación ya no debería verse como el único poder de gobierno, sino como una más entre otras clases de poderes y agentes políticos en un sistema complejo que abarca desde el nivel global hasta el nivel local (Hirst y Thomson, 1996: 190; Brenner, 2004; Kelly, 1999; Swyngedouw, 1992).

Según Weiss (1998), los estados serán más relevantes, lo que no retrasará el avance de la economía mundial, sino que lo impulsará. Esta opinión se basa parcialmente en la atención a la adaptabilidad del Estado más que a la merma de las funciones estatales. En este sentido, varios autores de muy diverso origen (como Krasner, Weiss, Mann y Evans) destacan la tendencia a sobrestimar el poder del Estado en las etapas anteriores, pues los argumentos sobre su desaparición dan a entender que en algún momento existió un tipo de Estado libre de otras fuerzas externas que lo obligaran a adaptarse. En efecto, sería sencillo interpretar que el gran crecimiento económico de la posguerra refleja un poder de los estados para fijar políticas macroeconómicas orientadas a estimular el crecimiento y la recaudación abundante de fondos para el gasto público. Bajo esta perspectiva, el estancamiento iniciado en la década de 1970, que redujo los ingresos fiscales y generó la necesidad de aumentar los impuestos, puede ser atribuido al

surgimiento de la economía global. No obstante, para los autores arriba mencionados (por ejemplo, Weiss) las dificultades específicas de los gobiernos nacionales con la gestión macroeconómica (como el equilibrio presupuestario y la recaudación de fondos suficientes para financiar programas gubernamentales) se relacionan más con los problemas fiscales internos acarreados por la recesión que con la globalización económica. Tanto las crisis fiscales como los períodos de crecimiento son fases del ciclo económico, y con el regreso a la etapa de crecimiento sostenido, el gobierno puede recuperar sus facultades para la formulación de políticas macroeconómicas.

Otra serie de cuestiones importantes que aborda la bibliografía se vinculan con los efectos de normalización y homogeneización de la era global. Sin embargo, un abundante corpus teórico ha demostrado que existe un grado elevadísimo de variabilidad entre un Estado y otro. Esos trabajos critican la idea de que, debido a la globalización, todos los gobiernos adoptan políticas fiscales restrictivas y evolucionan institucionalmente hacia la convergencia. Las políticas de desregulación que se adoptaron entre las décadas de 1980 y de 1990 afectaron a numerosos países industrializados, pero también pusieron de manifiesto cierto grado de divergencia (véanse, por ejemplo, Vogel, 1995; Sassen, 2001).<sup>2</sup> La mayoría de los casos de desregulación exhiben una mezcla de liberalización (estímulo de la competencia en los mercados) con re-regulación (reformulación de las reglas anteriores y creación de reglas nuevas). El alcance de los cambios en el plano nacional es objeto de intensos debates. La afirmación sobre la caída del Estado benefactor es un punto en cuestión, pues queda claro que primero hace falta trazar una distinción entre la reorganización interna del suministro estatal de servicios y el grado de suministro o el alcance de esos servicios. El estudio realizado por Pierson (1996) sobre Gran Bretaña, Alemania, Estados Unidos y Suecia no muestra demasiados indicios de un cambio drástico: si bien hubo modificaciones en la organización del suministro, los regímenes de prestación de servicios sociales se mantienen estables (Clarke, 2003; Taylor-Gooby, 2004; Esping-Andersen, 1990 y 1996). Así, estas modificaciones pueden atribuirse más bien a la evolución que ha experimentado el Estado benefactor desde su nacimiento, cincuenta

2 En la investigación de Vogel, donde se comparan las reformas orientadas a la desregulación en Gran Bretaña y en el Japón, queda demostrado que los gobiernos reaccionan de manera muy diferente a las mismas presiones del mercado, pues no abandonan el control del sector privado, sino que lo reorganizan. Véase también Sassen, 1991.

años atrás, y no tanto a las presiones de los mercados globales (véase Weiss, 1998: cap. 5). Sin embargo, en los estudios más recientes hay indicios de menor estabilidad (Clarke, 2003; Taylor-Gooby, 2004).

La información empírica sobre la variabilidad en las respuestas del Estado en materia de políticas y las pautas más generales empleadas como marcos macro y micro de dichas políticas resulta fundamental para contrarrestar las generalizaciones simplistas sobre la pérdida de control de los estados nacionales frente a los mercados globales, las empresas multinacionales y sus poderes de homogeneización. Tales empresas y mercados tienen poder y pueden homogeneizar ciertos aspectos clave de los países donde ingresan, pero la historia no termina allí. Una vez que las empresas y los mercados globales ingresan en el espacio institucional de una nación, se encuentran con un grado de especificidad considerable. Desde una perspectiva empírica agregamos entonces la existencia de supuestos sistemas “nacionales” cuyas características operativas en realidad son globales, como resultado de la desnacionalización de determinados marcos de políticas nacionales. Esos sistemas deben distinguirse de los sistemas imperiales en etapas anteriores de la economía mundial, que eran de naturaleza concretamente nacional.

Es cierto que la tendencia a esperar la convergencia institucional y la propensión a desconocer la variabilidad entre distintos estados son las dos caras de la misma moneda (Weiss, 1997: 4). Ambas se basan en una teoría de la capacidad estatal como instrumento de políticas en las que los instrumentos relevantes de algún modo tienen un carácter predeterminado y fijo. Toda merma que se registra en alguna política en especial se atribuye a la pérdida de poder por parte del Estado. Sin embargo, la especificidad estatal es decisiva, y no reconocerla puede generar interferencias espurias. Esta perspectiva deja de lado el hecho de que los sistemas globales se insertan en dominios nacionales donde previamente no existían. Ahora bien, el resultado de esa negociación entre el ámbito complejo de lo nacional y los sistemas globales que pretenden la homogeneización puede presentarse como si fuera de naturaleza nacional, cuando en realidad su contenido concreto responde a los nuevos sistemas globales. En este sentido, resulta interesante la tesis de Cox (1987: 204), según la cual las naciones más fuertes no son víctimas de la internacionalización, sino que son sus “parteras”. Al no diferenciar las capacidades tanto en el seno de un mismo Estado como entre distintos estados, los teóricos de la globalización omiten considerar que los propios estados a veces posibilitan la globalización, por no mencionar que ese tema queda excluido de todo análisis.

En efecto, es necesario que se tracen distinciones entre los diversos tipos de participación estatal. Algunos, en realidad, guardan correspondencia con la interacción entre la economía nacional y la economía mundial que se daba en periodos anteriores más que con la desnacionalización característica de la era global. Por ejemplo, se podría interpretar que la crisis financiera de los mercados asiáticos en el periodo 1997-1998 y la prolongada crisis económica del Japón en la década de 1990 fueron medidas disciplinarias aplicadas por el sistema global a los estados que implementaron sus propias políticas orientadas a conservar el control de la economía en manos de los capitales nacionales y, hasta cierto punto, en manos del Estado. No obstante, hacia fines de la década de 1990 se observa que Corea del Sur y Japón sufren una desnacionalización forzada del control sobre sus economías. En lugar de describir como “adaptabilidad estatal” la posterior desregulación y “liberalización” de dichas economías, posibilitada en parte por esas “crisis”, me inclinaría por interpretar las crisis y sus efectos como la imposición sistémica de un ajuste para encajar con el régimen económico global de la actualidad. Los altos niveles de regulación y de control nacional sobre la economía que esos países presentaban hasta bien entrada la década de 1990 equivalen más bien a una alternativa posible frente al modelo particular estadounidense de participación en la economía global. La crisis financiera en Corea del Sur y la crisis económica en el Japón no son fracasos de los respectivos gobiernos sino efectos de las medidas disciplinarias impuestas por el sistema global. Esta situación a su vez generaría un interrogante respecto a cuánto tiempo pueden perdurar los modelos distintivos de crecimiento económico adoptados por esos países, que aún conservan un grado considerable de coordinación estatal y de influencia de los capitales nacionales.

Esta interpretación a su vez da lugar a dos cuestiones analíticas en particular, relacionadas con la distinción entre las políticas que concretamente se adoptan y los léxicos empleados para definir las, léxicos que pueden tener un carácter nacional y presentar diferencias considerables entre distintos países. Así, es posible que determinada orientación de políticas estatales sea representada como nacional pero que, de hecho, no tenga tal carácter en el sentido que históricamente se le atribuye. En otro apartado del presente capítulo, se analizan las implicaciones de las políticas de privatización, desregulación y mercantilización adoptadas en las décadas de 1980 y 1990: en síntesis, se trata de políticas nacionales, pero éstas materializan un cambio fundacional que altera la noción misma de lo nacional. Ese fenómeno genera un interrogante respecto del carácter de tales políticas y criterios nacionales y de la posibilidad de que nos encontremos

frente a una dinámica de globalización que opera mediante las políticas estatales, es decir, mediante la labor estatal desnacionalizada. A su vez, esto conlleva una segunda distinción analítica, entre las capacidades (por ejemplo, de los gobiernos que aún pueden imponer suficientes gravámenes como para mantener un Estado benefactor fuerte) y los ensamblajes en los que tales capacidades se posicionan (por ejemplo, una lógica organizadora diferente). Así, el aumento de la inversión pública para la mejora del nivel educativo que se observa en los Estados Unidos podría estar conectado hoy con el objetivo de configurar una fuerza laboral "competitiva" para el mercado global. El proyecto se diferenciaría en su esencia y en sus propósitos del concepto original de educar a la población en tanto cuestión de derechos cívicos y sociales. Sin embargo, los trabajos teóricos sobre el Estado tienden a equiparar todo lo que sucede en el seno del Estado-nación con "lo nacional" en el sentido histórico de los últimos siglos. Desde esa perspectiva, resulta fácil caer en la dicotomía de lo global y lo nacional como elementos que se excluyen mutuamente, o reificar lo global como fuerza externa y lo nacional como fuerza interna (para un análisis crítico de estos dualismos, véase Walker, 1993).

En síntesis, la interpretación que se presenta en este capítulo está basada en la bibliografía existente sobre la globalización y el Estado, pero difiere de ella significativamente. Cuando se trata del debate sobre los efectos de la globalización en el Estado, me apoyo en los trabajos teóricos que documentan la importancia ininterrumpida de la participación estatal, ya sea ésta voluntaria o forzada. De hecho, el Estado posibilita la formación de los mercados globales y de un espacio para las operaciones de las empresas globales, además de participar en ambos procesos. Asimismo, me baso en las publicaciones que documentan la evolución del Estado en dichos procesos y su adaptación a las nuevas condiciones de posibilidad e imposibilidad.

No obstante, mi trabajo se diferencia de toda esa bibliografía en dos líneas de análisis específicas. Una de ellas es la tesis de que existe un punto de inflexión importante hacia una nueva lógica organizadora del ensamblaje de las capacidades estatales para la acción y la cooperación internacional, lo cual supone que pueden sobrevivir algunas de las capacidades anteriores, y que el ensamblaje en el cual se insertan ha sufrido una transformación fundacional. En términos metodológicos, esto implica una diferenciación entre los componentes particulares y la totalidad del ensamblaje. Los flujos financieros transfronterizos, por ejemplo, no bastan por sí solos para crear un mercado financiero global, así como los flujos comerciales transfronterizos tampoco bastan para formar un sistema de

comercio global. Hace siglos que existen ambos tipos de flujos, pero no los sistemas que constituyen en la actualidad. El ensamblaje particular de territorio, autoridad y derechos que supone la formación del mercado financiero global o el sistema de comercio global difiere profundamente de los sistemas internacionales anteriores para el manejo de esos flujos. Desde una perspectiva analítica, la atención al ensamblaje de territorio, autoridad y derechos ofrece tres focos de análisis para estudiar las capacidades y su posibilidad de ubicarse en dos lógicas organizadoras distintas. Es más, este tipo de diferenciación me permite detectar la trayectoria específica de cada uno de los tres elementos, así como sus inserciones institucionales. El reposicionamiento del territorio en el caso de los mercados financieros globales, por ejemplo, es un proceso que puede distinguirse del atravesado por la autoridad y los derechos.

La segunda línea de análisis específica es la transformación interna del Estado en tanto proceso constitutivo de la nueva lógica organizadora, idea que ya introdujimos en el capítulo anterior. Tal tesis presenta un contraste con la concepción más corriente de la globalización como una fuerza externa que obliga al Estado a adaptarse a una nueva serie de factores exógenos. Me identifico mucho más con los trabajos sobre el Estado provenientes del campo jurídico que con los trabajos de economía política internacional sobre la globalización, donde se lo toma como una categoría unitaria y no se analizan en profundidad sus transformaciones internas. Los detalles de esas transformaciones resultan fundamentales en mi interpretación sintetizadora sobre el carácter estratégico del Estado como *locus* para la dinámica de desnacionalización y el cambio trascendente que vivimos hoy. Es más, gran parte de los trabajos que asignan un papel con frecuencia importante al Estado en el contexto de la globalización, de todos modos, presentan lo global y lo nacional como dos esferas separadas. En cambio, aquí postulamos que algunos aspectos de la participación estatal son instancias de adaptación a lo global, pero otros componentes del Estado nacional y del Estado-nación constituyen espacios estratégicos para la estructuración de lo global y, en ese proceso, sufren transformaciones fundacionales.

Esta conceptualización, a su vez, plantea otra cuestión importante. A medida que lo nacional se transforma en un espacio más complejo para el funcionamiento de lo global, las historias particulares de cada país no pierden importancia sino que la ganan, pues producen negociaciones distintas con los nuevos factores endógenos y exógenos de las fuerzas globales. Por lo tanto, las diferencias entre los países más débiles y los más fuertes se verán exacerbadas, al igual que las diferencias entre los diversos dominios institucionales que conforman cada Estado.

## LA DESNACIONALIZACIÓN DE LOS PROGRAMAS ESTATALES

Una de las funciones más tradicionales del Estado frente a las operaciones económicas internacionales consiste en negociar la intersección del derecho nacional y las actividades de los actores extranjeros en su territorio, así como las actividades de los actores nacionales en territorios extranjeros. Tanto unos como otros pueden ser personas, empresas, mercados u organizaciones supranacionales.<sup>3</sup> Si bien no se trata de una función nueva, se ha visto transformada y expandida en la era global, sobre todo en el caso de los actores económicos. Los gobiernos de todos los países incorporados en el sistema económico global han dictado medidas legislativas, decretos ejecutivos y resoluciones judiciales que permiten a las empresas extranjeras operar en su territorio y posibilitan que sus mercados se vuelvan internacionales.

Cabría preguntarse entonces si existen condiciones particulares que distingan la ejecución de esa función en la era global de su ejecución en etapas anteriores de la economía mundial. Aunque en muchos sentidos es una cuestión interpretativa, el capítulo anterior plantea que, en efecto, el período actual presenta un carácter distintivo que lo diferencia de la escala mundial analizada en el capítulo 3 y del sistema internacional de la segunda posguerra estudiado en el capítulo 4. Llegada la década de 1980, ya existía un vasto corpus jurídico, elaborado en detalle durante los cien años previos, que aseguraba la autoridad territorial exclusiva de los estados nacionales hasta un grado inédito en siglos anteriores. Sin embargo, a partir de la década de 1990 se produce una institucionalización considerable de la desregulación en las operaciones transfronterizas, las “libertades” de las empresas que no son nacionales y la proliferación de los sistemas privados de derecho correspondientes a ciertos sectores especializados, sobre todo con la renovada *lex mercatoria* y la nueva *lex digitalis*. Se trata de sistemas normativos privados que rigen determinados dominios específicos. Salvo en el caso de los países más poderosos, los estados actuales también se ven limitados por la influencia y el poder cada vez mayores de varias organizaciones supranacionales, en especial el FMI y la OMC. Si la existencia de esos derechos, libertades y poderes supone al menos una renuncia parcial del Estado a algunos componentes de su autoridad, tal como fue configurada en los últimos cien años y más, entonces los estados nacionales han participado necesariamente en el proceso

3 En los capítulos 6 y 7 se analiza el caso de los actores no económicos.

de globalización, aunque ese mismo proceso también posibilite la formalización de ciertos órdenes normativos no estatales en campos donde el Estado detentaba autoridad exclusiva.

Por lo tanto, cabría preguntarse cuál es la naturaleza de esa participación estatal en los procesos de globalización y en qué medida varía según el tipo de Estado.<sup>4</sup> ¿El papel del Estado se limita a reducir su propia autoridad (como lo sugieren, por ejemplo, los términos “desregulación”, “privatización” y “disminución de la intervención gubernamental”)? ¿O también consiste en producir nuevos tipos de labor estatal (como reglamentos, normas legislativas, resoluciones judiciales y decretos ejecutivos) que deriven en una nueva clase de “legalidad”?<sup>5</sup> Ciertos estados, como el de Gran Bretaña y el de los Estados Unidos, producen en efecto la formulación de esta nueva legalidad y la imponen a otros estados gracias a las interdependencias que caracterizan la etapa actual de la globalización. Incluso así, los estados participantes necesitan desarrollar sus propios instrumentos específicos en función de los ordenamientos político-económicos que rigen en su interior.<sup>6</sup> Es decir, las leyes, los decretos del Poder Ejecutivo, la adhesión a los nuevos estándares técnicos internacionales y otros elementos similares deberán generarse en las estructuras políticas e institucionales específicas de cada Estado participante, incorporando las nuevas normas

4 Si bien el presente análisis se limita sólo a los estados donde rige efectivamente el imperio de la ley, es preciso aclarar que existen diferencias importantes en el grado de poder estatal. Como se ha mencionado repetidas veces, el gobierno estadounidense puede imponer ciertas condiciones a los mercados globales y a los estados participantes que el gobierno argentino, por ejemplo, no podría imponer, incluso cuando se mostró capaz de perturbar al FMI negándose a cumplir sus exigencias tras la crisis de 2001 y decidiendo entrar en cesación de pagos.

5 Utilizo el término “legalidad” para distinguir este fenómeno de la noción de derecho o jurisprudencia (Sassen, 1996: cap. 1).

6 Esta dominación asume distintas formas y no afecta sólo a los países más pobres o más débiles. Francia, por ejemplo, es uno de los principales proveedores mundiales en materia de servicios informáticos y de ingeniería industrial, y tiene una posición fuerte, si no destacada, en materia de seguros y servicios financieros. Sin embargo, se encuentra en desventaja en materia de servicios contables y jurídicos porque las transacciones internacionales están reguladas por las leyes y las normas angloamericanas. Por lo tanto, los servicios jurídicos de las empresas nacionales y multinacionales que operan desde Francia quedan a cargo de empresas angloamericanas con oficinas en París. En el mismo sentido, el derecho anglosajón se impone cada vez más en el ámbito del arbitraje comercial internacional, que originalmente se fundó sobre la base de tradiciones jurídicas continentales, como la francesa y la suiza.

al léxico jurídico y político particular de dicho Estado.<sup>7</sup> En este sentido, el Estado incorpora el proyecto global de su propia pérdida de control sobre la regulación de las operaciones económicas (Cox, 1987; Panitch, 1996; Gill, 1996; Helleiner, 1995).

Así, el consenso creciente, y con frecuencia impuesto, que se da en la comunidad de estados con respecto al avance de la globalización no es una mera decisión política de aceptar (o rechazar) ese consenso, sino que supone un tipo de *labor* específica por parte de numerosas instituciones en esos estados y, por lo tanto, configura parcialmente la labor estatal. El Estado surge entonces como un espacio clave para el desarrollo y la instauración de las condicionalidades de la globalización económica empresarial. Puede concebirse en su labor como una capacidad administrativa y técnica que, por ahora, ninguna otra institución logra generar. Es más, se trata de una facultad respaldada por el poder militar, que en el caso de algunos estados incluso es un poder global (Hirst y Thompson, 1995). Si bien el Estado reviste importancia para este análisis, no es en los términos de quienes sostienen que la globalización no ha alterado la centralidad del poder estatal. La adaptación a los intereses de las empresas y de los inversores extranjeros en condiciones en que los dominios institucionales de un país han sido construidos como “nacionales” supone una negociación, que en la etapa actual tiende a la desnacionalización de varios componentes institucionales especializados. Por lo tanto, la hipótesis es que algunos componentes de las instituciones nacionales, aunque sean formalmente de carácter nacional, no son tales en el sentido que se le da históricamente a ese término en Occidente desde el surgimiento del Estado regulador, hacia fines del siglo xix y principios del siglo xx. Un buen ejemplo del significado histórico de lo “nacional” son las políticas keynesianas, uno de los puntos más altos del Estado regulador. Pese a que fueron implementadas de manera imperfecta, con una exclusión frecuente de las minorías nacionales, dichas políticas tuvieron como objetivo fortalecer la economía “nacional”, la capacidad de consumo “nacional” y la educación de la fuerza de trabajo

7 La garantía de los derechos del capital surge históricamente de un tipo determinado de Estado, con una noción determinada de los derechos del capital y un tipo determinado de régimen jurídico internacional (véase capítulo 3). Así, hoy predomina la concepción occidental de los derechos contractuales y del derecho de propiedad, que fue elaborada por los países más poderosos y desarrollados del mundo, a la cual se agregan los regímenes jurídicos nuevos que apuntan a potenciar la globalización económica. Un ejemplo de ello sería la presión para que todos los países adopten el mismo régimen de derechos de propiedad intelectual.

“nacional”. Sin duda, existen diferencias enormes entre país y país, tanto en términos de la importancia de dicho proyecto de políticas nacionales como en términos de sus características y del período concreto en que fue implantado. Numerosos estados europeos fueron y siguen siendo, en este sentido, más desarrollados que los Estados Unidos. Las políticas que surgen en las décadas de 1980 y 1990 para dar cabida a los proyectos globales de algunas empresas y mercados desarticulan parcialmente esta noción de lo nacional y apuntan a determinadas zonas geográficas, determinados sectores económicos y determinados segmentos de la fuerza laboral.

No obstante, esta tarea de los estados tiene un resultado paradójico, ya que su efecto es la desestabilización de algunos componentes del poder estatal. Así, como poder hegemónico de este período, el gobierno de los Estados Unidos ha conducido o forzado a otros estados a adoptar esas obligaciones con el capital global y, en consecuencia, ha contribuido a intensificar las fuerzas que pueden amenazar o desestabilizar aquello que históricamente se entiende por poder estatal, incluido el propio.<sup>8</sup>

Uno de los modos en que se manifiesta este proceso consiste en que el Estado sigue desempeñando una función esencial (aunque ya no exclusiva) en la producción de legalidad en torno de las nuevas formas de actividad económica, pero al menos parte de esa producción alimenta el poder creciente de una nueva estructura de autoridad marcada por la desnacionalización de algunos elementos estatales y la privatización de otros. En este proceso, existe una mediación importante que no ha recibido suficiente atención: el ascenso del Poder Ejecutivo en el gobierno y su privatización parcial (véase capítulo 4). Entre las democracias liberales, este fenómeno se da con mayor intensidad en Gran Bretaña y los Estados Unidos. Desde la perspectiva de las empresas transnacionales, su objetivo es garantizar las funciones tradicionalmente ejercidas por el Estado en el ámbito nacional de la economía, como la protección del derecho de propiedad y de los derechos contractuales. Existen varias opciones para alcanzar este objetivo. En cierta medida, los estados nacionales están produciendo los instrumentos necesarios para el nacimiento de nuevas formas de autoridad. Dichos instrumentos pueden ser medidas o normas legislativas nacionales que, de un modo u otro, tienen carácter extranacional pero precisan instaurarse en el seno de las economías nacionales. Algo que se aplica, por ejemplo, a tratados como el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, que se implementó en 1995 y se

8 Véanse, por ejemplo, el argumento de Arrighi (1994) y el debate en Davis (1999).

describe como la primera instancia de derecho económico internacional. En efecto, se trata de una forma específica de derecho económico internacional que debe distinguirse del derecho internacional de los estados. Por otra parte, cada vez en mayor medida, la función de ofrecer garantías está comenzando a privatizarse, como se advierte, por ejemplo, en el incremento del uso del arbitraje internacional para el ámbito comercial, así como en el desarrollo de nuevos órdenes institucionales privados. Sin embargo, incluso esa labor privatizada necesita que los estados nacionales le den cabida, por ejemplo, que no usen el poder militar para apoyar a las empresas nacionales que puedan perder en las causas resueltas por medio del arbitraje comercial internacional.

Muchas de estas tendencias se combinan en la función estratégica que cumplen hoy los bancos centrales. Aunque en principio se trata de instituciones nacionales dedicadas a cuestiones nacionales, durante los últimos diez años se han convertido en el espacio institucional nacional en el que se instauran las políticas monetarias necesarias para promover el desarrollo del mercado global de capitales y, en términos más generales, el crecimiento del sistema económico global. La nueva condicionalidad de este sistema económico global, cuyos requisitos deben cumplirse para que un país se integre al mercado global de capitales, tiene como elemento clave la autonomía de los bancos centrales.<sup>9</sup> Esto facilita la tarea de instituir cierto tipo de políticas monetarias que, por ejemplo, privilegian el control de la inflación por sobre la creación de puestos de trabajo, incluso en los casos en que el presidente prefiere lo contrario, sobre todo cuando busca ser reelecto. Si bien es cierto que la instauración de esta autonomía ha servido para erradicar una corrupción abundante, también lo es que ha funcionado como vehículo clave para que los estados nacionales se adapten a los requerimientos del mercado global de capitales. Asimismo, es posible realizar un análisis paralelo sobre los ministerios de economía (o el Tesoro de los Estados Unidos), que han debido imponer ciertas políticas fiscales como parte de los requisitos que plantea la globalización económica.

En general, se usan palabras como “privatización”, “desregulación” y “liberalización financiera y comercial” para describir las modificaciones

9 Si bien esta autonomía se da por sentada en los Estados Unidos y en casi todos los miembros de la Unión Europea, existen muchos países donde el Poder Ejecutivo o las oligarquías nacionales ejercen hace años una influencia excesiva sobre los bancos centrales, que, por cierto, no siempre perjudica a los sectores desfavorecidos. De hecho, antes de la formación del Banco Central Europeo, el Banco Central Francés no se consideraba autónomo del Poder Ejecutivo.

de la autoridad estatal en materia económica. El problema con estos términos es que sólo reflejan la renuncia del Estado a regular su propia economía, pero no registran las nuevas modalidades de participación estatal en la creación de nuevos marcos a través de los cuales se potencia la globalización, ni captan las correspondientes transformaciones en el interior del Estado, tema que se presentó en el capítulo 4 y se desarrolla en este capítulo. Para ello, hace falta que se capten y se conceptualicen una serie de operaciones específicas realizadas en ámbitos institucionales nacionales, que antes estaban orientadas a proyectos de estados nacionales pero que hoy se orientan a proyectos extranacionales o transnacionales. En efecto, ha comenzado a funcionar un conjunto de dinámicas estratégicas y de transformaciones institucionales. Es posible que éstas incorporen apenas un pequeño número de organismos y unidades estatales, algunas propuestas legislativas y decretos ejecutivos, pero aun así tienen el poder para instituir una nueva normatividad en el seno del Estado. Tal poder es, sobre todo, la resultante de que esos sectores estratégicos entren en interacciones complejas con otros actores poderosos, privados y transnacionales. El fenómeno ocurre incluso sin una modificación importante del aparato institucional de los estados. La inercia de las organizaciones burocráticas indica esa continuidad y oculta las transformaciones fundacionales que se están dando en esos sectores estratégicos del Estado.

Sumergidas en la denominada "historia legislativa nacional" de los estados que participan en la economía global encontramos ciertas leyes y ciertas órdenes del Poder Ejecutivo que pueden interpretarse como adaptaciones del Estado nacional a las exigencias de las empresas y los mercados globales. En este sentido, resultan significativas las medidas cada vez más aceleradas de ese Poder para desregular, privatizar y mercantilizar las funciones del sector público. En tanto esas adaptaciones tuvieron que ser introducidas por el Estado, representan su participación activa en la producción de las condiciones para la globalización económica. Se trata de una historia de microintervenciones (con frecuencia, modificaciones mínimas de los marcos reguladores o jurídicos) que, sin duda, no representan un fenómeno nuevo para los Estados Unidos ni para los antiguos imperios occidentales (obsérvense, por ejemplo, las "concesiones" realizadas a las empresas de comercio en los regímenes coloniales británicos, holandeses, etc.). No obstante, en la actualidad puede identificarse una nueva etapa en la que presentan instancias muy específicas de este fenómeno más amplio.

Esta microhistoria se encuentra especialmente desarrollada en los Estados Unidos, donde tales intervenciones facilitaron la ampliación de las

operaciones transfronterizas para las empresas estadounidenses. Una de las primeras y más famosas medidas de estas características en ese país fue la aprobación de normas arancelarias a mediados de la década de 1960 para facilitar a las empresas manufactureras estadounidenses la internacionalización de la producción, en tanto esas normas eximían a las empresas de pagar aranceles de importación sobre el valor agregado de los productos montados o fabricados fuera del país con componentes nacionales. En el caso de los Estados Unidos, esta microhistoria de intervenciones legislativas y ejecutivas data de mediados de la década de 1960, aunque la cristalización absoluta del conjunto de las medidas que posibilitaban el funcionamiento global de las empresas estadounidenses y la globalización de los mercados se dio en la década de 1980, y continuó durante toda la década de 1990. Algunos de los hitos más conocidos en esta microhistoria son la Ley de Inversiones Extranjeras de 1976, la autorización de ingreso para las Instituciones Bancarias Internacionales en 1981, y las diversas desregulaciones y liberalizaciones del sector financiero en la década de 1980.

Otro aspecto de la participación estatal en la instauración del sistema económico global se observa en el nuevo tipo de trabajo en conjunto entre los organismos gubernamentales especializados de distintos países sobre una cantidad cada vez mayor de asuntos relativos a la globalización de los mercados de capitales y el nuevo orden comercial. Con frecuencia, este fenómeno se da sobre la base de ciertas redes preexistentes (H. K. Jacobson, 1984). En este sentido, Slaughter (2004) identifica tres tipos de redes intergubernamentales. El primer tipo está compuesto por las que funcionan en el marco de las organizaciones internacionales dedicadas a distintos temas. En ellas participan los ministerios u organismos nacionales que se ocupan de ese tema en particular: los ministerios de Comercio en el GATT, los ministerios de Economía en el FMI, los ministerios de Defensa y Relaciones Exteriores en la OTAN y los bancos centrales en el Banco de Pagos Internacionales. El segundo tipo son las redes que se observan en el marco de un acuerdo ejecutivo. Se trata de redes transgubernamentales que funcionan por fuera de las instituciones internacionales formalizadas, pero cuyos integrantes al menos operan dentro de un marco constituido por los acuerdos entre los jefes de sus respectivos gobiernos. Son ejemplos de este tipo de redes las interacciones transatlánticas autorizadas específicamente y fomentadas en virtud de acuerdos ejecutivos.<sup>10</sup> El tercer tipo, que surge en

10 Pollack y Chaffer (2001) examinan varios acuerdos ejecutivos de este tipo celebrados entre los presidentes de los Estados Unidos y la comisión directiva de la Unión Europea destinados a estimular la cooperación, como es el caso de la

la era global, son las redes intergubernamentales espontáneas. Estas redes operan por fuera de los acuerdos formales entre gobiernos (es decir, por fuera de los tratados y los acuerdos ejecutivos). Un ejemplo típico es el Comité de Basilea del Banco de Pagos Internacionales. Se trata de redes que carecen de un tratado fundacional y cuyas disposiciones no son vinculantes para las partes. Otro ejemplo son los acuerdos entre organismos reguladores nacionales de dos o más países, que han aumentado de manera considerable en las últimas décadas, incluso más que los tratados tradicionales. Estos acuerdos pueden ser instituidos por los propios organismos reguladores y no requieren la aprobación de los legisladores nacionales.

Este tipo de convergencia sumamente especializada se da también en muchos otros casos, tales como la regulación de las telecomunicaciones, las operaciones financieras, el uso de Internet, etc. En algunos sectores existe hace largos años una convergencia elemental a escala mundial o, al menos, una coordinación normativa, pero hoy se observa una intensificación marcada de las labores para generarla. Los bancos centrales, por ejemplo, interactúan hace tiempo con sus homólogos de otros países, pero en los últimos diez años se observa la intensificación y la expansión de esas transacciones, que resultan necesarias para desarrollar y extender el mercado global de capitales. El aumento del comercio transfronterizo ha generado un incremento en la necesidad de normas convergentes, como resulta evidente cuando se considera la enorme proliferación de normas reguladoras que está dictando la Organización Internacional de Normalización (o ISO, por sus siglas en inglés). Otro ejemplo de este fenómeno son los marcos institucionales y jurídicos necesarios para el funcionamiento de las cadenas de producción transnacionales.

A continuación, examinaremos dos manifestaciones de estas formas nuevas o reinventadas de labor estatal. Una de ellas es el régimen legal sobre derechos de propiedad intelectual instaurado por la OMC, que representa el primer caso de un nuevo tipo de legislación económica internacional. La otra es la red intergubernamental específica que conforman los funcionarios especialistas en materia de competencia comercial, una de las bases para la economía global corporativa. En efecto, las políticas de defensa de la competencia constituyen un buen ejemplo de la labor estatal orientada a lograr la convergencia global de normas y criterios.

---

Declaración Transatlántica de 1990, la Nueva Agenda Transatlántica de 1995 (con un plan de acción conjunta de ambas partes) y el Acuerdo de Colaboración Económica Transatlántica de 1998.

*Las políticas de defensa de la competencia:  
¿de la extraterritorialidad a un sistema global?*

Con la década de 1980, comienza un período de vigorosas actividades antimonopólicas que tiene un acelerado avance en la década de 1990.<sup>11</sup> La globalización económica ejerce presión sobre los gobiernos en pos de la convergencia, dado que la legislación pertinente y sus prácticas de aplicación varían mucho de país en país. Con el fin de la guerra fría y la re inserción en el mercado de los denominados países del bloque oriental, esta nueva importancia de las políticas en materia de competencia se ve aun más acentuada.

A su vez, esta convergencia entre los entes reguladores de un número creciente de países puede convivir con diferencias enormes entre un país y otro respecto de las leyes y los reglamentos que atañen a componentes de la economía ajenos a la globalización. Se trata entonces de un tipo de convergencia sumamente parcial y especializada entre los funcionarios de los organismos reguladores, que a menudo comienzan a tener entre sí más elementos en común que con los funcionarios de otros organismos en sus propias burocracias nacionales.

Las políticas antimonopólicas constituyen un área clave para los cambios en la relación entre lo público y lo privado dentro del contexto de la globalización, así como para la competencia entre distintos modelos, sobre todo entre el estadounidense y el europeo. Si bien numerosos países ya contaban con algún tipo de legislación en materia de competencia, se ha registrado un incremento considerable en la cantidad de naciones que adoptaron esas políticas o reactivaron otras relacionadas que se encontraban en desuso. Hacia fines de la década de 1990, más de 70 países tenían algún tipo de legislación que se asemejaba a las normas antimonopólicas occidentales, mientras que en 1970 eran apenas 40 (Portnoy, 1999).<sup>12</sup> La reactivación de las leyes preexistentes también es importante. Los gobiernos de Holanda, Gran Bretaña, Dinamarca, Portugal y Grecia se han visto obligados a modernizar algunas de sus normas, sobre todo en relación con la

11 Para un análisis detallado de esos avances, sobre todo de la intensificación en las interacciones transfronterizas entre entes reguladores de la competencia, véase Portnoy (1999).

12 El aumento que se observa en la década de 1990 se debe principalmente a la implementación de esas normas en los países en vías de desarrollo y en las economías en transición de Europa central y oriental. En el año 2000, la cifra superaba los 100 países. Entre los países desarrollados, no alcanzaba los 10 en 1950, mientras que en 1975 ya eran 20, y en 1998, llegaban a 29 (incluidos los países desarrollados de Europa central).

Comisión Europea y el desarrollo del régimen europeo en materia de competencia. De hecho, el liderazgo de la Comisión Europea resultó fundamental durante esa etapa de configuración, en especial gracias a los comisarios de políticas de libre competencia sir Leon Brittan y Karel van Miert.

El gran cambio que se ha producido en la organización internacional de los negocios impide que se apliquen las normas anteriores sobre políticas deseables en materia de competencia. Se observan nuevas formas de cooperación transfronteriza entre las empresas, como la proliferación de las alianzas empresariales (Dunning, 1997) y otros modelos más complejos, como la tercerización y las asociaciones de corto plazo (Dieter Ernst, 2005). Además, surgen nuevas industrias que no se adaptan a los modelos existentes y presentan una relación cada vez más compleja con el régimen de la propiedad intelectual (S. Weber, 2005). Las nuevas tecnologías, así como la desregulación de los mercados y las industrias, dificultan la elaboración de nuevas políticas en materia de competencia, pues ni siquiera está claro cuál debería ser la estructura competitiva de los sectores más dinámicos que funcionan en mercados transfronterizos o mediante empresas globales. En el plano teórico, el asunto se complica aun más debido al desplazamiento de los límites entre lo público y lo privado en términos de autoridad reguladora (véase, por ejemplo, el incremento de las iniciativas de autorregulación en algunos sectores). A todo esto se le agregan también las actividades de la Unión Europea para llegar a un consenso en cuanto a los tipos societarios específicos de su territorio, es decir, en cuanto a una serie de personas jurídicas que no fueron creadas por el derecho nacional ni se basan en él. Tales actividades sirven como un ejemplo más de las dificultades para alcanzar la convergencia: para llegar a un acuerdo sobre la *societas europea* se tardó más de treinta años.<sup>13</sup> Entre otros motivos, costó tanto llegar a un consenso en cuanto a la formación de entidades societarias europeas porque no todos los estados miembros poseen las formas

13 Tal acuerdo, en vigencia desde octubre de 2004, versa sobre la formación de sociedades europeas por acciones, las relaciones entre los estados y dichas sociedades y las estructuras correspondientes (Hannigan, 2003). Todo aquello que no está contemplado por el acuerdo queda bajo la autoridad del Estado. En la actualidad, se están evaluando distintas propuestas sobre la creación de otros dos tipos societarios: las Mutualidades Europeas y las Cooperativas Europeas. A pesar de la celebración de ese acuerdo, su estrecha relación con los contenidos del derecho societario de algunos países miembros ha generado dudas sobre su condición de norma unificadora. La elaboración de las posteriores Directivas Societarias (la tercera y la décima) sobre los movimientos transfronterizos podría socavar ese acuerdo (*ibid.*: 58-59).

jurídicas implicadas en las propuestas, y aquellos que sí las tienen, poseen formas societarias con características muy diferentes. Ahora bien, si esto representa una dificultad dentro de la Unión Europea, resulta fácil imaginar las numerosas trabas que se dan en las configuraciones transfronterizas de mayor extensión.

Se observa cierto grado de convergencia en materia de regulación como respuesta a las presiones de la globalización económica, en especial la liberalización de los mercados y el aumento en la actividad comercial transfronteriza. Aquí resulta de importancia central la relación entre las políticas concernientes a la competencia y las políticas concernientes al comercio, es decir, las normas antidumping. Según una línea de análisis, esta convergencia implica en realidad una norteamericanización de las políticas relativas a la competencia.<sup>14</sup> Si bien casi todos los países han adoptado distintas versiones del régimen antimonopólico estadounidense, las iniciativas más importantes en muchos otros tienden a armonizar el sistema jurídico nacional con las políticas de la Unión Europea, en una suerte de europeización del derecho antimonopólico (Portnoy, 1999: cap. 4).<sup>15</sup> Según Wallerstein (1974), el derecho antimonopólico estadounidense no se presta mucho a ser exportado a otros países porque se desarrolló en condiciones históricas, políticas e industriales sumamente específicas y ajenas a otras naciones. Es más, frente a la diversidad de interpretaciones que presenta la Ley Sherman, Wallerstein observa que no queda claro cuáles aspectos de la ley se exportarían. Al mismo tiempo, es posible que la internacionalización actual de las normas antimonopólicas haya otorgado nuevo ímpetu al derecho antimonopólico estadounidense. En su investigación, Portnoy (1999) advierte que la mejor explicación para la convergencia y la generalización de estas normas reside en la formación de redes transnacionales

14 Portnoy (1999) discrepa con esta interpretación al sostener que los regímenes antimonopólicos comenzaron a proliferar a fines de la década de 1980 y en la de 1990 una vez que ya se había alcanzado la aceptación general de la extraterritorialidad y habían surgido las actividades internacionales de cooperación antimonopólica. Los Estados Unidos habían tenido mucho poder años antes de esa etapa, pero no habían logrado imponer su régimen antimonopólico, ni siquiera en los países donde ejercían una influencia excesiva, salvo en la Alemania y el Japón de la posguerra, donde raramente se aplicaba. Es más, en la década de 1980, dicho régimen había caído en desuso incluso dentro de los Estados Unidos.

15 Los países de Europa Central y Oriental, por ejemplo, presentan una mayor tendencia a adoptar la forma administrativa de las políticas europeas en materia de competencia, lo que resulta comprensible, pues provienen de tradiciones en que la burocracia estatal suele regular la economía.

de entes reguladores que cada vez interactúan y cooperan más entre sí. Este autor identifica un número en aumento de organizaciones e instancias donde se da tal interacción y cooperación. El Comité Consultivo de Políticas de Competencia Internacional (ICPAC, por sus siglas en inglés) es un espacio clave para este tipo de procesos. Algunos de los participantes son entes del sector público, otros son entidades del sector privado y, por último, se encuentran también organismos mixtos.<sup>16</sup>

En términos de la función del Estado, observamos que no se trata ya de respaldar a las industrias estratégicas o básicas, sino de crear condiciones de competitividad para una economía global, es decir, se produce un desplazamiento de cuestiones macroeconómicas a cuestiones microeconómicas. Este desplazamiento supone también un cambio de las políticas keynesianas orientadas al bienestar general de la nación por otras políticas orientadas a la promoción de los emprendimientos, la innovación y la rentabilidad, tanto en el sector público como en el privado (Cerny, 1997: 260). Una vez más, estos desplazamientos reflejan una modificación en los límites que dividen al dominio público del privado (véase, por ejemplo, Cutler, 1997).

Las cuestiones relativas a la convergencia y a la diversidad en materia de normativa antimonopólica quedan en primer plano cuando se analizan las políticas concernientes a las fusiones empresariales. La mayoría de los países no contaban con regulaciones al respecto sino hasta hace poco. Para el 2000 más de cincuenta naciones habían elaborado normas en ese sentido, sobre todo las que están en vías de desarrollo (J. Shelton, 1999). En cuanto

16 El Comité de Derecho y Políticas de Competencia de la OCDE se fundó en 1994, mientras que entre 1989 y 1991 se realizaron las Negociaciones para la Iniciativa sobre Inpedimentos Estructurales entre los Estados Unidos y Japón, y desde 1997, cada dos años se celebra el Diálogo EE.UU.-UE. Entre las entidades privadas encontramos la Cámara Comercial Internacional (o ICC, por sus siglas en inglés); la Secretaría Internacional de Defensa de la Competencia de la American Bar Association [Federación Estadounidense de Abogados]; el Comité Consultivo Empresarial e Industrial de la OCDE; diversas asociaciones industriales; los estudios jurídicos transnacionales, como Skadden Arps y Covington Burling; y el Diálogo Transatlántico sobre el Sector Privado (TABD, por sus siglas en inglés). Entre las entidades mixtas, encontramos el Comité Consultivo de Política Internacional Estadounidense (1997-1999); las audiencias sobre Competencia Global de la Comisión Federal de Comercio Estadounidense, en vigencia desde 1995; el Grupo de Expertos de la Comisión Europea (1993-1995); el Foro Global de Competencia y Políticas Comerciales (Banco Mundial/ IBA), y diversos consultores privados, como los especialistas en derecho antimonopólico (Portnoy, 1999: cap. 4).

al contenido y el procedimiento, se ha realizado una labor intensa para racionalizar los sistemas de control de las fusiones en la Unión Europea. En 1989, se desarrolló allí un sistema de dos instancias: las fusiones de mayor magnitud quedan a cargo del régimen de control de la Unión Europea, mientras que las de menor magnitud son controladas por los entes reguladores nacionales. Como resultado, se ha logrado unificar una gran parte de las normas europeas relativas a este tema.<sup>17</sup> El mercado interregional de fusiones y adquisiciones más importante es el del Atlántico Norte. En 1995, las operaciones de fusión y adquisición entre los Estados Unidos y Europa equivalían a 69.400 millones de dólares, mientras que en 2005 ya alcanzaban los 716.000 millones de dólares (UNCTAD, 2006). Ahora bien, siempre hubo diferencias significativas entre los modelos de control de las concentraciones empresariales en los Estados Unidos y en Europa occidental. Este último modelo presenta una mayor tendencia a definir los mercados de manera más estricta, ubicar más abajo el umbral de amenaza a la competencia, contemplar más la integridad de los competidores individuales que los efectos generales de las operaciones y adoptar una definición más amplia de la conducta ilegal de las empresas dominantes (Kovacic, 1998: 1086). No obstante, esas diferencias están comenzando a disolverse para dar lugar a una creciente convergencia entre el modelo estadounidense y el europeo, sobre todo en materia de monopolios y oligopolios.<sup>18</sup>

17 El 12 de diciembre de 1989, el Consejo de la Unión Europea adoptó el Reglamento Comunitario de Control de las Concentraciones, que tuvo dos modificaciones importantes, en marzo de 1998 y mayo de 2004. El objetivo de este Reglamento es crear un procedimiento para las fusiones de empresas, resolver los problemas de jurisdicción y generar herramientas que sirvan para determinar cuándo hay concentración en determinada industria. Otro ámbito relacionado es la elaboración de un código de absorciones para la Comunidad Europea. Finalmente, el Parlamento Europeo dictó una Directiva relativa a las Ofertas Públicas de Adquisición en diciembre de 2003. Para que se aprobara esta directiva, debieron pasar casi quince años. Su aprobación fue posibilitada por ciertas condiciones de los mercados (Hannigan, 2003), como la convergencia de la Directiva con el Código de Absorciones británico y la creación de normativas similares en varios países (Bélgica, Alemania, Holanda) que sirvieron para darle forma al código británico (cabe aclarar, de todos modos, que la eficacia de la Directiva está en duda. Véase, por ejemplo, Novarese, 2004).

18 En pocas palabras, se podría decir que el predominio de una sola empresa, tradicionalmente central en la normativa de control europea, se sumó en los entes reguladores estadounidenses al control de los oligopolios, una preocupación de larga data en las políticas de dicho país. A su vez, la Unión Europea se ha acercado al método estadounidense para la definición del mercado, más allá de la medición de las cuotas de mercado.

En cuanto a la eficiencia como motivo para aprobar las fusiones propuestas, todavía es tema de debate. Aún hoy, la Unión Europea atiende más a las consecuencias generales, tales como los efectos de las fusiones en la tasa de desempleo. Las zonas de convergencia se dan aun en contextos nacionales de características muy diversas, con diferencias en la institucionalización y la aplicación del derecho antimonopólico, que en algunos casos es por vía judicial y en otros administrativa.

*El derecho económico internacional: una legislación autónoma inserta en el derecho nacional*

Durante los últimos 150 años, el sistema interestatal en todas sus formas ha realizado una intensa labor de protección de los derechos de propiedad intelectual. Las soluciones encontradas con el paso del tiempo siempre giraron en torno del reconocimiento mutuo de diferentes sistemas territoriales.<sup>19</sup> El Convenio de París y el de Berna, celebrados en 1887 y 1886 respectivamente, ofrecían el marco jurídico para las cuestiones de propiedad intelectual. De hecho, el Convenio de Berna es el ejemplo paradigmático de esas soluciones.<sup>20</sup> Sin embargo, la estructura básica de dicho Convenio no puede adaptarse con facilidad al crecimiento de los sistemas económicos globales emergentes, a la globalización de diversos sectores científicos, artísticos y creativos, o a las consecuencias de las tecnologías digitales y las nuevas posibilidades de transmisión para los derechos de autor y de propiedad intelectual.<sup>21</sup> La OMPI (Organización Mundial de la Propiedad In-

19 Véase en el capítulo 3 el análisis sobre las actividades iniciadas hacia fines del siglo XIX para regir el sistema de patentes, sobre todo mediante el Convenio de París.

20 En el artículo 5 se define la naturaleza de las protecciones otorgadas: "Los autores gozarán, en lo que concierne a las obras protegidas en virtud del presente Convenio, en los países de la Unión que no sean el país de origen de la obra, de los derechos que las leyes respectivas conceden en la actualidad o concedan en lo sucesivo a los nacionales, así como de los derechos especialmente establecidos por el presente Convenio". Teubner (1988) señala que, a pesar de los esfuerzos, resultó imposible armonizar la legislación sobre los derechos de autor.

21 Las dos doctrinas principales en derecho público internacional son la doctrina de la territorialidad (según la cual la normativa de cada Estado debe proteger los derechos de propiedad intelectual) y la doctrina de la independencia (según la cual las reglas de la propiedad de un Estado determinado no pueden imponerse en otro Estado). Sin embargo, este paradigma jurídico se vio cuestionado después de la Segunda Guerra Mundial, cuando surgió un interés creciente por la innovación y los beneficios de la difusión, sobre todo a los países menos

telectual) es la institución moderna que crearon los estados para aplicar casi todos los convenios multinacionales sobre propiedad intelectual por medio del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, ratificado en la Ronda Uruguay en abril de 1994,<sup>22</sup> así como por medio de numerosas actividades de cooperación entre la OMC y la OMPI,<sup>23</sup> del Convenio Europeo sobre Aspectos de los Derechos de Autor, de los Tratados Internet de la OMPI y de una serie de medidas europeas sobre derechos de autor (Teubner, 2004).

En enero de 1995, cuando entró en vigencia el Acuerdo de Marrakech, que fundaba la OMC, nació un nuevo derecho económico internacional. Este Acuerdo establecía el régimen jurídico público de normas de comercio vigente para las naciones que integran la OMC,<sup>24</sup> lo que representa el 97% del tráfico comercial internacional. El núcleo de esta legislación económica internacional está conformado por las disposiciones de los acuerdos de la OMC (2003), que fundan un régimen internacional de derechos de propiedad. Algunos autores, como Yueh, consideran que esas disposiciones rompen con el derecho internacional consuetudinario y convencional del pasado, que tradicionalmente se basaba en el principio de la autoridad territorial exclusiva del Estado. Otros autores creen que ese tipo de legislación sigue girando en torno al derecho nacional territorial (por ejemplo, Dinwoodie, 2000; Bermann, 2000; Teubner, 1987, 1988). Fischer-Lescano y Teubner (2004: 1020), por su parte, sostienen que la normativa armonizada sobre derechos de autor no existe, pues las distintas garantías territoriales de cada nación siguen siendo decisivas: los acuerdos internacionales sólo cumplen una función de mediación entre los diferentes cri-

---

desarrollados. Yueh (2003) observa que, al parecer, la promoción del desarrollo en dichos países se empleaba como justificativo para reducir los beneficios correspondientes al innovador. Cuando se instauraron las normas del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio de la OMC, ambas doctrinas parecieron perder validez. A partir de 1995, los países menos desarrollados se han visto obligados a adoptar el Acuerdo, que otorga a los inventores ciertos derechos monopólicos a fin de garantizar que haya innovaciones e incorpora disposiciones donde se reconocen algunos asuntos de interés para esos países.

22 Dicho acuerdo entró en vigencia el 1 de enero de 1995.

23 El Acuerdo, celebrado entre la OMC y la OMPI el 22 de diciembre de 1995, ofrece recursos de la OMPI a los países miembros de la OMC. El Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio asigna una función permanente a la OMPI en el control periódico de la implementación de sus disposiciones.

24 A partir de abril de 2003.

terios de protección y fijan la obligación recíproca de implantar niveles mínimos de protección en el ámbito nacional.

El Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio se basa en la premisa de que la armonía o la uniformidad normativa es lo ideal para el libre tránsito de bienes y servicios a escala global. En consecuencia, los estados constituyen elementos clave para la instauración de tal régimen, pues deben realizar la labor necesaria para implementar las protecciones internacionales que exige la OMC. Esas protecciones deben incorporarse al derecho nacional.<sup>25</sup> En este sentido, algunas de las consecuencias que acarrea la normativa de la OMC implican una desnacionalización de determinados componentes del derecho nacional. Varios autores afirman que las dificultades para aplicar la normativa de la OMC y lograr su armonización y su implementación eficaz tienen que ver con una dificultad para superar los criterios territoriales nacionales, y la necesidad de hacerlo en la era global. Así, Dinwoodie (2000) y Berman (1995) plantean que reemplazar el criterio de territorialidad (y adoptar un régimen funcional) implicaría que la división de jurisdicciones y las condiciones normativas para tomar decisiones en materia de derecho positivo ya no deberían inferirse de cada orden jurídico local. Según Dinwoodie (2000: 469, 573), “es necesario desmontar la fachada de las normas sobre derechos de autor basadas en la territorialidad y construir un nuevo modelo. Es inevitable que esto genere algo de incertidumbre, pero vale la pena y es un costo de corto plazo”. Lo que subyace en estas propuestas es una concepción del derecho global como una multiplicidad de regímenes globales pero parciales que satisfacen las necesidades de ciertos sectores especializados. La obra de Teubner presenta un análisis brillante de una concepción alternativa sobre el derecho global. Este autor postula que para adaptar las protecciones de los derechos de propiedad a las condiciones actuales habría que dejar de lado la solución de conflictos entre ordenamientos jurídicos nacionales y reenfocarse en los conflictos entre regímenes sectoriales, como ocurre cuando existen diferencias entre la OMP1, la

25 Las condiciones contemplan las capacidades variables de los países según el grado de desarrollo. Los países en vías de desarrollo tienen un plazo de un año de transición para adaptar su derecho nacional a las nuevas exigencias. Los países que antes pertenecían a economías centralizadas, por su parte, tienen un plazo de cinco años. Aquellos que carecen de una ley de patentes para los productos correspondientes a determinada esfera reciben un plazo de diez años para implementarla, con la excepción de la industria química y farmacéutica, que se ve protegida por los derechos de propiedad intelectual en todos los países desde el día en que éstos solicitan el ingreso en la OMC.

OMC, la UE y los derechos nacionales. Desde mi perspectiva, hay dos espacios para la formación del derecho global. Uno es el que propone Teubner. El otro es el Estado, pero atravesado por la desnacionalización. La implementación de la normativa impuesta por la OMC constituye un buen ejemplo. A diferencia de Teubner, no concibo la convivencia de estos dos espacios para la formación del derecho económico internacional como un fenómeno contradictorio, tema que retomaré en el último apartado del presente capítulo.

#### UNA NUEVA ZONA INSTITUCIONAL DE AGENTES PRIVADOS

Un elemento crítico y cada vez más generalizado del amplio campo de fuerzas dentro del cual funcionan los estados hoy en día es la multiplicación de ciertos tipos especializados de autoridad privada, que pueden incluir sistemas ya existentes que se expanden a nuevos sectores económicos, como el de arbitraje comercial privado, o bien toda una variedad de nuevas formas de autoridad privada con un alto grado de especialización y orientadas a sectores específicos de la economía, como el sistema de normas desarrollado por las grandes empresas de construcción y de ingeniería para manejar los proyectos internacionales. La proliferación de estos regímenes de autorregulación es más común en los sectores dominados por una cantidad limitada de empresas de gran tamaño.

Estas tendencias indican hasta qué punto el sistema económico global necesita un tipo de gobernabilidad diferente a la asociada con la antigua normatividad del Estado keynesiano. Estas y otras instituciones y normativas transnacionales generan interrogantes difíciles de resolver en torno a la relación entre el Estado y la globalización económica. Como observa Rosenau (1992), debido al carácter transnacional de tantos procesos, los gobiernos resultan cada vez menos competentes para abordar algunas de las principales cuestiones que afectan a nuestra sociedad, lo cual no equivale al fin de la soberanía, pero sí a una alteración en "la exclusividad y el alcance" de la competencia estatal.<sup>26</sup>

<sup>26</sup> Aquí se da un proceso sistémico más amplio que debe distinguirse de los efectos de la globalización. Se trata de una desconfianza generalizada y, al parecer, cada vez mayor por los gobiernos y las burocracias estatales. En trabajos anteriores, Shapiro (1993) advertía que este proceso impulsaba el surgimiento de cierta uniformidad en materia legal, sobre todo en cuanto a la creciente importancia

Un sistema que refleja la proliferación de la autoridad privada en la economía global es el arbitraje comercial internacional, que hoy constituye el principal método para la resolución de conflictos contractuales en operaciones comerciales de naturaleza transnacional.<sup>27</sup> Este sistema permite a cada una de las partes no quedar sujeta a los tribunales nacionales de la otra ni mantener la confidencialidad del proceso. Ese tipo de arbitraje se denomina "institucional" cuando lo rigen las normas de ciertas instituciones como la Cámara Comercial Internacional de París, la American Arbitration Association [Asociación Estadounidense de Arbitraje], la Corte de Arbitraje Comercial Internacional de Londres, el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones del Banco Mundial u otras. También puede tratarse de un arbitraje comercial *ad hoc*, que en general adopta el reglamento de arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. Los árbitros suelen ser tres personas, designadas por las partes, que cumplen las funciones de un juez privado, pues celebran audiencias y dictan sentencia. La apelación a tribunales judiciales no es muy aceptada, y la decisión final de los árbitros es más fácil de ejecutar entre los países signatarios que una resolución judicial (según lo dispuesto por la Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras realizada en Nueva York en 1958).

El ascenso de este sistema con el crecimiento de la globalización económica se refleja en el marcado incremento de los centros de arbitraje durante un lapso relativamente breve en la década de 1990, cuando un número

---

atribuida en distintos países a los derechos constitucionales que protegen al individuo del Estado y de otras organizaciones. El caso paradigmático en el derecho constitucional estadounidense sería la doctrina de la revisión judicial de carácter constitucional, que ha surgido también de manera endógena en Alemania e Italia, e incluso en Francia, donde ahora existe un tribunal constitucional y una declaración de derechos constitucionales. El Tribunal de Justicia de la UE también se ha transformado en un tribunal constitucional (lo que supone un surgimiento de constituciones y derechos en Europa) (Sassen, 1996: caps. 2 y 3).

- 27 Ese tipo de arbitraje representa sólo uno de los mecanismos para la resolución de conflictos. A éste se agregan el arbitraje controlado por tribunales, el arbitraje paralelo a los tribunales y varios mecanismos judiciales y extrajudiciales como la mediación. La siguiente descripción del arbitraje comercial internacional pertenece a Dezalay y Garth (1996): actualmente, el término "arbitraje comercial internacional" tiene un significado diferente que hace veinte años, pues se ha tornado más formal y más semejante al sistema judicial estadounidense en la medida en que se ha ido difundiendo e institucionalizando. Hoy en día, casi todos los contratos comerciales internacionales de compraventa, de construcción, de distribución y de empresa en participación, entre otros, prevén que, en caso de conflictos entre las partes, éstas recurrirán al arbitraje.

elevado de países se “integró” a la economía global. Sin contar los centros dedicados a los conflictos de derecho marítimo y a las disputas relacionadas con el comercio de materia prima, que responden a una tradición más antigua, en 1991 existían 120 entidades arbitrales, y en 1993 ya eran 127. Entre los más nuevos se encuentran el de Bahrein, el de Singapur, el de Sydney y el de Vietnam. La cantidad de árbitros registrados en 1990 ascendía a 1.000, pero esa cifra se había duplicado en 1992 y en la actualidad es de 9.000.<sup>28</sup> La cantidad de casos que se resuelven por la vía del arbitraje ha aumentado de manera acentuada, lo que también ha intensificado la competencia entre los centros de arbitraje para obtener clientes. Asimismo, el desarrollo de un mercado multinacional de servicios jurídicos agudiza dicha competencia, pues los grandes estudios pueden elegir cuáles son los centros de arbitraje más convenientes para sus clientes. A partir de la década de 1980, Europa registra un renacimiento de las normas de arbitraje, orientadas en mayor medida hacia los intereses de las empresas que buscan servicios de arbitraje internacional. Las normas sobre arbitraje de los Estados Unidos fueron revisadas por la Corte Suprema en 1985 (Carbonneau, 1990). La tendencia más general consiste en consolidar el arbitraje internacional como sistema y liberarlo de las reglamentaciones impuestas a los sistemas judiciales nacionales. Una pregunta que aún no tiene respuesta es si la formación de nuevas estructuras como la OMC, la UE y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés) requerirá nuevos instrumentos jurídicos en el ámbito del arbitraje internacional.

A su vez, el sistema de arbitraje comercial internacional presenta un grado de norteamericanización cuyos motivos están interrelacionados. En efecto, existe una conexión entre la racionalización de los conocimientos técnicos sobre arbitraje, el ascenso de los grandes estudios jurídicos multinacionales angloamericanos y el surgimiento de una nueva especialidad en materia de resolución de conflictos (Dezalay, 1992).<sup>29</sup> Los grandes es-

28 Smit y Pechota (2004); Dezalay y Garth (1996); Aksén (1990). Aun así, la comunidad de árbitros internacionales es bastante cerrada, posee un número relativamente bajo de instituciones importantes y de individuos en cada país que actúan como asesores y árbitros. Existe una especie de “comunidad del arbitraje internacional”, una suerte de “club” que representa un gran negocio en materia jurídica (Salacuse, 1991; Carbonneau, 2004). Dezalay y Garth (1996) advierten que los grandes estudios jurídicos británicos y estadounidenses han usado su influencia en el mundo de los negocios internacionales para imponer su concepción del arbitraje y, en general, de la práctica jurídica.

29 Los abogados angloamericanos suelen rechazar la noción académica y más europea de una *lex mercatoria*, concebida por muchos como un regreso al

tudios angloamericanos que dominan el mercado del derecho comercial internacional ofrecen un menú variado de servicios que incluye el arbitraje, es decir, un tipo de litigio que transcurre en un foro extrajudicial. Los especialistas en resolución de conflictos provienen de los dos grandes grupos que dominan la práctica de la abogacía en los Estados Unidos: los abogados corporativos, reconocidos por su habilidad como negociadores en la creación de contratos, y los abogados litigantes, cuyo talento se relaciona con los juicios por jurado. A partir de la década de 1980, el aumento en la importancia de las fusiones y las adquisiciones, las leyes antimonopólicas y los correspondientes litigios contribuyó al surgimiento de una nueva especialidad: saber cómo combinar los embates judiciales con las negociaciones extrajudiciales a fin de lograr un resultado óptimo para el cliente. Dezalay y Garth (1996) señalan que, en estas circunstancias, el derecho a recurrir a un tribunal de justicia no es más que un arma empleada para situaciones en las que se sabe que seguramente no se irá a juicio.

Otra instancia de regulación privada es el sistema de agencias de calificación crediticia, que cumplen una función cada vez más importante en la economía global.<sup>30</sup> Hacia mediados de la década de 1980, por ejemplo, Moody's y Standard and Poor no tenían analistas fuera de los Estados Unidos, pero diez años más tarde cada una contaba con una centena de analistas en Europa, el Japón y Australia. El mercado internacional está dominado por tres agencias: Moody's, Standard and Poor y Fitch Rating. Sinclair postula que estas agencias funcionan como mecanismos de "gobernabilidad sin gobierno",<sup>31</sup> pues tienen un grado elevado de influencia

---

derecho comercial internacional independiente de la legislación nacional (Carbonneau, 1990; De Ly, 1992).

30 El mercado de las calificaciones crediticias está dominado por dos agencias, cada una con una cotización que alcanza los 4 billones de dólares: Moody's Investors Service o Moody's, y Standard & Poor's Ratings Group, o Standard & Poor. La tercera del mercado internacional es Fitch Ratings, con sede en Europa. En 1997, IBCA adquirió Fitch para formar la agencia Fitch IBCA, que en 2001 pasó a llamarse Fitch Ratings. Fitch Ratings a su vez pertenece a la empresa Fimalac, S.A., con sede en París. Las demás agencias de calificación crediticia que funcionan en otros países en general se dedican al mercado interno.

31 Estos datos están tomados de Sinclair (1994), que a su vez los toma de Rosenau (1992). El incremento en la demanda de calificaciones crediticias ha otorgado a estas agencias cada vez más jerarquía como entidades autorizadas, aunque Sinclair considera que esa jerarquía no está bien fundada, en tanto la actividad de las agencias supone la emisión de juicios cuyo proceso se vincula con ciertas presunciones que a su vez están ligadas con los intereses dominantes, sobre todo en materia de la definición de eficiencia. El objetivo sería alcanzar el menor

debido a que cumplen funciones de control de las inversiones que buscan los gobiernos y las empresas. En este sentido, se puede afirmar que son una fuerza significativa para el funcionamiento y la expansión de la economía global.<sup>32</sup> Además, al igual que los estudios jurídicos internacionales dedicados al derecho comercial, estas agencias ejercen una influencia a nivel mundial que al mismo tiempo promueve la ortodoxia financiera estadounidense y responde a ella, sobre todo en la perspectiva de corto plazo. Por otra parte, las dos agencias de calificación crediticia más importantes de Europa también han registrado un crecimiento enorme.

Un tercer tipo de autoridad privada se observa en lo que hoy denominamos *lex constructionis*. En ella se combinan la existencia de un sistema global autónomo de normas internas para un sector económico y la condición de que el control del sector está en manos de muy pocas empresas importantes, lo que a su vez facilita la producción de este sistema privado de normas.

Se trata de una combinación de normas y contratos estándar para los proyectos de construcción transfronterizos. Este sector está dominado por una pequeña cantidad de asociaciones privadas muy bien organizadas, como la FIDIC (Federación Internacional de Ingenieros Consultores), la FIEC (Federación Internacional Europea de la Construcción), el Instituto Británico de Ingenieros Civiles (ICE, por sus siglas en inglés), la ENAA (Asociación Japonesa para el Progreso de la Ingeniería) y el Instituto de Arquitectos Estadounidenses (AIA, por sus siglas en inglés). Además, al-

---

grado de distorsión posible en la señal de precios y el menor grado posible de intervención estatal. Sinclair (1994: 143) advierte que los costos de la transición, como por ejemplo el desempleo, no suelen incorporarse como factores en las evaluaciones realizadas por dichas agencias, pues se considera que el nuevo ámbito creado los supera en importancia.

- 32 El poder de estas empresas ha aumentado en gran medida porque el mercado de capitales ha sufrido un proceso de desintermediación y globalización. La función de intermediarios que cumplían los bancos en dicho mercado ha perdido peso. En tanto y en cuanto las entidades bancarias están sometidas a un mayor grado de regulación por parte del gobierno, la pérdida de esa función supone inevitablemente un menor grado de control gubernamental sobre los mercados de capitales. Las agencias de calificación crediticia, que son entidades privadas, han adoptado algunas de las funciones que antes desempeñaban los bancos en la organización de la información que se proporciona a los proveedores y consumidores de capital. Cabría preguntarse entonces si estas agencias y el conjunto más complejo de entidades que ellas conforman (por ejemplo, Wall Street) han creado, en efecto, un nuevo sector intermediario (véanse Thrift, 1987; Sassen, 2001: cap. 5), que a diferencia del sector bancario, no está sujeto a tantas regulaciones.

gunos estudios jurídicos internacionales, el Banco Mundial y otros organismos como la CNUDMI (Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional) y el UNIDROIT (Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado) contribuyen a la elaboración de normas legales para el funcionamiento de ese sector. Dada la naturaleza de los proyectos de construcción e ingeniería a gran escala, este ejemplo también sirve para demostrar que incluso con un sistema normativo autónomo y con un poder tan grande como el que tienen las empresas globales, no siempre se puede escapar a las obligaciones externas. En efecto, estas empresas tienen una “necesidad” cada vez mayor de abordar las cuestiones relativas a la protección del medio ambiente. La *lex constructionis* es en este sentido emblemática, ya que otros sectores con sistemas autónomos actúan de la misma manera: se adopta en gran medida una estrategia de deferencia, que busca externalizar la responsabilidad por la regulación de las cuestiones ambientales que surgen con los proyectos de construcción a gran escala. Esta externalización implica que las empresas deben atenerse al ámbito “extracontractual” de la legislación nacional en el país donde se construirá el proyecto, para lo cual se usan ciertas cláusulas de “conformidad” con dicha legislación que hoy forman parte de los contratos estándar.

La existencia de éste y otros regímenes y organismos transnacionales señala un desplazamiento en la autoridad del sector público hacia el sector privado en materia de gobierno de la economía global. Asimismo, apunta a un desplazamiento en la capacidad para la elaboración de normas y estándares y, en ese sentido, pone en cuestión la relación entre la soberanía estatal y la gobernabilidad de los procesos económicos globales. En efecto, el sistema internacional de arbitraje comercial constituye básicamente un sistema de justicia privado, las agencias de calificación crediticia son entidades de control privadas y la *lex constructionis* es un régimen de autorregulación en un sector económico importante dominado por un número reducido de grandes empresas. Junto con otras instituciones semejantes, todas ellas se presentan como mecanismos de gobernabilidad cuya autoridad no se centra en el Estado.

Ahora bien, para que ocurriera todo ese proceso hizo falta que se diera una transformación normativa más amplia en lo concerniente a la racionalidad sustantiva del Estado, es decir, a la *raison d'état*. En gran medida, dicha transformación se origina por fuera del sistema interestatal y se ejecuta por fuera del Estado. Es más, existen múltiples agentes privados, de mayor y menor importancia, que garantizan y aplican esta nueva normatividad. El peso normativo que ha adquirido la lógica del mercado

global de capitales en la fijación de criterios para las políticas económicas nacionales es el ejemplo más acabado de esta transformación. En este sentido, ese mercado representa un espacio de naturaleza heurística para entender cuál es el poder normativo que presentan las supuestas formaciones privadas con capacidades para fijar normas en el dominio público. Éste será el tema que desarrollaremos a continuación.

#### EL MERCADO GLOBAL DE CAPITALES: EL PODER Y LA ELABORACIÓN DE NORMAS

En las numerosas negociaciones entre los estados nacionales y los actores económicos globales, se observa una nueva normatividad que deriva de la lógica operativa del mercado de capitales impuesta durante la década de 1990 sobre determinados aspectos importantes de las políticas públicas en materia de economía. Entre los elementos más conocidos, podemos mencionar la nueva importancia asignada a la autonomía de los bancos centrales, la prioridad de las políticas antiinflacionarias por sobre las políticas de empleo, la paridad en las tasas de cambio y la variedad de políticas que en general se describen como "las condicionalidades del FMI".<sup>33</sup> En este nuevo orden normativo, ciertas reivindicaciones y ciertos criterios para la fijación de políticas adquieren legitimidad, mientras que otros son deslegitimados, sobre todo cuando implican gastos relacionados con el bienestar general de la población, que hoy, en un contexto normativo en que se espera que el Estado sea cada vez más competitivo, supuestamente le restan competitividad.

Para dar cuenta de esta transformación normativa, emplearemos el concepto de privatización de la capacidad de generar normas, capacidad que en la historia reciente se asocia con el Estado. Este proceso acarrea una mayor posibilidad de que se creen normas que no favorecen a la mayoría, sino a unos pocos. Aunque eso no es una novedad, lo que sí es novedoso es la formalización de esas capacidades privatizadas y la restricción cada vez más profunda del conjunto de personas beneficiadas, dos características que presentan grandes diferencias con la etapa keynesiana que atravesaron numerosos estados occidentales en el pasado reciente. Asimismo, este

<sup>33</sup> Algunos detalles de estas normas se han revisado después de la crisis financiera del Sudeste asiático. Un ejemplo de ello es la paridad cambiaria, que hoy no se exige en términos tan estrictos.

proceso conlleva un debilitamiento e incluso una eliminación de la responsabilidad pública en ciertos ámbitos que, cuando pertenecían al sector público, estaban sujetos a esa responsabilidad, al menos en principio. Nuevamente, aunque parezca que en la práctica es algo que sigue igual, lo que importa es la formalización de esa falta de responsabilidad pública.

La formación del mercado global de capitales representa una concentración de poder con capacidad para influir en las políticas económicas de los gobiernos nacionales y, por extensión, en sus otras políticas. En la actualidad, la cuestión clave es que los mercados financieros globales no sólo son capaces de emplear un poder coercitivo, sino que han producido una lógica que al parecer establece los criterios para definir la política económica "adecuada". Las condicionalidades del FMI presentan algunas de estas características. En cierto modo, en la actualidad los mercados pueden ejercer las funciones de control de las decisiones públicas que formalmente se asocian con la ciudadanía en las democracias liberales. En efecto, pueden aprobar o castigar las políticas económicas del gobierno y pueden obligarlo a tomar determinadas medidas en lugar de otras. Sin embargo, lo que resulta relevante en este caso no es que esos mercados constituyan poderosos mecanismos para que el capital ejerza su influencia sobre las políticas de gobierno.<sup>34</sup> Más bien, lo que importa es que el funcionamiento general de esos mercados tiene una lógica que exige cierto tipo de objetivos de políticas públicas en materia de economía. Dadas las propiedades de los sistemas mediante los que operan estos mercados (la velocidad, la simultaneidad y la interconexión), el grado de magnitud que pueden presentar apunta a una situación político-económica cuyo resultado es mucho más que la suma de las partes. Estos mercados pueden ejercer su influencia en todo país que se haya integrado al sistema financiero mundial, y se trata de una cifra que está en franco aumento.

El poder que detenta actualmente el mercado global de capitales, sus características y sus premisas suscitan dos preguntas cruciales. La primera de ellas es si este mercado global de capitales difiere de los mercados anteriores. La segunda es si, en efecto, tiene mayores dimensiones que los mercados internacionales de capitales en etapas anteriores. La primera pregunta tiene una respuesta afirmativa. Es más, la diferencia entre el mercado actual y los anteriores resultará relevante para dar cuenta del poder que éste posee frente a los estados y a los actores económicos nacionales. La respuesta a la segunda pregunta es que no importa tanto la magnitud de este mercado

34 Véase, por ejemplo, Arrighi (1994).

en términos de valor, sino más bien la naturaleza de su carácter global, es decir, en qué condiciones se articula con los estados y con las economías nacionales. En otras palabras, las dimensiones del mercado cobran importancia por su carácter relacional: ¿puede doblegar a los bancos centrales, a los inversores nacionales y a los mercados de capitales nacionales?

*Las características distintivas del mercado de capitales en la actualidad*

El mercado de capitales existe hace mucho tiempo y siempre estuvo compuesto por una multiplicidad de mercados financieros con diversas especializaciones (véanse, por ejemplo, Eichengreen y Fishlow, 1996; Helleiner, 1999). También son de larga data sus componentes globales (Arrighi, 1994; Eichengreen, 2003). De hecho, una línea de interpretación muy importante en la producción teórica sobre el tema postula que el mercado actual de capitales no tiene nada de novedoso, sino que representa un regreso a la era global anterior que transcurrió hacia fines del siglo XIX y nuevamente en la época de entreguerras (Hirst y Thompson, 1996). No obstante, las semejanzas sólo se sostienen en un plano de gran generalidad, pues cuando incluimos como factores las características específicas del mercado actual, surgen varias diferencias significativas con esas etapas anteriores, diferencias que pueden dividirse en dos conjuntos principales. Por un lado, están las relativas al nivel de formalización e institucionalización del mercado global de capitales en la actualidad, que en parte derivan de la interacción con los sistemas nacionales de regulación, cuya complejidad se incrementó mucho en los últimos cien años (véase Sassen 1991 y 2001: caps. 4 y 5). Por otro lado, están las diferencias relativas a los efectos que surtieron en el mercado las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, sobre todo las tecnologías digitales (proceso que de aquí en adelante denominaremos “digitalización”). En combinación con las diversas políticas y dinámicas que solemos definir como “globalización”, éstas han transformado al mercado de capitales en un nuevo orden institucional diferente de otros mercados y sistemas de circulación importantes, como el comercio global.

La transformación acelerada de estos mercados a partir de la década de 1980 se observa en dos conjuntos de características empíricas interconectadas que funcionan como indicadores primarios o preliminares.<sup>35</sup> El pri-

35 Existen otros factores significativos, sobre todo en materia de cambios institucionales, como el paquete de políticas que en general se designa con el nombre de “desregulación” y, en el plano más teórico, las escalas para la

mero de estos conjuntos se relaciona con el veloz crecimiento del sector financiero en los últimos veinte años, originado en parte por la conexión electrónica entre los mercados (a nivel nacional y global), así como por las innovaciones que posibilitaron la digitalización y las ciencias financieras. El segundo conjunto se relaciona con el incremento acentuado en el uso de los instrumentos derivados, incremento que se torna evidente tanto en la proliferación de distintas clases de instrumentos derivados como en su posición de liderazgo en los mercados financieros.<sup>36</sup> La diversificación y el predominio de los instrumentos derivados han elevado el nivel de complejidad de las operaciones y han facilitado la mayor interconexión entre los distintos mercados financieros. Desde mi perspectiva, estos dos conjuntos de características empíricas distinguen a los mercados financieros que surgen a partir de la década de 1980.

En ese momento, el sector financiero comenzó a funcionar con una curva de crecimiento distinta a la de otros sectores globalizados que también registraban un crecimiento pronunciado. Desde 1980, el total de los activos financieros en el mercado ha aumentado tres veces más rápido que el PBI conjunto de los veintitrés países desarrollados que conforman la OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos), mientras que el volumen de transacciones en divisas, bonos y acciones se ha incrementado cinco veces más rápido y hoy supera ampliamente el PBI conjunto. El valor (teórico) de todos los instrumentos derivados del mundo, que representan la mayoría de las operaciones en el sector financiero, ascendía a 30 billones de dólares en 1994, a 80 billones en el año 2000 y a 270 billones a mediados de 2004, lo que supone un aumento del 240% con respecto a los valores de 2001; esto indicaría no sólo que hubo un mayor volumen de operaciones, sino que el valor de los instrumentos también registró un aumento (Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, 2005b: 21). Para colocar estos valores en perspectiva, resulta útil compararlos con otros componentes importantes de la economía global, como el volumen total de comercio transfronterizo (14,4 billones de dólares en 2006) y el volumen total de inversiones directas internacionales (6 billones de dólares en 2000 y 12 billones de dólares en 2006 [OMC, 2005: 3; UNCTAD, 2007]). En 1983, el

---

acumulación del capital. Para un análisis completo sobre la desregulación y la nueva regulación de los mercados financieros, véanse Eichengreen (2003) y Eichengreen y Fishlow (1996). Para un análisis exhaustivo de los principales sectores económicos implicados en las nuevas escalas de acumulación de capital, véase Dicken (2003).

36 Para una breve descripción, véase el capítulo 7.

valor anual de las operaciones en el mercado de divisas superaba diez veces el volumen del comercio, pero en 2004 lo superaba setenta veces, aunque el comercio también creció de manera considerable en ese período.<sup>37</sup> En el año 2001, el volumen diario de negocios en los mercados de divisas ascendía a 1,3 billones de dólares, mientras que en 2004 ya alcanzaba los 1,8 billones (Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, 2005b), lo que equivale casi a una quinta parte del volumen anual de comercio internacional en 2003.<sup>38</sup>

En muchos sentidos, el mercado financiero desde fines del siglo XIX hasta el período de entreguerras tenía la misma magnitud que el mercado financiero actual si calculamos ese volumen como valor proporcional de las economías nacionales y en comparación con la magnitud de otros flujos internacionales. Este dato resulta fundamental para los autores que afirman que la globalización no es un proceso nuevo (por ejemplo, Hirst y Thompson, 1996). En efecto, el mercado internacional de capitales de ese período era dinámico, tenía grandes dimensiones y un alto grado de internacionalización, y estaba respaldado por una buena dosis de *Pax Britannica* para mantener el orden. El nivel de internacionalización puede verificarse, por ejemplo, si se observa que en 1920 Moody's calificó los bonos que emitieron unos cincuenta estados para recaudar dinero en los mercados de capitales estadounidenses (T. Sinclair, 1994). Sin embargo, la Gran Depresión acarrió una profunda caída en ese grado de internacionalización, y sólo recientemente Moody's pudo volver a calificar los bonos de cincuenta estados. De hecho, ya en 1985 había sólo quince gobiernos extranjeros que recaudaban dinero en el mercado estadounidense de capitales. A partir de ese momento, los mercados financieros internacionales comenzaron a resurgir como factores importantes.<sup>39</sup>

37 El mercado de divisas fue el primero que se globalizó, a mediados de la década de 1970. Hoy es el más grande y el único que puede considerarse verdaderamente global. En la década de 1970, el volumen diario de negocios era de unos 15.000 millones de dólares, mientras que en la década de 1980 ya ascendía a aproximadamente 60.000 millones de dólares y en 2003 llegaba a 1,8 billones de dólares. En comparación, las reservas totales en moneda extranjera de los países industrializados más ricos ascendían a un total de 1 billón de dólares en 1999 y a 3 billones de dólares en 2004.

38 En enero de 2007, el monto total de capitalización de las empresas que cotizan en los 54 mercados de valores de la WFE ascendía a US\$51 billones, mientras que el FBI mundial ascendía a US\$44 billones. Véase <http://www.world-exchanges.org/wfe/home.Asp>.

39 Obviamente, la excepción fueron los bancos internacionales de Suiza, pero se trataba de un tipo muy específico de actividad bancaria que no representaba un

No obstante, hay una serie de diferencias relacionadas con un aumento de la concentración de poder en instituciones tales como las empresas de seguros y los fondos de pensión. Las inversiones institucionales no son un fenómeno novedoso, pero a partir de la década de 1980 se empiezan a diversificar los tipos de fondos, y el valor de sus activos comienza a subir rápidamente. Esta breve historia presenta dos etapas: una que se extiende hasta principios de la década de 1990 y otra que surge a fines de la misma década. Si nos concentramos en la primera etapa y sólo tenemos en cuenta los fondos de pensión, por ejemplo, observaremos que en los Estados Unidos sus activos pasaron de 1,5 billones de dólares en 1985 a 9 billones en 1993 y alcanzaron los 11 billones de dólares en 2004. En Gran Bretaña, los mismos fondos se triplicaron durante ese período, mientras que en el Japón se cuadruplicaron, y en Alemania y en Suiza se duplicaron. En 1980, las instituciones de inversión como grupo manejaban una quinta parte de los activos financieros de las economías domésticas en los Estados Unidos, pero a principios de la década de 1990 ya administraban dos quintas partes de dichos activos. Como se observa en el cuadro 5.1, en el año 2001 esos activos ya ascendían a 19,2 billones de dólares. Por otra parte, ese mercado global de capitales se convirtió en un componente cada vez más necesario para una serie de diversas operaciones, como la financiación de la deuda pública de distintos gobiernos en el mercado global. Ciertos tipos de deuda que hasta hace poco se consideraban locales, como la deuda municipal, también están comenzando a ingresar en este mercado. El crecimiento general en el valor de los activos y los instrumentos financieros también se aplica a las instituciones de inversión estadounidenses, cuyos activos aumentaron del 59% del PBI en 1980 al 136,3% en 1993 y al 191% en 2001.

Si bien todas estas tendencias continuaron en la segunda etapa, hacia fines de la década de 1990, lo que se destaca en ese período es el crecimiento de los fondos de inversión de alto riesgo. Éstos se encuentran entre los instrumentos financieros más especulativos y evaden ciertas reglamentaciones en materia de coeficiente de endeudamiento y divulgación pública, trabajando con una clientela reducida y privada, en general fuera del país. Aunque no son nuevos, durante la década de 1990 se incrementó enormemente su tamaño y su capacidad de incidir en el funcionamiento de los mercados, y hacia fines de esa década ya eran una fuerza determinante.

---

mercado global de capitales, sobre todo porque los sistemas financieros nacionales en su mayoría eran de carácter cerrado (esta diferencia se analiza en Sassen, 1991: cap. 4).

Según los cálculos, a mediados de 1998 había cerca de 1.200 de esos fondos y sus activos rondaban los 150.000 millones de dólares (Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, 1999), lo que superaba por 122.000 millones de dólares los activos sumados por los casi 1.500 fondos de capital accionario que existían en octubre de 1997 (UNCTAD, 1998). En 2002, los fondos de alto riesgo ya eran más de 8.000 y sus activos globales ascendían a 600.000 millones de dólares (Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, 2005b: 79). Ambos tipos de fondos deben distinguirse de los fondos de gestión de activos, unos 10 billones de dólares que manejan entre las diez entidades principales.<sup>40</sup>

#### Cuadro 5.1

Activos financieros en instituciones de inversión, 1990-2001, Países seleccionados (en miles de millones de dólares estadounidenses)

	1993	1999	2001
Alemania	729,8	729,8	1.478,4
Canadá	435,9	435,9	794,3
Estados Unidos	9.051,7	9.051,7	19.257,7
Francia	9.06,3	906,3	1.701,3
Gran Bretaña	1.543,6	1.543,6	2.743,3
Holanda	465,2	465,2	722,3 <sup>a</sup>
Japón	3.610,7	3.610,7	3.644,8
Porcentaje de la OCDE <sup>b</sup>	90,6	90,6	86,3

<sup>a</sup> En materia de seguros, la cifra de Holanda para el año 2001 sólo incluye los seguros de vida.

<sup>b</sup> Porcentaje basado en cálculos de la autora.

Fuente: Cálculos de la autora basados en *Institutional Investor Statistical Yearbook*, OCDE, 2003, p. 20, cuadro S1. Fuente discontinuada en el año 2003, y se la reemplazó con el System of National Accounts [Sistema de Cuentas Nacionales (SNA 93)]. Véanse las notas metodológicas por país para mayor clarificación.

40 En el mismo período, los activos de las empresas de seguros aumentaron un 110% (de 1,6 a 3,3 billones de dólares), los activos de los bancos comerciales crecieron un 100% (de 3,5 a 7 billones de dólares) y los depósitos en los bancos comerciales se incrementaron un 79% (de 2,5 a 4,5 billones de dólares) (Investment Company Institute, 2003: 1-2n. 4). El grado de concentración entre estos fondos es elevadísimo, en parte debido a las fusiones y las adquisiciones impulsadas por la necesidad de las empresas de alcanzar las cifras que funcionan como umbrales competitivos *de facto* en el mercado global de hoy en día.

Otra serie de diferencias tiene que ver con las propiedades que aportan las nuevas tecnologías informáticas a los mercados financieros. En primer lugar, encontramos las diferencias relacionadas con las características técnicas de esas tecnologías: la velocidad, la transmisión instantánea de datos y la interconexión. En segundo lugar, encontramos las diferencias relacionadas con el aumento en la digitalización de las operaciones y el correspondiente incremento en la capacidad para licuar ciertos activos. Las nuevas tecnologías han posibilitado la interconexión electrónica de los mercados internos e internacionales, y las propiedades técnicas que éstas conllevan han permitido que aumente considerablemente la cantidad de operaciones realizadas en un lapso determinado. Gracias a la digitalización de los instrumentos financieros, no sólo los conocedores pueden obtener beneficios de las innovaciones y la mayor complejidad que tales instrumentos presentan. Es algo que se aplica sobre todo a los instrumentos derivados, que hoy son los principales instrumentos para las operaciones financieras.

Las propiedades específicas de las nuevas tecnologías interactivas y computarizadas explican en gran medida algunas de las características empíricas fundamentales de los mercados financieros en la actualidad, en particular aquellas que los distinguen de los mercados en etapas anteriores. A pesar de que esas propiedades, como la transmisión instantánea de datos, la interconexión y el acceso descentralizado, están interrelacionadas, resulta útil separarlas para analizar sus efectos en el mercado. Las redes computarizadas de alto alcance posibilitan las dos primeras propiedades, que a su vez asumen un nuevo potencial en el contexto de la tercera propiedad, en tanto ésta eleva la cantidad de inversores que pueden participar. La combinación de estas tres propiedades genera un aumento en los capitales movilizados en tanto eleva la cantidad de operaciones que pueden efectuarse en un lapso determinado, pero también genera un aumento en la velocidad a la que un conjunto dado de operaciones puede producir valor agregado si se lo compara, por ejemplo, con la transmisión instantánea entre dos puntos solamente. Sin duda, esto también incrementa el potencial de pérdida de valor en caso de que se produzca una crisis financiera. Como aumentó la escala y la velocidad de las operaciones en las que puede crearse (o perderse) valor, también se incrementó el valor y disminuyó el lapso entre el momento de la inversión y el momento de la obtención (o pérdida) de valor. Puesto que cada operación puede efectuarse en intervalos cada vez más breves, siempre y cuando la mayoría de las inversiones rindan ganancias, se podrá afirmar que se produce más valor en menos tiempo. Ese fenómeno indica que existe un potencial enorme de crecimiento exponencial en el valor agregado mediante la multiplicación de

operaciones. Se trata de una capacidad que está ausente en otros sectores importantes de la economía, como el comercio o la inversión directa. En cuanto a los instrumentos negociados en este ámbito, la digitalización es la condición técnica esencial que diferencia a los instrumentos derivados de los instrumentos semejantes usados en otras etapas.

Por otra parte, las consecuencias del acceso descentralizado para el mercado de capitales están determinadas por una serie de transformaciones en materia de políticas dentro de los países que se han integrado a él. Hacia fines de la década de 1980, comienza a producirse la integración global de los mercados financieros, integración que se basa, como entonces, en una condicionalidad fundamental: la adopción de un paquete de políticas generalmente designado con el término "desregulación". Al mismo tiempo, la posibilidad del acceso descentralizado facilita enormemente la incorporación directa de los mercados financieros nacionales y su participación simultánea en el mercado global de capitales.

En cuanto a la digitalización, es un factor clave para simplificar el uso de los instrumentos complejos. Esta posibilidad adquiere mayor importancia aun si consideramos que una de las características determinantes de la etapa financiera iniciada en la década de 1980 es el impulso de producir innovaciones y de aumentar la complejidad de los instrumentos. De hecho, la gran velocidad de innovación es una propiedad fundamental de los mercados financieros globales en la actualidad. Los mercados de instrumentos derivados se diferencian de sus antecesores principalmente debido a la multiplicación de los tipos de instrumentos y a la intensidad de las operaciones.<sup>41</sup> La digitalización ha posibilitado las innovaciones, que se centran sobre todo en los instrumentos derivados.<sup>42</sup> A su vez, las innovaciones han resultado fundamentales para el aumento en la oferta de instrumentos financieros negociables.<sup>43</sup> Una posible interpretación de este

41 En los últimos veinte años, la especulación se ha configurado como un componente vital de tales innovaciones y ha sumado complejidad a los instrumentos. En la década de 1990, se registra también la proliferación de las instituciones de inversión con estrategias especulativas.

42 Los futuros de divisas y los de tasas de interés comenzaron a existir en la década de 1980 y representan dos de las principales innovaciones en el período actual, pero los futuros de bienes y productos sí existían en etapas anteriores. En el siglo XVII, cuando Amsterdam era la capital financiera del mundo, su bolsa de valores operaba casi exclusivamente con futuros de bienes y productos.

43 No obstante, se observan diferencias importantes entre distintos países. Mientras que en los Estados Unidos la titulización es una operación avanzada, en el Japón y en la mayor parte de Europa comenzó a funcionar recién a fines de la década de 1990.

impulso innovador es que existe una necesidad de elevar el nivel de liquidez en el sistema, pues cada vez son más altas las sumas de capital necesarias para ejecutar una serie de operaciones de gran magnitud, como las fusiones entre grandes firmas o las privatizaciones de las gigantescas empresas estatales de servicios públicos. Asimismo, otro incentivo esencial para la innovación es la tendencia a licuar ciertos activos que hasta hace poco se consideraban ilíquidos.<sup>44</sup> Esto requiere de instrumentos financieros sumamente complejos y ha estimulado la innovación en gran medida.<sup>45</sup> La posibilidad de emplear las computadoras facilitó no sólo el desarrollo de estos instrumentos, sino también su uso generalizado, ya que la complejidad está “empaquetada”, por así decir, en el *software*. Su utilización no exige un conocimiento profundo de las matemáticas financieras ni de los algoritmos empleados por el programa.

Las propiedades de las tecnologías interactivas y digitalizadas asumen mayor importancia porque posibilitan una multiplicación en la cantidad de operaciones que pueden efectuarse en un lapso determinado. Dicha multiplicación se refleja en un aumento de la distancia entre el instrumento financiero y los activos que representa, es decir, en el número cada vez más alto de operaciones intermedias que, a su vez, pueden producir ganancias (o pérdidas). Esto se observa en el nivel macroeconómico cuando se analiza el porcentaje del PBI que representa el valor de las operaciones transfronterizas en bonos y acciones (véase cuadro 5.2). En este cuadro también puede verificarse que el aumento acelerado de estas operaciones es un fenómeno reciente. En 1975, por ejemplo, su valor representaba el 4% del PBI estadounidense, pero en 1985, en plena era financiera, ya representaba el 35%. En 1995 se había cuadruplicado, y en 2003 ya alcanzaba el 344%. En otros países se observan incrementos aun más pronunciados. Alemania, por ejemplo, registra un aumento que va del 5% en 1975 al 506% en 2003,

44 Tal vez el ejemplo más conocido es el de los instrumentos que representan capital inmobiliario, como los certificados de los fondos de inversión inmobiliaria, que funcionaron como una fuente importante de innovación en la década de 1980.

45 Por ejemplo, después de la crisis financiera mexicana y antes de los primeros síntomas de la crisis asiática, las principales empresas de servicios financieros cerraron una serie de tratos muy novedosos que contribuyeron a expandir aun más el volumen negociado en los mercados financieros y a incorporar nuevas fuentes de ganancia, con lo que garantizaron la liquidez en el mercado global en una situación de crisis al menos parcial. En general, esos tratos aplicaban conceptos novedosos sobre los modos de vender deuda y aquello que se consideraba vendible como tal.

mientras que Francia presenta un alza del 5% en 1980 al 516% en 2003. En parte, este fenómeno supone que la industria financiera es impulsada por un nivel cada vez más elevado de riesgo e innovación. Cabe destacar que la aceleración mencionada se produce en apenas quince años.

#### Cuadro 5.2

Operaciones transfronterizas en bonos y acciones<sup>a</sup> como porcentaje del PBI, 1975-2003 (años seleccionados)

	Porcentaje del PBI				
	1975	1985	1995	2000	2003
Alemania	5	33	172	447	506
Canadá	3	27	187	241	1.705
Estados Unidos	4	35	135	229	344
Francia	—	21	187	398	516
Italia	1	4	253	782	307
Japón	2	62	65	96	113

<sup>a</sup> Denota la compraventa bruta de títulos de valor por parte de residentes y no residentes.

Fuentes: Banco de Pagos Internacionales, Informe Anual 1999, 1 de abril de 1998 a 31 de marzo de 1999, cuadro VI.5; FMI, 2004, cuadro A.3. Para 2000-2002, véase Houben *et al.* (2003); para 2003, véase Schinasi (2005).

Actualmente, con la importante desregulación del sector, el aumento en la incorporación de centros financieros nacionales al mercado global y el uso generalizado de las operaciones electrónicas, podría pensarse que la organización espacial concreta del sector financiero reflejaría dinámicas de localización cada vez más orientadas por el mercado, a diferencia de lo que sucedía en las etapas anteriores, cuando existía un alto grado de regulación.<sup>46</sup> Dada la predominancia de mercados nacionales cerrados y sumamente regulados en el período previo, esto debería ser especialmente válido para el mercado global. Sin duda, se ha dado una descentralización

<sup>46</sup> A partir de la década de 1980, se detecta un aumento generalizado en la presión ejercida por los actores estatales y no estatales del mercado global de capitales para que se apliquen políticas de desregulación, independientemente de la inclinación política. Los objetivos son interconectar los mercados, alcanzar la integración global y lograr la movilidad intersectorial en el marco de la industria financiera. Así, Londres registró el “big bang” de 1984 y, dos años más tarde, París fue el escenario de “le petit bang”, con gobiernos tan disímiles como los Tories en Inglaterra y los socialistas en Francia.

geográfica de determinados tipos de actividades financieras, destinada a hacer negocios en los países que se están integrando a la economía global. Casi todos los principales bancos de inversiones tienen operaciones en muchos más países que hace veinte años, al igual que las principales empresas de servicios contables, jurídicos y otros servicios especializados cuyas redes de filiales internacionales han crecido de manera explosiva (Taylor, Walker y Beaverstock, 2002; véase GAWC). Lo mismo puede decirse de algunos mercados. En la década de 1980, por ejemplo, todas las operaciones básicas de compraventa mayorista de divisas se concentraban en Londres, mientras que hoy se distribuyen entre esa ciudad y varias otras (aunque la cantidad de centros de operaciones aún es mucho menor que la cantidad de países cuyas divisas se negocian).

Sin embargo, en términos empíricos, lo que se destaca del mercado financiero global tras veinte años de desregulación, integración y grandes avances en el campo de las operaciones electrónicas es la magnitud de la concentración espacial y el dinero que las empresas están dispuestas a pagar por ubicarse en los centros principales (Sassen, 2001: caps. 4 y 7). Numerosos mercados tienen una parte desproporcionada de sus operaciones concentrada en unos pocos centros financieros. Esta tendencia a la consolidación en escasos centros también se presenta en el interior de los países. Es más, el modelo de consolidación de una ciudad por país como principal centro financiero no responde a una decadencia de las ciudades perdedoras, sino a la velocidad con que está creciendo el sector.

El alto grado de concentración que se observa en los principales centros financieros puede ejemplificarse con algunos datos empíricos. Londres, Nueva York, Tokio (a pesar de la recesión en la economía nacional), París, Frankfurt y algunas ciudades más aparecen en los primeros puestos y, *al mismo tiempo*, representan una gran parte de las operaciones globales.<sup>47</sup> Este fenómeno sigue en pie incluso tras los atentados del 11 de septiembre en Nueva York, que destruyeron el World Trade Center (aunque éste no era un centro financiero) y se interpretaron en muchos casos como señales de alarma

47 Las instituciones que publican cifras al respecto de manera periódica son el Banco de Pagos Internacionales y el FMI. Asimismo, pueden consultarse las publicaciones especializadas del sector, como la base de datos WorldScope del *Wall Street Journal*, los índices de MorganStanley Capital International, la revista *The Banker*, los índices del *Financial Times* y *The Economist*, y sobre las ciudades en particular, los índices de Technimetrics, Inc. (que hoy es parte de Thomson Financials) y de la World Federation of Stock Exchanges (Federación Mundial de Bolsas de Valores). En Sassen (2001) se citan éstas y otras fuentes adicionales con datos actualizados.

en cuanto a la vulnerabilidad de las aglomeraciones urbanas y la concentración urbana en pocos lugares. El cuadro 5.3 demuestra que aún se mantienen los niveles de concentración previos al 11 de septiembre en cuanto a la capitalización de los mercados de valores en una cantidad limitada de centros financieros. En efecto, los doce mercados bursátiles principales representan el 90% de esa capitalización. El cuadro 5.4 muestra que las cotizaciones de las empresas extranjeras en los mercados de los principales centros financieros tienen cifras muy superiores a la mayoría de los mercados, lo que confirma que la ubicación en dichos centros es una característica del mercado global de capitales. Londres, Frankfurt y Nueva York representan una enorme porción de la exportación mundial de servicios financieros. Más de un tercio de las carteras de títulos y acciones globales en manos de instituciones de inversión se negocian en Londres, Nueva York y Tokio. Sus centros financieros representan el 58% del mercado global de divisas; si les sumamos Singapur, Hong Kong, Zurich, Ginebra, Frankfurt y París, la cifra asciende al 85% de dicho mercado, que es el más globalizado de todos.

La tendencia a la concentración de los mercados financieros en unas pocas ciudades se manifiesta también dentro de cada país, incluso al tiempo que la red de centros financieros integrados se expande a escala global. En los Estados Unidos, por ejemplo, las principales instituciones de inversión se aglomeran en Nueva York. El único otro centro financiero internacional de importancia dentro de ese país funciona en Chicago.

Asimismo, Sydney y Toronto han adquirido mayor poder en dos países de dimensiones continentales y han asumido funciones y cuotas del mercado que antes correspondían a los principales centros comerciales, es decir, a Melbourne y a Montreal, respectivamente. El mismo proceso se ha dado en San Pablo y en Bombay con respecto a Río de Janeiro y a Nueva Delhi, respectivamente. Cabe destacar aquí que todas estas ciudades pertenecen a países de magnitudes enormes, donde probablemente podrían convivir múltiples centros financieros de igual importancia.<sup>48</sup>

48 En Francia, la ciudad donde más aumentó la concentración de sectores financieros en los últimos diez años es París, mientras que otros mercados de valores que antes eran importantes, como el de Lyon, se han vuelto "provinciales", si bien esta última ciudad funciona como el nodo regional de una red económica transfronteriza muy próspera. La Bolsa de Valores de Milán, por su parte, se privatizó en septiembre de 1997 y los diez mercados regionales de Italia se fusionaron electrónicamente. En cuanto a Alemania, el más importante de sus seis centros financieros en la actualidad es el de Frankfurt, aunque no ocupaba ese lugar a principios de la década de 1980. Lo mismo ocurre con Zurich, que en algún momento competía codo a codo con Basilea y Ginebra.

Cuadro 5.3

Capitalización de los primeros 12 mercados de valores, 2000-2006  
(en miles de millones de dólares estadounidenses)

	2006		2004	2004	2000	2000
	Capita- lización del mercado	Porcentaje de capita- lización	Capita- lización del mercado	Porcentaje de capita- lización	Capita- lización del mercado	Porcentaje de capita- lización
NYSE	15.421,2	30,5	12.707,6	34,2	11.534,5	37,1
NASDAQ	3.865,0	7,6	3.532,9	9,5	3.597,1	11,6
Tokio	4.614,1	9,1	3.557,7	9,6	3.193,9	10,3
Londres	3.794,3	7,5	2.865,2	7,7	2.612,2	8,4
Euronext	3.708,2	7,3	2.441,3	6,6	2.271,7	7,3
Osaka	a	d	2.287,0	6,2	a	b
Deutsche Borse	1.637,6	3,2	1.194,5	3,2	1.270,2	4,1
Toronto	1.700,7	3,4	1.177,5	2,8	766,2	2,5
Bolsas y Mercados Españoles (BME)	1.322,9	2,6	940,7	2,5	a	b
Bolsa Suíza	1.212,3	2,4	826,0	2,2	792,3	2,5
Hong Kong	1.715,0	3,4	861,5	2,3	623,4	2,0
Italia	a	d	789,6	2,1	768,4	2,5
Porcentaje total de capita- lización mundial		81,4 <sup>d</sup>		89,3		90,8 <sup>b</sup>

Fuente: Anuario Estadístico de la World Federation of Exchanges (2001: 92; 2003: 82; 2004: cuadro 1.1; 2006: cuadro 1.1), cifras de fin de año con cálculo agregado de los porcentajes.

Nota: Los datos sobre capitalización no incluyen los fondos de inversión, pero sí todo tipo de acciones (ordinarias, preferentes, con y sin derecho de voto). Euronext incluye los mercados de Bruselas, Ámsterdam y París.

<sup>a</sup> En el año 2000, la Bolsa de Osaka y BME no se encontraban entre los primeros 12 puestos. De hecho, esta última no existía en ese año. La Bolsa de España, que antecedió a BME hasta el año 2000, se encontraba en el puesto 11 con una capitalización de us\$504.200 millones y Australia se encontraba en el puesto 12 con una capitalización de us\$372.800 millones. Los datos de los primeros 12 puestos para el año 2006 no incluyen a Osaka ni a la Bolsa Italiana.

Australia se encontraba en el puesto 12 con una capitalización de us\$1.096.000 y OMX (que representa a los mercados de los países nórdicos y bálticos) se encontraba en el puesto 11 con una capitalización de US\$1.122.700 millones.

<sup>b</sup> Incluye los mercados de España (1,6%) y Australia (1,2%).

<sup>c</sup> Toronto representa al Mercado de Valores de Toronto y al rsx Venture Group.

<sup>d</sup> Esta cifra indica el porcentaje representado por los 12 primeros mercados en términos de capitalización (incluidos los mercados de Australia, con el 2,2% y OMX, con el 2,2%).

## Cuadro 5.4

Cotización de empresas extranjeras en los principales mercados del mundo, 2000-2006

	2000		2004		2006	
	Cantidad de empresas extranjeras	Porcentaje de empresas extranjeras	Cantidad de empresas extranjeras	Porcentaje de empresas extranjeras	Cantidad de empresas extranjeras	Porcentaje de empresas extranjeras
NASDAQ	488	10,3	340	10,5	321	10,2
NYSE	433	17,5	459	20,0	451 <sup>b</sup>	19,7
Londres	448	18,9	351	12,4	343	10,5
Deutsche Borse	241	24,5	159	19,4	104	13,7
Euronext <sup>a</sup>	-	-	334	25,1	256	21,2
Bolsa Suiza	164	39,4	127	31,1	92	26,4
Tokio	41	2,0	30	1,3	25	1,0

Fuente: Anuario Estadístico de la World Federation of Exchanges (2001: 86; 2004: cuadro 1.3; 2006: cuadro 1.3), cifras con cálculo agregado de los porcentajes.

<sup>a</sup> Euronext Ámsterdam, Euronext Bruselas y Euronext París cotizaban por separado. A partir del año 2000, Euronext incluye a esas tres Bolsas. Lisboa ingresa en 2002.

<sup>b</sup> Para 2006, la cantidad de empresas señaladas en NYSE corresponde al NYSE Group.

En síntesis, lo que se observa actualmente es una concentración de la actividad nacional e internacional en cada vez menos centros financieros *junto* con un crecimiento pronunciado en la cantidad de centros financieros que se integran al mercado global a medida que un país tras otro va desregulando su economía. Este modo de incorporación a la red global con frecuencia implica una pérdida de las funciones que cumplían esas ciudades cuando eran principalmente centros financieros nacionales. Hoy, las empresas líderes en materia de servicios financieros, contables y jurídicos, que en general son extranjeras, ingresan a esos mercados para manejar una gran parte de las nuevas operaciones transfronterizas.<sup>49</sup> Aunque aumente la capitalización, incluso de manera acentuada, y se expanda el volumen total del mercado global, la incorporación a dicho mercado típicamente se pro-

49 Algo que ocurre incluso en los países desarrollados que no tienen un sistema jurídico de tipo angloamericano.

duce sin que estas ciudades registren un incremento en la cuota global de los segmentos específicos del mercado en los que participan.

Ahora bien, es lógico preguntarse entonces por qué, si la red de centros financieros, los volúmenes totales negociados y las redes electrónicas están creciendo de manera acelerada, se produce semejante concentración de cuotas del mercado en unos pocos centros nacionales y globales. Tanto la globalización como las operaciones financieras electrónicas suponen una expansión que excede el ámbito tradicional y limitado de la economía nacional y el espacio físico de la Bolsa, respectivamente. Es más, uno podría preguntarse en última instancia para qué sirven los centros financieros. Estos interrogantes se retomarán en la Tercera Parte del presente trabajo, donde se especificarán los límites de la movilidad de capitales y se analizarán las consecuencias de esa inserción territorial para la gobernabilidad y el interés público. En este sentido, es necesario trazar una distinción entre la inserción parcial del mercado global de capitales en esos centros financieros específicos y la idea de que ese mercado se encuentra encasillado en el territorio nacional. En realidad, los ordenamientos institucionales y las prácticas profesionales que supone el funcionamiento de dicho mercado bien pueden surtir el efecto de desnacionalizar los centros financieros y, por ende, constituir una espacialidad diferente a la territorialidad nacional.

#### *Los gobiernos y el mercado global de capitales*

Cabría preguntarse ahora cuáles son los mecanismos mediante los que el mercado global de capitales y el crecimiento enorme de los flujos y los activos financieros pueden determinar la elaboración estatal de políticas económicas. Tal mercado podría existir simplemente como una masa de dinero gigantesca a disposición de los inversores, sin otorgar o quitar poder a los gobiernos. Su capacidad de disciplinar la formulación de políticas económicas gubernamentales es un poder distintivo que no resulta inherente *ipso facto* a la existencia de un mercado global de capitales. Hay varios mecanismos que el mercado usa al ejercer ese poder sobre los gobiernos nacionales y presionarlos para que respondan a su lógica. Tradicionalmente, el control gubernamental sobre la economía en los sistemas de libre mercado se ha basado en la facultad de imponer gravámenes, emitir moneda y endeudarse. Antes de la desregulación que se implementó durante la década de 1980 en varios países desarrollados y durante la década de 1990 en casi todo el resto del mundo, los gobiernos ejercían un grado considerable de intervención sobre el volumen de préstamos bancarios mediante

el control del crédito y los topes a las tasas de interés, lo que en principio daba más eficacia que hoy en día a las políticas monetarias.

Ahora bien, el avance de los mercados financieros globales ha afectado profundamente a esos tres factores. Con la desregulación de la tasa de interés en un número cada vez mayor de países desarrollados, los bancos centrales se han visto obligados a depender de las fluctuaciones en la tasa para regular el nivel de demanda en la economía, pues ya no pueden imponer topes. No obstante, la influencia de la tasa de interés sobre la economía, a su vez, se ha visto amortiguada por el uso difundido de los instrumentos derivados. Estos instrumentos, como los futuros, las opciones y las permutas financieras o *swaps*, sirven para minimizar el impacto de las fluctuaciones en la tasa de interés y, por lo tanto, puede considerarse que reducen la eficacia de las políticas estatales relacionadas con esa tasa.<sup>50</sup> En efecto, alrededor del 90% de las empresas que figuran en la lista Fortune 500 emplean los instrumentos derivados para protegerse de las variaciones en la tasa de interés y en el tipo de cambio ([www.cftc.gov/newsroom/speechestestimony/opajeffery-6.html](http://www.cftc.gov/newsroom/speechestestimony/opajeffery-6.html)), al igual que algunas entidades del sector público, representadas por el famoso caso del gobierno municipal del condado de Orange, en California. En realidad, la mayoría de ellos son instrumentos derivados sobre tasas de interés, lo que implica que en tanto su uso se siga generalizando, el poder de los bancos centrales para intervenir en la economía mediante la tasa de interés continuará debilitándose, por más importancia que los medios de comunicación le atribuyan a los cambios que esas entidades efectúan en ella.<sup>51</sup> Al mismo tiempo, puesto que algunas

50 Puesto que los instrumentos derivados redistribuyen la sensibilidad a los cambios en la tasa de interés de una empresa o industria a otra, se podría argumentar que dicha sensibilidad no se reduce, pero lo cierto es que cada empresa puede presentar un grado diferente de sensibilidad a las variaciones en la tasa de interés. Podríamos deducir entonces que el riesgo se traslada de las empresas más sensibles a las menos sensibles, lo que en efecto amortiguaría el impacto general de dicha tasa en la economía. Así, el uso de los instrumentos derivados permite trasladar el riesgo asociado con las fluctuaciones en la tasa de interés a los sectores menos sensibles.

51 Lo que da a entender la atención que prestan los medios de comunicación a las autoridades de los bancos centrales, como es el caso de Alan Greenspan en los Estados Unidos y de Hans Tietmeyer en Alemania, es que esas autoridades gozan de un poder enorme y que todo el país está pendiente de sus palabras. El mercado de valores es sensible a sus decisiones sobre la tasa de interés. Asimismo, son autoridades que se explayan sobre la autonomía de sus organismos con respecto al gobierno y al mercado financiero en todos los eventos semejantes al Foro Económico Mundial, una convención celebrada cada

empresas e industrias operan con ciertos niveles de capital mucho más elevados que en otras etapas, las oscilaciones en la tasa de interés pueden representar una enorme cantidad de dinero en términos absolutos.

Además de esta reducción en la influencia de los bancos centrales y sus políticas relativas a la tasa de interés, el poder gubernamental para definir las políticas fiscales e intervenir en el tipo de cambio y en la tasa de interés puede verse debilitado de manera drástica, cuando no neutralizado, por el accionar del mercado de divisas y el mercado de obligaciones. Por ejemplo, los mercados pueden responder a una reducción de la tasa de interés por parte del gobierno estadounidense con un aumento en el costo de los préstamos a dicho gobierno mediante un incremento en el rendimiento de las obligaciones a largo plazo. Esta práctica se ha instalado como un procedimiento estándar.<sup>52</sup> Tradicionalmente, los bancos centrales aplican sus políticas monetarias por la vía del sector bancario. Sin embargo, en los Estados Unidos, por ejemplo, esa función se está debilitando a causa de las nuevas instituciones y los nuevos instrumentos financieros, como también debido a la concentración de empresas en el sector. Hace treinta años, los bancos suministraban el 75% de todos los préstamos comerciales a corto y mediano plazo. En 1995, la cifra ya se había reducido al 50% (*The Economist*, 1995). En 1999, la cuota de los activos financieros totales en manos de los bancos comerciales no alcanzaba el 20% (*The Economist*, 1999).<sup>53</sup> Asimismo, el surgimiento del dinero electrónico disminuye aun más la capacidad de control de los bancos centrales sobre la masa mone-

---

año en la ciudad suiza de Davos, que ofrece la oportunidad de que los ejecutivos de las 1.000 sociedades más grandes del mundo se reúnan con los jefes de Estado y los directivos de los bancos centrales. Sin embargo, no es del todo seguro que, sólo por encontrarse en una posición estratégica, las autoridades de los bancos centrales gocen de una autonomía con respecto al mercado financiero equivalente al poder de refutar la lógica de ese sector (para un análisis más exhaustivo, véase Sassen, 1996).

52 El caso más famoso es el del Quantum Fund, el fondo de inversión creado por George Soros, que en 1992 ganó 1.000 millones de dólares en un solo día, conocido como el Miércoles Negro, cuando ayudó a que la libra esterlina fuera expulsada del Mecanismo de Tipos de Cambio del Sistema Monetario Europeo.

53 Otra cuestión es la de los mercados de divisas. Los gobiernos más endeudados quedan en manos de los inversores (nacionales o extranjeros), que pueden cambiar sus inversiones a otras divisas. En este sentido, también son cada vez más influyentes los fondos oportunistas o "fondos buitres", que hacen juicio a los gobiernos, faltando a una regla tácita que hasta ahora regía las operaciones relacionadas con la deuda pública (véase el apéndice del presente capítulo). Como hemos señalado, los gobiernos y los bancos centrales están perdiendo el control de las tasas de interés a largo plazo, lo que no resulta un dato menor si se

taria, pues es dinero que circula a través de las redes computarizadas y así elude el sistema para recabar datos que emplean esos bancos.

En síntesis, todas estas circunstancias debilitan el control de los bancos centrales sobre la masa monetaria. Sin duda, se trata aquí de una cuestión de grados, ya que el control nunca fue total, pero hoy está seriamente limitado por las reglas de juego que deben cumplir esos bancos. Como es de suponer, el grado de limitación varía según la estructura bancaria de cada país. En términos generales, las innovaciones y la desregulación del sector financiero han agregado incertidumbre a los efectos de las fluctuaciones en la tasa de interés sobre la economía nacional y, por ende, han incrementado la posibilidad de cometer errores.<sup>54</sup> No obstante, en los últimos diez años se observa una tendencia que podría resultar contraria: el aumento en la convergencia entre los bancos centrales de distintos países en materia de políticas, acompañado por una aceptación cada vez mayor de la autonomía de esas entidades.

Las empresas privadas que ofrecen servicios financieros, contables y jurídicos internacionales, los nuevos estándares privados para las prácticas contables y financieras, y los organismos supranacionales, como el FMI, desempeñan un papel estratégico de gobernabilidad no estatal en el mercado global de capitales. Los acontecimientos posteriores a la tan estudiada crisis de México ofrecen ejemplos interesantes sobre la función de esas empresas en el cambio de las condiciones para las operaciones financieras, sobre la participación de los estados nacionales y sobre la institucionalización de un nuevo espacio intermedio. Las firmas J. P. Morgan, Goldman Sachs y Chemical Bank trabajaron en conjunto a fin de elaborar varios acuerdos novedosos que recuperaron la inversión extranjera para los mercados mexicanos.<sup>55</sup> Asimismo, en julio de 1996, se suscribió con doble exceso

---

considera que el 60% o más de la deuda del sector privado en los Estados Unidos, el Japón, Alemania y Francia está sujeta a esa tasa de interés.

54 Otro tema que debería ser sujeto a debate es quiénes se beneficiaron con la etapa anterior, por ejemplo, cuando la Reserva Federal de los Estados Unidos tenía mayor poder de control. Si bien había numerosos grupos excluidos, los beneficiarios representaban un espectro mucho más amplio de trabajadores, comunidades y empresas.

55 Para "resolver" la crisis financiera mexicana ante el mercado global de capitales se contó con un paquete de emergencia de 40.000 millones de dólares otorgado por el FMI y el gobierno estadounidense, y se contrató a las principales empresas de Wall Street que se dedicaron a limpiar la imagen de México. Sin embargo, estas medidas no resolvieron la crisis hipotecaria de la clase media ni ayudaron a los sectores económicos que habían sido devastados. En mayo de 1996, Goldman organizó una reestructuración de la deuda pública mexicana por el valor de

un paquete a cinco años por 6.000 millones de dólares que ofrecía a los inversores bonos mexicanos de interés variable o de préstamos sindicados (garantizados por activos futuros de PEMEX, el monopolio petrolero estatal). Algo que se instaló luego en América Latina como modelo de canje por instrumentos respaldados por activos, sobre todo en los países con grandes reservas de petróleo, como Venezuela y Ecuador. Uno de los factores clave para que hubiera semejante nivel de demanda fue que la reestructuración se diseñó de manera tal que los instrumentos obtuvieran calificación de valor de inversión por parte de Standard and Poor y Moody's. Se trató de la primera reestructuración que recibió esa calificación en México. Los intermediarios trabajaron con el gobierno mexicano, pero bajo sus propias condiciones: no fue una negociación entre gobiernos. Este hecho garantizó que los instrumentos fueran aceptables en el nuevo espacio intermedio privatizado e institucionalizado para las operaciones transfronterizas, lo que se comprueba al observar las buenas calificaciones y el nivel de exceso de suscripción. Así, el mercado financiero creció gracias a una situación de crisis que siguió siendo tal para gran parte de la economía.

Durante ese período se efectuaron una serie de tratos innovadores que contribuyeron a expandir aun más el volumen negociado en los mercados financieros y a incorporar nuevas fuentes de ganancia, como los títulos de deuda. En general, esos tratos aplicaban conceptos novedosos sobre los modos de vender deuda y aquello que se consideraba vendible como tal. Con frecuencia, las empresas de servicios financieros que realizaron esas reestructuraciones también implementaron algunos cambios mínimos en los sistemas de depósito para adaptarlos mejor a los estándares internacionales. Las innovaciones permanentes y la venta en el mercado mundial de un capital que hasta el momento era demasiado ilíquido y acarreaba demasiados riesgos como para ser negociado contribuyeron a difundir y fortalecer la institucionalización de ese espacio intermedio para las operaciones transfronterizas, que funcionaba parcialmente por fuera del sistema interestatal. Las labores estratégicas en este sentido han sido efectuadas por los nuevos intermediarios, que iniciaron una suerte de "activismo"

---

1.750 millones de dólares para convencer a los inversores de canjear los bonos Brady con garantía de títulos del Tesoro estadounidense (los bonos Brady eran un componente de casi todas las carteras de mercados emergentes hasta la crisis de 1994) por títulos de la deuda mexicana a 30 años y de riesgo no cubierto. Éste es un ejemplo contundente de las fuertes innovaciones que caracterizan al mercado financiero y de lo importante que resulta en el sector financiero internacional esa nueva subcultura destinada a facilitar la circulación de tales instrumentos (Sassen, 2001: cap. 7).

con el fin de procurar el crecimiento de su sector y superar las posibles consecuencias catastróficas de las crisis financieras para ellos y para la noción del mercado financiero global integrado.

Ahora bien, los gobiernos de distintos países y sus respectivos bancos centrales parecen estar cada vez más preocupados por complacer a los mercados financieros y menos preocupados por fijarse metas para el bienestar social y económico de sus países. En este sentido, viene al caso el ejemplo de la Argentina y el Brasil, cuyos gobiernos prometieron tras la crisis mexicana que harían todo lo posible por no devaluar la moneda, aunque eso implicara hundir en la pobreza a la clase media-baja. Por otra parte, los gobiernos intentan protegerse de la inflación en exceso, incluso a costa del crecimiento en la tasa de empleo, lo que se aplica también a los países desarrollados, como lo demuestran las críticas de los sectores medios alemanes a Hans Tietmeyer, quien fuera el reconocido titular del banco central alemán en la década de 1990. Podría argumentarse también que existen algunos efectos positivos: si la deuda pública aumenta demasiado, los tenedores de bonos exigirán mayores tasas de rendimiento (es decir, elevarán los costos del crédito para el gobierno) y bajarán el valor de la moneda nacional, como ocurrió con el dólar en los Estados Unidos entre mediados de la década de 1980 y principios de la de 1990.<sup>56</sup> En etapas anteriores, la inflación era una herramienta para hacer frente al incremento de la deuda, pero hoy los mercados de bonos elevan la tasa de rendimiento y, por ende, los costos del crédito, con lo cual, a veces, los gobiernos temen las subas en la tasa de inflación y procuran mantenerla a raya.

Estas condiciones generan una serie de interrogantes acerca de los efectos sobre el Estado de semejante concentración de capital en los mercados, que hacen posible una circulación tan acelerada de flujos en los países y entre ellos. ¿Cómo afecta este fenómeno a las economías nacionales y a las políticas estatales? ¿Altera de alguna manera el funcionamiento de los gobiernos democráticos? ¿Tal concentración de capital sirve para reconfigurar la relación de responsabilidad del gobierno electo con el pueblo? ¿La ciudadanía de los países afectados desea que el mercado de capitales se

<sup>56</sup> Este fenómeno sólo se dio cuando el gobierno de Reagan ya habían pasado más de diez años efectuando gastos excesivos en Defensa. Es más, el dinero para pagar ese endeudamiento adicional se tomó del presupuesto para gasto social, infraestructura, vivienda pública, construcción de escuelas, parques, etc. En ese período, el dólar cayó un 60% con respecto al yen y al marco alemán, lo que puede concebirse como un veredicto sobre la política económica de endeudamiento estatal instaurada entonces.

proponga disciplinar a sus gobiernos y someter las políticas económicas nacionales a criterios financieros sin debate público y cueste lo que cueste en materia de empleo, salarios, estabilidad y salud?<sup>57</sup>

En síntesis, la inserción del mercado global de capitales en una red de centros financieros que no operan fuera de los estados nacionales, sino dentro de ellos, constituye un factor clave para comprender los temas relacionados con la regulación y el papel del Estado en ese mercado. Sin embargo, para dicha regulación se requiere una serie de intervenciones diferentes de aquellas que se basan en las concepciones anteriores sobre la autoridad territorial (Sassen, 2003a).

#### LOS ACTORES EXTRAESTATALES Y EL DESARRAIGO PARCIAL DE LAS FUNCIONES ESPECIALIZADAS DEL ESTADO

Las diversas tendencias analizadas hasta aquí producen, entre otros resultados, la formación de un campo de operaciones estratégico que va generando un desarraigo, si bien parcial, de ciertas funciones específicas del ámbito institucional del Estado. Se trata de un campo bastante reservado, con operaciones transfronterizas entre organismos gubernamentales y

57 Es más, el mercado financiero global aplica sus medidas disciplinarias a los gobiernos de manera un tanto errática: a veces se producen desequilibrios evidentes que se mantienen durante un período prolongado sin que este mercado reaccione y, de repente, cuando reacciona, impone un castigo desmesurado. Tal fue el caso de la crisis mexicana, la crisis asiática, la crisis de Rusia en 1998 y la crisis de la Argentina en 2001. El carácter especulativo de muchos sectores de este mercado hace que éstos aprovechen las oportunidades para obtener ganancias durante el mayor tiempo posible, sin importarles el daño que su accionar puede causarle a la economía nacional en cuestión. En México, por ejemplo, los inversores siguieron inyectando dinero aunque el déficit por cuenta corriente continuara aumentando a ritmo acelerado, incluso hasta alcanzar el 8% del PBI en 1994. Si bien ciertos sectores clave de los Estados Unidos y de México reconocían que el peso precisaba una devaluación gradual, no se hizo nada al respecto. La devaluación profunda y repentina que sufrió la moneda, con la consiguiente fuga de los inversores, generó un caos en la economía. Por otra parte, la nacionalidad de dichos inversores no es un factor determinante, pues el FMI señala que fueron los propios inversores mexicanos quienes dispararon la caída de la moneda. Si el peso se hubiera devaluado de modo gradual, tal vez se habrían evitado algunos de los costos y los retrocesos. Incluso a fines de 1994, numerosos analistas y agentes de Wall Street seguían recomendando invertir en México. De hecho, las calificaciones comenzaron a bajar sólo en ese momento.

sectores empresariales destinadas a afrontar las nuevas condiciones que la globalización económica produce y demanda. Las transacciones que se dan en este campo tienen carácter estratégico y transfronterizo, y suponen ciertas interacciones específicas con determinados actores privados, interacciones que no involucran al Estado como tal —a diferencia de lo que sucede con los tratados internacionales— ni se limitan a las redes intergubernamentales analizadas por Slaughter (2004). Más bien, reflejan las políticas y las operaciones de ciertos subcomponentes particulares del Estado (como los entes reguladores o los sectores especializados de los bancos centrales dedicados a determinadas políticas monetarias), de ciertos componentes del sistema supranacional ligados a la economía (como el FMI o la OMC) y de los sectores privados extraestatales. Se trata de transacciones que atraviesan las fronteras nacionales y la división entre lo público y lo privado, en tanto se relacionan con la legislación y los reglamentos impuestos a las empresas y a los mercados globales, que, por tanto, presionan para lograr una convergencia transfronteriza de las leyes y las normas nacionales concernientes a la globalización.

Este campo de operaciones posee dos características claramente distinguibles que nos permiten describirlo como un espacio desarraigado en proceso de estructuración. La primera de ellas es que si bien sus actores operan en ámbitos conocidos (el sistema estatal e interestatal en el caso de los funcionarios y los organismos gubernamentales y supranacionales; el “sector privado” en el caso de los actores económicos extraestatales), están constituyendo a través de sus prácticas un ensamblaje diferenciado de componentes del territorio, la autoridad y los derechos que funciona como un nuevo campo de operaciones. Este nuevo campo de prácticas no puede quedar circunscrito al ámbito institucional del sistema interestatal. En tanto y en cuanto la interacción con los actores privados moldea la racionalidad sustantiva del Estado, hablamos de un campo de prácticas en el que se definen y se ejecutan políticas estatales desnacionalizadas. Este campo a su vez supone una desarticulación parcial y sumamente especializada de la condición del Estado articulada en etapas anteriores, que se inserta en la dinámica más amplia de los cambios en la relación entre la autoridad estatal y el territorio nacional.

La rigidez de los acuerdos multilaterales (Stephan, 2002) sirve para ilustrar algunas de estas cuestiones, pues genera un efecto de desarraigo con respecto al contexto de la legislación nacional, que se ve reforzado si el acuerdo se elabora a partir de otras normas y tratados previos. Stephan señala que la adopción de normativas generales mediante la celebración de marcos multilaterales genera una “rigidez legal” cuando

se la efectúa sistemáticamente. Una vez que los acuerdos han sido adoptados, para modificarlos o reemplazarlos se exige una aprobación unánime que, según este autor, funciona como obstáculo para la adaptación y la evolución. Lo que se observa es una suerte de causalidad acumulativa en una dirección determinada dentro de ciertos ámbitos específicos, dinámica que se detecta en varias esferas. Asimismo, Stephan (2002: 311) advierte que “la adhesión generalizada a un conjunto de normas legales difícil de cambiar, en lugar de ofrecer un régimen claro y óptimo, puede funcionar como un callejón sin salida en términos evolutivos”. De acuerdo con este autor, la propensión inherente de los abogados hacia la armonización en el contexto del multilateralismo y la gran diversidad entre los sistemas jurídicos nacionales son dos factores que impulsan a los analistas a elegir las instituciones supranacionales, lo que acrecienta aun más esa “rigidez legal”.

La segunda característica de este campo de operaciones es la proliferación de normas que comienzan a ensamblarse para formar sistemas legales parciales y especializados. Entramos aquí a un nuevo dominio de la autoridad privada: se trata de un conjunto de entidades fragmentarias, especializadas y cada vez más formalizadas, no sujetas al sistema jurídico nacional.

*Hacia un conjunto global de sistemas legales:  
desarraigar el derecho de su revestimiento nacional*

En los últimos veinte años, se observa una multiplicación de sistemas normativos transfronterizos con distintos grados de autonomía respecto del derecho nacional. En un extremo se encuentran los sistemas centrados claramente en el nuevo dominio público transnacional y, en el otro extremo, se hallan los sistemas que gozan de una autonomía casi absoluta y que, por lo general, son privados. Algunos autores consideran que este proceso indica el surgimiento de un derecho global. En el presente trabajo, se lo concibe como un tipo de legislación desarraigada de los sistemas jurídicos nacionales. El concepto de derecho global, a diferencia del de derecho internacional, se basa en la posibilidad de que exista una ley que no esté centrada en el sistema jurídico nacional, como hoy lo está el derecho internacional, y que no se limite a armonizar los distintos sistemas jurídicos nacionales. No obstante, gran parte del sistema supranacional diseñado para afrontar las problemáticas de la globalización económica, el medio ambiente y los derechos humanos se dedica principalmente a ese tipo de armonización. Por otra parte, en los últimos tiempos se detecta un crecimiento acelerado de los sistemas autónomos y sumamente especializados.

Para algunos autores, esta proliferación no supone la existencia de un derecho global. En realidad, se trataría de un espacio donde interactúan y compiten múltiples sistemas jurídicos nacionales, y el objetivo sería armonizar las diferencias por medio del conflicto, la fuerza o la ley. Gran parte de los trabajos académicos sobre gobernabilidad global provienen de esta perspectiva. Dezalay y Garth (1996), por ejemplo, sostienen que lo “internacional” está compuesto en su mayor parte por una competencia entre los distintos enfoques nacionales; el derecho global no existe (Shapiro, 1993).<sup>58</sup> Así, lo internacional se vuelve un espacio de competencia en materia de regulación entre diferentes orientaciones nacionales, ya sea que se trate de cuestiones ambientales, de temas constitucionales o de derechos humanos.<sup>59</sup> Desde esta perspectiva, en los últimos tiempos, lo “internacional” y lo “transnacional” equivalen a una forma de “norteamericanización”, un resultado de la competencia en dicha materia.<sup>60</sup> La instancia más general y reconocida

58 En 1993, Shapiro sostiene que no hay tal cosa como un régimen de derecho internacional, pues no existe una entidad única que dicte y aplique esas normas a nivel global ni un consenso interestatal en ese sentido. Este autor también señala que, de haber un sistema tal, sería un sistema de derecho internacional, pero no de derecho global. Por otra parte, afirma que el derecho no es una institución universal, pues no se puede constatar que todas las relaciones humanas en cualquier lugar del mundo estén regidas por él, incluso aunque no se trate de un derecho universal válido para todos los países. La globalización del derecho se referiría entonces a una serie de fenómenos jurídicos muy limitados y especializados, y Shapiro pronostica que casi siempre se referirá a América del Norte y Europa, pero sólo a veces a Japón y otros países asiáticos. En materia de derecho, existen unos pocos fenómenos en común para todo el mundo, y muchos fenómenos paralelos. En este sentido, como resultado concomitante de la globalización de los mercados y la organización de las empresas transnacionales, se observa una tendencia a la uniformidad relativamente global de la normativa contractual y comercial. Este proceso puede concebirse como el surgimiento de un sistema privado de elaboración de normas en el que dos o más partes crean un conjunto de reglas que regirán sus interacciones futuras. Tal sistema podría existir a escala transnacional incluso aunque no exista un tribunal transnacional o supranacional.

59 Charny (1991); Trachtman (1993). Existen otras dos categorías que pueden superponerse en parte con la idea de que la internacionalización representa el triunfo de la influencia estadounidense, pero vale la pena distinguirlas, al menos desde el punto de vista analítico. Se trata del multilateralismo, por un lado, y de aquello que Ruggie (1998) ha denominado “instituciones con perspectivas múltiples” [*multiperspectival institutions*].

60 Esto no implica que exista una progresión lineal ininterrumpida. Este proceso encuentra resistencia en todas partes, a veces visible y formalizada, a veces no. Algunos países, sobre todo en Europa, registran cierta oposición a aquello que se percibe como una norteamericanización de las normas del mercado global de

de este proceso es la idea de una cultura global profundamente influida por la cultura popular de los Estados Unidos.<sup>61</sup> No obstante, las formas jurídicas en ascenso para las operaciones comerciales internacionales también constituyen una instancia de ese proceso, aunque no tan reconocible ni fácil de especificar.<sup>62</sup> El FMI, el Banco Mundial, el GATT y la OMC han difundido (o impuesto) su visión en los países en vías de desarrollo.<sup>63</sup> Ahora bien, en este

---

capitales para la regulación del sistema financiero y la presentación de informes financieros. Sinclair (1994) advierte que la internacionalización de las calificaciones por parte de las dos organizaciones más importantes, de origen estadounidense, podría concebirse como un paso hacia la integración global en el sector financiero o como un proyecto estadounidense. Sin duda, las agencias estadounidenses de calificación crediticia han encontrado resistencia en Europa durante muchos años, como en 1991, cuando se rebajó la calificación de Credit Suisse, y a principios de 1992, cuando ocurrió lo mismo con Swiss Bank Corporation. Por otra parte, el conflicto también se advierte en las dificultades que tienen las agencias extranjeras para obtener el reconocimiento de la Comisión de Valores y la Bolsa estadounidenses como Organizaciones de Calificación Estadística Nacionalmente Reconocidas. Algunos medios de prensa, como el *Financial Times*, anunciaron que Londres, París y Frankfurt están en tratativas para crear una agencia europea que compita con las estadounidenses.

61 Para un análisis sobre el concepto de globalización, véanse King (1990) y Robertson (1992). La noción de Robertson del mundo como un único lugar o la "condición humana global" se dirige a un tipo de cuestión en particular: la posibilidad de una nueva condición subjetiva. Según mi opinión, la globalización es también un proceso que produce diferenciación, sólo que el ordenamiento de ésta es muy distinto de aquel que iba asociado a nociones tan diferenciadoras como "carácter nacional", "cultura nacional" y "sociedad nacional". Así, el mundo corporativo hoy tiene una geografía global y, sin embargo, no está en todas partes del planeta: en realidad, se ubica en espacios altamente definidos y estructurados, cada vez más separados de los segmentos no corporativos en las economías de los países o los sitios específicos donde opera (por ejemplo, la ciudad de Nueva York).

62 Shapiro (1993: 63) señala que el derecho y las estructuras políticas destinadas a producirlo y sostenerlo presentan un carácter mucho más nacional y menos internacional que el comercio y la actividad política como tal. Según este autor, el régimen jurídico estadounidense se ve forzado a responder a los cambios globales en materia de mercado y política con mucha más frecuencia que a los cambios estrictamente relacionados con el derecho. En su mayoría, los regímenes nacionales de derecho y ejercicio de la abogacía se seguirán autogenerando. Sin embargo, Shapiro agrega que este proceso se dará en respuesta a las necesidades percibidas globalmente. Es probable que este último punto esté surgiendo como un factor cada vez más importante en la configuración de las prácticas y de las formas jurídicas.

63 La instancia más conocida de este proceso tal vez sea la imposición de políticas de austeridad en dichos países, lo que también sirve como ejemplo de la participación estatal en el avance de los objetivos globales, pues tales políticas

punto cabe trazar una distinción entre el derecho internacional (público o privado), que se aplica siempre por medio del gobierno nacional, y las políticas generadas por entidades como el FMI o la OMC, que apuntan al avance de la globalización. Sin embargo, en ambos casos se pueden reflejar los elementos jurídicos de los países más poderosos. La competencia entre distintos sistemas o métodos jurídicos nacionales resulta especialmente notoria en el ámbito del derecho comercial, en que el modelo angloamericano de la competencia y la empresa de servicios legales comienza a reemplazar al modelo continental europeo de los profesionales independientes y el corporativismo en el control de la profesión,<sup>64</sup> algo que vale también para el caso del arbitraje comercial internacional. A pesar de sus profundas raíces continentales, sobre todo de tradición suiza y francesa, este sistema privado de justicia se está “norteamericanizando” cada vez más.

A su vez, según postula otra vertiente académica, está naciendo un nuevo derecho global centrado en el desarrollo de regímenes autónomos y especializados. En efecto, el Proyecto sobre Cortes y Tribunales Internacionales ha identificado alrededor de 125 instituciones internacionales con autoridades independientes que dictan resoluciones legales vinculantes.<sup>65</sup> Estas

---

deben ejecutarse a través del gobierno nacional y reprocesarse como medidas de carácter nacional. En este caso, queda muy claro que lo global no es solamente lo no nacional: los procesos globales se materializan en los territorios y en las instituciones nacionales.

64 El predominio estadounidense de los últimos años en la economía global implica que la globalización del derecho mediante la elaboración de normas en el sector privado asuma la forma de una norteamericanización del derecho comercial (Shapiro, 1993). En efecto, determinadas prácticas jurídicas de origen estadounidense se están difundiendo por todo el mundo, como es el caso de las franquicias. Sin embargo, Shapiro advierte que dicho predominio tal vez no sea el único factor, ya que existe también una mayor receptividad del *common law* a las innovaciones en materia de derecho contractual y comercial. Este autor postula que hacia fines de la década de 1980 y principios de la década de 1990, en Europa era frecuente pensar que los servicios jurídicos relacionados con la Comunidad Europea se buscaban en Londres porque los abogados ingleses eran mejores que los abogados continentales, de tradición romana, para idear nuevos instrumentos que permitieran mayor desarrollo de las relaciones comerciales transnacionales. “Por diversos motivos —explica Shapiro (1993: 39)— ‘hoy en día se puede afirmar que el derecho comercial estadounidense se ha transformado en una suerte de *jus commune* global, incorporado, de manera implícita o explícita, a los contratos transnacionales y en proceso de incorporarse a la jurisprudencia y a la legislación de muchos otros países”.

65 El Proyecto sobre Cortes y Tribunales Internacionales (PCTI) fue iniciado en 1997 por el Center on International Cooperation (CIC) de la Universidad de Nueva York y la Foundation for International Environmental Law and Development

instituciones pertenecen en algunos casos al sector privado y en otros al dominio público, como los tribunales de derechos humanos. Estas entidades pueden funcionar como tribunales, como organismos cuasi judiciales o como órganos alternativos para la resolución de conflictos; por ejemplo, los órganos de arbitraje comercial internacional (véase Alford, 2003). Entre ellas se puede mencionar el Tribunal Internacional del Derecho del Mar, los diversos tribunales de justicia, las cortes penales internacionales, los tribunales mixtos de instancia nacional e internacional, los órganos judiciales para el control del comercio y de las inversiones, los tribunales regionales de derechos humanos y las instituciones judiciales creadas por convenciones internacionales. Además, existen también otras cortes regionales, como el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, el Tribunal de la Asociación Europea de Libre Comercio o la Corte de Justicia de la Unión Económica de Benelux.<sup>66</sup> En los últimos diez años se ha registrado un aumento considerable en la cantidad de órganos judiciales privados.

En un sentido estricto, la formación de un régimen global no se basa en la integración, la armonización o la convergencia de los ordenamientos jurídicos nacionales. Estos nuevos regímenes van más allá que los sistemas de legislación económica internacional, como los acuerdos sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, que firmó la comunidad de estados de la omc. Entre los principales autores que destacan esta característica se encuentra Teubner (2004), quien detecta una multiplicidad de regímenes legales parciales que se superponen sobre los sistemas jurídicos nacionales. Como resultado, se da una transformación fundacional de los criterios para diferenciar normas: éstos ya no pasan por la distinción entre las normas de distintas naciones ni por la diferencia entre el derecho público y el privado, sino por el reconocimiento de los múltiples procesos especializados y segmentados de juridificación, que hoy son en gran medida privados. De acuerdo con este autor, “la fragmentación social afecta al derecho de manera tal que la regulación política de ciertas esferas sociales diferenciadas requiere una parcelación de los campos según temas específicos, que a su vez se juridifican”.

---

(FIELD). Desde el año 2002 en adelante, el proyecto quedó a cargo del cic y del Centre for International Courts and Tribunals de University College de Londres (véase <http://www.pict-pcti.org>).

66 El PCTI ha reunido bibliografía explicativa y documentación fiable sobre los marcos legales. Sobre derechos humanos, véase D. Shelton (1999); sobre tribunales mixtos, véase Dickinson (2003: 295).

Según esta perspectiva, el derecho global se encuentra segmentado en distintos regímenes legales transnacionales “que no definen el alcance externo de su jurisdicción en función del territorio, sino de los temas que tratan, y que reclaman para sí una validez global” (Teubner 2004: 41).<sup>67</sup>

## CONCLUSIÓN

Las cuestiones analizadas en el presente capítulo se vinculan principalmente con la relación entre la territorialidad del Estado y la territorialidad incipiente pero cada vez más institucionalizada de la economía global. El ascenso de distintas formas de autoridad privada y el desarrollo incipiente del derecho global producen marcos de inserción institucional para el campo de operaciones de las empresas y de los mercados globales. Sin embargo, en mi opinión, parte de la territorialidad de dichas empresas y mercados se produce también en el seno de los estados-nación que se articulan con la economía global. Para ilustrar este fenómeno, usamos el ejemplo del mercado global de capitales y su naturaleza en gran medida electrónica, pues éste representa una de las instancias más extremas de la capacidad de trascender la jurisdicción geográfica del Estado nacional. Se demostró entonces que se trata de un mercado que es global, pero al mismo tiempo requiere múltiples inserciones en territorios nacionales. En este sentido, puede concebirse como un experimento natural que pone a prueba los límites de la territorialidad exclusiva del Estado y las jurisdicciones transnacionales del capital global.

Si bien el Estado posibilita en parte la expansión de la economía global, lo hace en un contexto cada vez más dominado por la desregulación, la privatización y la autoridad creciente de los actores extraestatales, algunos de los cuales asumen nuevas funciones normativas. En muchas de estas dinámicas y condiciones incipientes, el Estado sigue desempeñando un papel fundamental, sobre todo en tanto espacio institucional para la implementación de los nuevos regímenes que se asocian con la globalización económica, espacio institucional que, en el seno del Estado, ha experimentado una profunda evolución en los últimos veinte años, y hoy se compone

67 Por ejemplo, la ICANN (Internet Corporation for Assigned Names and Numbers o Corporación de Internet para la Asignación de Nombres y Números) representa uno de esos regímenes transnacionales especializados. Véase Lehmkuhl (2002: 61-78, 71 y ss.).

principalmente de una multiplicidad de entes reguladores y organismos del Poder Ejecutivo. Por otra parte, el sector económico privado también constituye un componente clave de lo nacional en tanto espacio institucional para los procesos y los actores globales, esta vez mediante la economía corporativa y la formación de ámbitos estratégicos para las operaciones globales, incluidas las ciudades globales y, a nivel más puntual, los centros financieros.

La idea de desarticular especialmente estas cuestiones deriva de que los procesos globales en gran medida se insertan dentro del territorio nacional, concebido éste como un conjunto elaborado de normas y capacidades administrativas nacionales. La nueva geografía de la globalización económica y sus espacios estratégicos es una geografía que hubo que producir, tanto en términos de las prácticas corporativas y la infraestructura técnica e institucional necesaria para ellas (es decir, la de las ciudades globales) como en términos de la labor estatal para la creación o la legitimación de nuevos regímenes jurídicos, lo cual supone una participación necesaria del Estado, que incluye la regulación de su propia retirada. Se trata entonces de comprender el tipo especial de autoridad/poder que esa participación le otorga al Estado o a diversas instituciones estatales, como algunos organismos reguladores de naturaleza sumamente técnica y especializada.

Ahora bien, dicha participación estatal ha evolucionado hacia una consolidación del poder y la legitimidad de las autoridades estatales privatizadas y desnacionalizadas. El resultado es un orden espacio-temporal emergente con grandes capacidades para la gobernabilidad y con un gran poder estructural, que ayuda a reforzar las ventajas de ciertos actores económicos y políticos, y a debilitar las de otros. Se trata de un fenómeno muy parcial, más que universal, pero a la vez estratégico, ya que ejerce una enorme influencia sobre amplias esferas del ámbito institucional mundial y del funcionamiento cotidiano de los planos económico y social, sin necesidad de rendir cuentas a los sistemas democráticos formales. Si bien este nuevo orden institucional se encuentra parcialmente inmerso en los ámbitos institucionales públicos y privados de la escala nacional, se diferencia de ellos. Por ende, su identificación requiere una decodificación de lo que es nacional en aquello que históricamente ha sido considerado como tal.

Estos fenómenos tienen consecuencias para determinadas características del Estado y el sistema interestatal y, en este sentido, tal vez sea inevitable que afecten a la democracia liberal, al derecho internacional y a los modos de responsabilidad que ambos contienen. En primer lugar, el aumento de las actividades transfronterizas y de los actores globales que operan por fuera del sistema interestatal afecta a la competencia y al alcance de la

autoridad estatal y al derecho internacional tal como se los ha constituido históricamente. En segundo lugar, este dominio se encuentra cada vez más institucionalizado y sujeto al desarrollo de mecanismos de gobernabilidad privada, lo que afecta la exclusividad de la autoridad estatal y la del derecho internacional (aunque esta última nunca fue absoluta). En tercer lugar, el incremento en las facultades normativas de este sector privado tiene un efecto sobre las facultades normativas del derecho internacional. En cuarto lugar, determinados aspectos clave del Estado se ven transformados por su participación en la nueva regulación de la función económica y la desnacionalización incipiente de ciertos componentes institucionales necesarios para dar cabida a algunas políticas nuevas vinculadas con la globalización. En este proceso, la participación estatal también altera la estructura de la responsabilidad democrática en el seno del Estado y la arquitectura organizadora del sistema interestatal y del derecho internacional.

Gracias a una interpretación crítica de la división entre lo público y lo privado construida por el discurso democrático liberal, hacemos hincapié en las múltiples formas que adopta la labor estatal para constituir en gran medida el nuevo régimen de implantación de la economía global, incluso cuando esas formas apenas sean visibles. Sin embargo, también apuntamos a entender las posibilidades de construir nuevas formas de autoridad estatal en las condiciones actuales, lo que incluiría otras formas que no estén destinadas a potenciar la globalización económica, sino a aumentar la igualdad y la responsabilidad pública. En este sentido, entonces, mi planteo no se reduce a proponer que todo sigue siendo igual en materia de autoridad estatal, ni que el Estado está perdiendo importancia. En cambio, tiene como objetivo trazar el mapa de una zona intermedia, marcada por grandes posibilidades de modificar los ordenamientos existentes; una zona muy dinámica con diferentes resultados según el tipo de labor política que se efectúe.

## Apéndice

### Fondos buitres y deuda pública: algunos ejemplos de América Latina (noviembre de 2004)<sup>1</sup>

#### BRASIL

1. Caso de fondos buitres: La empresa Dart Container Corp., tenedora de unos 1.400 millones de dólares en bonos de la deuda brasilera, amenazó con descarrilar las negociaciones de Brasil para reestructurar su deuda externa a principios de la década de 1990. Al final, la empresa no tuvo

1 Fuentes: Giselle Datz, "Whose problem? Globalization's expanding spheres of accountability and the case of foreign debt in developing countries" (tesis de maestría, University of Chicago, 2001); InterPress Service News, "Steadfast against impatient IMF: Hovering vulture funds", 12 de febrero de 2004; "Inhiben más bienes argentinos en EE.UU.", *La Nación*, 10 de febrero de 2004; "Argentina reclama a EE.UU. por las inhibiciones de bienes del Estado", *Clarín*, 11 de febrero de 2004; Ariel Fiszbein, Paula Inés Giovagnoli e Isidro Aduriz, "Argentina's crisis and its impact on household welfare", Oficina del Banco Mundial para Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay, documento de trabajo N° 1-2, noviembre de 2002 ["El impacto de la crisis argentina en el bienestar de los hogares", *Revista de la CEPAL*, N° 79, abril de 2003]; "Argentine president berates bondholders", *Financial Times*, 9 de febrero de 2004; "Feast of the vultures", *Latin Finance*, diciembre de 2003; "La Justicia de EE.UU. dio luz verde al canje de la deuda", *La Nación*, 14 de mayo de 2005; "Para S&P, la Argentina salió del default", *La Nación*, 2 de junio de 2005; "La situación económica mejoró, pero surgen las preguntas", *La Nación*, 19 de junio de 2005; "Argentina's debt program seen as exception to the rule", Reuters, 13 de mayo de 2005; "NY Court lifts Argentine bond freeze", *Financial Times*, 14 de mayo de 2005; Michael Massa, "Global economic prospects: Slower but still solid growth in 2005", Institute for International Economics, 2005; Banco Mundial - Red de Reducción de la Pobreza y Gestión Económica para América Latina y el Caribe, "Argentina-Crisis and Poverty 2003" [Argentina, Crisis y Pobreza 2003], documento No. 26127AR, 24 de julio de 2003; Banco Mundial (2006), "Brazil at a glance", [http://devdata.worldbank.org/AAG/bra\\_aag.pdf](http://devdata.worldbank.org/AAG/bra_aag.pdf); World Fact Book de la CIA (actualizado en septiembre de 2007), <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/br.html#People>.

éxito porque no llegaba al 5% de la deuda necesaria para frenar el acuerdo de Brasil con otros acreedores.

2. Situación de la deuda: En 1998, el valor de la deuda pública brasileña alcanzó el 29% del PBI; representó el 25% del INB.<sup>2</sup>
3. Factores sociales: En 1990, el 17,4% de la población vivía por debajo de la línea de pobreza y el 22% de la población vivía con menos de 2 dólares por día, cifra ésta que en el año 2005 ya ascendía al 31%. El gasto público en educación representó el 3,6% del PBI en 1980, el 5,1% en 1997 y el 4% en 2004. El gasto público en salud entre 1990 y 1996 representaba el 3,4% del PBI y en 2004, el 5%.

#### PANAMÁ

1. Caso de fondos buitres: En octubre de 1995, Elliott and Associates L.P., un fondo neoyorquino, invirtió unos 17,5 millones de dólares en títulos de la deuda panameña por un valor de alrededor de 28,7 millones. En julio de 1996, Elliott demandó a Panamá por el valor total de la deuda. El tribunal se expidió a favor del fondo y ordenó el pago de más de 57 millones de dólares, con intereses incluidos.
2. Situación de la deuda: En 1998, el valor de la deuda externa de Panamá ascendía al 78% del PBI y en 2005, al 68% del INB.
3. Factores sociales: En 1997, el 37,3% de la población vivía bajo la línea de pobreza. Entre 1980 y 1997, el gasto público en educación fue del 4,9% del PBI y en 2004, del 4%.

#### PERÚ

1. Caso de fondos buitres: El fondo Elliott and Associates también adquirió títulos de la deuda peruana en 1996. Aunque había pagado 11,4 millones de dólares por 20,7 millones en títulos, demandó al gobierno peruano
2. El Banco Mundial define el INB (ingreso nacional bruto) como la suma del valor bruto agregado por todos los productores residentes en el país, más los impuestos a la producción (menos las subvenciones) que no se incluyen en el valor de los productos, más las entradas netas de ingresos provenientes del exterior. Los datos se expresan en dólares estadounidenses según la tasa de conversión vigente en los respectivos países, mediante el método Atlas, que aplica un promedio trianual de las tasas de cambio para contrarrestar los efectos de las fluctuaciones transitorias.

y terminó cobrando 58 millones de dólares. El Tribunal Federal de Apelaciones de los Estados Unidos revocó un fallo anterior a favor de Perú.

2. Situación de la deuda: En 1998, la deuda pública peruana equivalía al 55% del PBI y en 2005, al 38% del INB.
3. Factores sociales: En 1997, el 49% de la población vivía bajo la línea de pobreza. El gasto público en educación registró un descenso del 3,1% del PBI en 1980 al 2,9% en 1997 y al 2% en 2005. El gasto público en salud fue del 2,2% del PBI entre 1990 y 1998 y del 1% en 2004.

#### ECUADOR

1. Caso de fondos buitres: La firma Gramecy Advisors, cuyo único objetivo es cobrar títulos de la deuda en cesación de pagos de Rusia y Ecuador, se presenta como uno de los más fervientes defensores de los "derechos de los bonistas". Se trata de un fondo compuesto por pequeños acreedores de Ecuador, con bonos por un valor 10 millones de dólares. Aunque no demandaron a Ecuador, en general, cuando se negocian las grandes reestructuraciones de la deuda, los acreedores minoritarios suelen ser los que adoptan una posición más rígida, pues el gobierno acepta pagar las sumas menos importantes con tal de poder cerrar un trato con los principales acreedores.
2. Situación de la deuda: Los pagos de la deuda externa consumen la mitad de los ingresos fiscales de Ecuador. El total de dicha deuda casi equivale a los 40.000 millones de dólares del producto anual. En 1998, el valor de la deuda representaba el 75% del PBI; en 2005, el 49% del INB.
3. Factores sociales: En 1994, el 35% de la población vivía bajo la línea de pobreza. El gasto público en educación registró un descenso del 5,6% del PBI en 1980 al 3,5% en 1997 y al 1% en 2001. El gasto público en salud fue del 2,5% del PBI entre 1990 y 1998 y del 2,2% en 2004.

#### ARGENTINA

1. Caso de fondos buitres: (i) El 5 de febrero de 2004, un juzgado federal de primera instancia del estado de Maryland dictó la inhibición temporaria de cuatro depósitos de bienes militares argentinos ubicados en los Estados Unidos, por el valor de 3 millones de dólares, a favor de los tenedores de bonos de la deuda del país. El 31 de enero de 2004, otro

juzgado federal de primera instancia de Nueva York había autorizado que los bonistas identificaran los bienes comerciales del gobierno argentino en los Estados Unidos pasibles de ser embargados; el país deudor, a su vez, contrató un grupo de abogados para invocar la inmunidad diplomática de los bienes inhibidos. (ii) Argentina inició el proceso oficial de reestructuración de la deuda a principios del año 2005. La oferta fue aceptada por el 76,15% de los acreedores. Dos fondos de alto riesgo que no aceptaron el canje de la deuda decidieron demandar al gobierno argentino. Se trataba de EM Ltd., un fondo vinculado con el (tristemente) célebre inversor Kenneth Dart, y de MNL Ltd., un fondo con sede en las islas Caimán ligado a la firma Elliott Associated (que había demandado a Perú en 1996 por 58 millones de dólares). El acuerdo por la reestructuración de la deuda argentina se vio demorado a causa de la demanda, mientras transcurrían las deliberaciones en Nueva York. Esto retrasó el canje de bonos viejos por bonos nuevos, una situación angustiosa para un país que finalmente había logrado cerrar un acuerdo de reestructuración con la mayoría de los acreedores de una deuda que se encontraba en cesación de pagos desde hacía cuatro años. Por fin, en mayo de 2005, el tribunal de la Cámara Federal de Apelaciones de Manhattan decidió ratificar la sentencia anterior del juez Thomas Griesa, quien en marzo de 2005 se había expedido contra los acreedores. Según Griesa, éstos no podían embargar bonos argentinos por el valor de 7.000 millones de dólares hasta que se hubiera completado el canje de la deuda, pues dichos bonos eran propiedad de los bonistas y, por lo tanto, no eran activos del gobierno argentino, sino pasivos. Después del canje, los bonos serían pagados bajo las condiciones de la reestructuración, por lo que carecerían de valor para los demandantes. Ésta fue una victoria importante para el gobierno argentino, no sólo porque permitió que se concretara el canje, sino porque demostró a otros (potenciales) acreedores de fondos buitres que las demandas judiciales no serían la vía más rentable para cobrar sus títulos.

2. Situación de la deuda: Tras entrar en cesación de pagos por una deuda superior a los 80.000 millones de dólares en el año 2001, en febrero de 2005 el gobierno argentino ofreció a los bonistas unos 41.000 millones de dólares en bonos nuevos a cambio de los 102.600 millones de capital e intereses impagos. Ésta fue la principal pérdida de capital aceptada por los acreedores de un gobierno nacional entre todas las reestructuraciones de la deuda pública en la historia moderna.
3. Factores sociales: La crisis que culminó con la decisión de entrar en cesación de pagos de la deuda pública fue la más grave que vivió Argen-

tina en toda su historia. La tasa de desempleo, que en octubre de 2001 ya ascendía al 18,3%, saltó al 21,5% en mayo de 2002, seis meses después de que se anunciara la suspensión de los pagos a los acreedores privados de la deuda pública. La pérdida de puestos de trabajo se profundizó, sobre todo en la economía formal, donde la tasa de empleo cayó un 10,5% entre junio de 2001 y noviembre de 2002. Las estadísticas del Banco Mundial sobre 28 centros urbanos indican que el índice de pobreza aumentó del 38,3% en octubre de 2001 a un máximo del 58% hacia fines de 2002. En el mismo lapso, la cantidad de personas que viven bajo la línea de la indigencia se duplicó. La distribución del ingreso también se vio afectada, lo que indicaría que los estratos más pobres de la población sufrieron más que los segmentos con mayor poder adquisitivo. En este contexto lamentable, los sectores de la salud y la educación han sufrido un duro golpe, que se evidencia en el creciente deterioro de los servicios. La violencia también ha aumentado. En julio de 2003, el gasto público destinado a los sectores más pobres de la población registraba un incremento del 21% con respecto a los niveles previos a la crisis. No obstante, como la cifra de personas que cayeron debajo de la línea de pobreza durante la crisis aumentó considerablemente, el gasto real *per cápita* en ese segmento en realidad bajó un 16%.

4. Avances económicos: A pesar de las grandes dificultades, en 2004 Argentina logró un crecimiento real del PBI del 9%. Asimismo, hacia mediados de 2005, el gobierno había alcanzado un superávit fiscal que rondaba el 3,2% del PBI, lo que entusiasmó a los inversores internacionales y, sobre todo, a las agencias de calificación crediticia. La firma Standard and Poor's, por ejemplo, mejoró la calificación de los bonos del canje, lo que atrajo cada vez más a los inversores internacionales, interesados en un rendimiento relativamente alto (de un 16% anual) justo cuando las tasas de interés de los países desarrollados se mantenían a un nivel bajo (de un 4% anual). Sin embargo, conservar el superávit fiscal será un desafío para el gobierno de Argentina, cuyo gasto se verá incrementado, sobre todo, por el pago de la deuda.

## NICARAGUA

1. Caso de fondos buitres: Un grupo de inversores estadounidenses ha demandado al gobierno por el pago total de los títulos de deuda en cesación de pagos correspondientes a bancos comerciales, de la década de 1980, más intereses devengados. A fines de la década de 1990, Leuca-

dia National Corp., un conglomerado en problemas con sede en Nueva York, y Van Eck, un fondo de inversiones neoyorquino, compraron los títulos de la deuda a unos pocos centavos por dólar. Si se salen con la suya, la inversión que hicieron en Nicaragua les dará un rendimiento espectacular. Van Eck, por ejemplo, compró títulos de deuda con un valor nominal de unos 50 millones de dólares que hoy le rendirían 250 millones si le se le pagara el monto total más intereses.

2. Otros factores: Nicaragua es un país pobre, azotado por las guerras civiles, las catástrofes naturales y una serie de escándalos de corrupción que derivaron en el encarcelamiento del ex presidente Arnaldo Aleman. El gobierno actual afirma que está tratando de acabar con la corrupción, de reducir la pobreza (con un ingreso anual per cápita de apenas 500 dólares) y de ingresar en la Iniciativa para la Reducción de la Deuda de los Países Pobres Muy Endeudados que patrocina el Banco Mundial.

## Sujetos fundacionales de pertenencia política: el cambio en la relación actual con el Estado nacional\*

Existen pocas instituciones modernas tan emblemáticas de los derechos como la ciudadanía. En este sentido, la construcción de la ciudadanía durante los últimos siglos y su deconstrucción parcial en la actualidad sirven para arrojar luz sobre ciertos temas cruciales en torno a los derechos y a la formación de un sujeto de derecho. En el ciudadano como sujeto se articula una serie de derechos particulares que no pueden generalizarse en otro tipo de sujetos. No obstante, la complejidad y la multiplicidad de tensiones que se insertan en la institución formal de la ciudadanía le dan un carácter heurístico para el análisis de la temática más general de los derechos.

Sobre la base de tal complejidad y de tales tensiones, la tesis ordenadora de este capítulo es que la ciudadanía es fruto de un contrato, no completamente explicitado, entre el Estado y sus sujetos.<sup>1</sup> Por otra parte, es lógico que ese contrato se encuentre incompleto, por el mismo significado históricamente condicionado de la institución de la ciudadanía. Este carácter incompleto hace posible que una institución tan formalizada pueda acomodarse a los cambios o, más bien, a la posibilidad de responder al cambio sin sacrificar su estatus formal. Ese rasgo también pone de relieve la labor

\* La traducción del presente capítulo se basa parcialmente en la ponencia que la autora presentó en español para el Tercer Congreso Internacional sobre Derechos Humanos celebrado en Bilbao en el mes de junio de 2008. [N. de la T.]

1 Con otras cuestiones en mente, Sunstein (1993) desarrolla la idea de un contrato no completamente teorizado, pero aquí me he tomado ciertas libertades en el uso de esa idea con respecto a la formulación de su autor. La primera vez que utilicé este concepto, fue para un análisis de las políticas de inmigración, donde afirmaba que la cuestión debía conceptualizarse en esta línea de pensamiento (1996: cap. 3), dada la complejidad y la multiplicidad de tensiones existentes en ese conjunto de procesos que denominamos "inmigración". Aquí, hago extensivo el mismo análisis a la cuestión de la ciudadanía.

de acomodamiento, ya sea para dar respuesta a nuevas condiciones, a nuevas subjetividades o a nuevas instrumentalidades. La presente investigación se sitúa precisamente en este aspecto de lo incompleto. En el capítulo 2, examinábamos la formación de un sujeto ciudadano en la Edad Media como resultado de la creación activa del derecho urbano; mientras que en el capítulo 3 examinábamos la formación, en Inglaterra y en los Estados Unidos, de un ciudadano con propiedades y medios (tipificado por la burguesía industrial) y un ciudadano desfavorecido (el obrero fabril) como manifestaciones de una desigualdad formalizada en el derecho. Mediante las luchas civiles y laborales, los sujetos desfavorecidos reclamaron derechos formales y los obtuvieron, aunque estas luchas para la reformulación de la ciudadanía aún continúan. Sin embargo, en todos estos años, la institución formal ha permanecido en pie, no ha sido derrumbada. En el presente capítulo me propongo analizar cómo se enfrenta dicha institución a los cambios actuales en el contexto social mayor, en el derecho, en la subjetividad política y en las prácticas discursivas.

Un elemento clave que une todas esas historias y, en cierto modo, garantiza la durabilidad de la institución de la ciudadanía es el deseo del Estado de transformar en nacionales las principales instituciones que podrían haber seguido otra trayectoria y que, de hecho, en cierta medida lo hicieron a lo largo de buena parte de la historia de Occidente. La pertenencia política como categoría nacional es en la actualidad una condición heredada, que se da por sentada y no se concibe como un proceso para crear un sujeto de derecho. Aunque su configuración se basa en las condiciones de las ciudades de finales de la Edad Media, hoy en día se entiende como algo indisociable del Estado-nación (Hummelfarb, 2001). Sin embargo, actualmente las transformaciones significativas, aunque no absolutas, de la condición nacional en general y del Estado nacional en particular ayudan a evidenciar la historicidad de la institución formal de la ciudadanía y, por lo tanto, muestran su carácter espacial nacional como sólo uno de los muchos marcos posibles. La ciudadanía se vuelve una categoría heurística para comprender la cuestión de los derechos y la formación del sujeto, y permite hacerlo de tal manera que recupera las condiciones vinculadas a su articulación territorial y los límites o vulnerabilidades de este marco. En el nivel más formal o abstracto, poco ha cambiado durante el último siglo en lo que respecta a las características fundamentales de la ciudadanía, a diferencia, por ejemplo, de las características de los principales sectores económicos. La base teórica a partir de la cual trato esta cuestión es la historicidad y el carácter arraigado de la ciudadanía y el Estado nacional. Cada uno de ellos ha sido construido de forma elaborada y formal. Y am-

bos han evolucionado históricamente como un paquete nacional inseparable de lo que con frecuencia eran elementos más bien diversos.

Algunas de las principales dinámicas actuales están desestabilizando estos paquetes nacionales y sacando a relucir la propia existencia de ellos y su particularidad. La labor de realizar y formalizar un embalaje unitario para diferentes elementos, hoy en día, se encuentra bajo presiones formalizadas (por ejemplo, la concesión de la doble nacionalidad y el reconocimiento del régimen de derechos humanos internacionales) e informales (por ejemplo, el otorgamiento a los inmigrantes indocumentados en los Estados Unidos del supuesto derecho a solicitar hipotecas para comprarse una casa). Entre las actuales dinámicas desestabilizadoras, se encuentran la globalización y la digitalización, como procesos materiales y como elementos que señalan posibilidades e imaginarios subjetivos. De múltiples maneras, ambas realizan cambios en las relaciones formales e informales entre el Estado nacional y el ciudadano. Asimismo, existe una variedad de prácticas políticas emergentes que, a menudo, incluyen organizaciones y grupos de la población hasta ahora silenciosos o silenciados. Por medio de sus efectos desestabilizadores, estas dinámicas y actores producen espacios operativos y retóricos para que surjan nuevos tipos de sujetos políticos y nuevas espacialidades para la política. En un sentido más amplio, la desestabilización de las jerarquías de poder legítimo centradas en el Estado nacional ha permitido la multiplicación de dinámicas y actores políticos no formalizados o formalizados en parte.

La actual desestabilización ayuda a visualizar la diversidad de fuentes y ubicaciones institucionales para los derechos, así como la variabilidad del sujeto de derecho que es el ciudadano, con independencia del carácter formal de la institución. La deconstrucción de la institución que se plasma en este capítulo da cuenta de esta variabilidad a partir de dos procesos analíticos: el nuevo despliegue de algunos componentes específicos de la ciudadanía en una amplia gama de ubicaciones institucionales y órdenes normativos; y la detección de un número creciente de espacios donde las características formales o pragmáticas de la ciudadanía generan inestabilidad en la institución y, por lo tanto, una posibilidad de cambios. Analíticamente, trazaremos una distinción entre dos focos de atención: los que se basan en el aparato formal de la ciudadanía como institución y los que corresponden a aquellos dominios que surgen fuera de ese aparato formal y, por lo tanto, pueden generar tipos de ciudadanía informal en cuanto a lo institucional. Dentro de la primera categoría se incluyen la relación cambiante entre la ciudadanía y la nacionalidad, la interacción cada vez más formalizada entre los derechos de la ciudadanía y los derechos huma-

nos, las implicaciones que tiene para la ciudadanía formal la privatización del Poder Ejecutivo junto con el desgaste de los derechos a la privacidad de los ciudadanos y la elaboración de una serie de estándares y facultades para ciudadanos que participen en nuevos tipos de operaciones transfronterizas y formales.

Dentro de la segunda, incluyo una variedad de fenómenos incipientes en la institución, generalmente informales, que pueden organizarse en tres tipos de casos empíricos. Uno de ellos se refiere a los procesos que alteran un estatus y conciernen a los ámbitos institucionales formales e informales. Dos ejemplos sirven para ilustrar la gama de posibles casos: el ingreso de los derechos humanos internacionales en el sistema jurídico nacional por medio de un proceso más bien informal que, con el tiempo, puede estabilizarse y llegar a formar parte del derecho nacional; y el hecho de que los inmigrantes indocumentados que demuestren haber residido durante un largo periodo en el país y haber tenido una buena conducta puedan solicitar su regularización basándose en lo que, a fin de cuentas, es un incumplimiento prolongado de la ley. Este tipo de dinámicas constituye un buen ejemplo de una de las tesis que se perfilan en el presente trabajo: las normas y los actores excluidos son factores que pueden hacer historia, aunque sólo se los reconozca cuando se formalizan. Un segundo tipo de caso empírico es la variedad de componentes que suelen agruparse en torno a un conjunto de derechos ciudadanos formales, a pesar de que su estatus legal sea de otro tipo. Una posible forma de clasificar estos componentes es basarse en las prácticas, identidades y ubicaciones en las que se plasma la ciudadanía. Esta diferenciación me permite centrarme en sujetos que, por definición, son clasificados como no políticos en el sentido formal del término, por ejemplo el sujeto que constituyen el “ama de casa” o la “madre”, pero que pueden tener un importante activismo y ser agentes políticos emergentes. Otro ejemplo es el de los sujetos políticos que no son totalmente reconocidos en cuanto tales, como los inmigrantes sin papeles, pero que pueden funcionar en tanto sujetos de derecho parciales (como sería en el caso del derecho a un salario por trabajos realizados) y, de forma más general, en tanto parte del escenario político. Uno de los principales fenómenos institucionales que dan sentido a las prácticas y los agentes políticos informales es la noción, desarrollada en el presente capítulo, de que el aparato formal de la política en la actualidad tiene cada vez menos espacios para lo verdaderamente político.

La conceptualización de estas cuestiones se organiza mediante la idea de que, en la medida en que la ciudadanía depende, al menos en parte, de las condiciones en que se arraiga, condiciones que han cambiado de forma

específica y general, en la actualidad podemos estar asistiendo al correspondiente conjunto de cambios en la propia institución. Es posible que algunos de estos cambios no se hayan formalizado aún y que otros nunca lleguen a hacerlo del todo. El Estado nacional es una de las ubicaciones institucionales estratégicas para los mayores cambios contextuales y para los cambios más específicos relativos a la ciudadanía. Por lo tanto, esta última, incluso aunque se sitúe en ubicaciones institucionales que sean supuestamente nacionales, es una institución que puede haber cambiado si el propio significado de lo nacional ha cambiado. El análisis empírico, entonces, se centrará en determinar si los cambios que implican la dinámica de la globalización y la desnacionalización en la organización territorial e institucional de la autoridad del Estado también están transformando a la ciudadanía. Cabría preguntarse, asimismo, si esta transformación se está produciendo incluso cuando la ciudadanía permanece centrada en el Estado nacional, es decir, aunque no se vuelva necesariamente posnacional.<sup>2</sup> El objetivo del análisis empírico es detectar y descifrar los cambios formales e informales en los derechos del sujeto ciudadano, en sus prácticas y en las dimensiones subjetivas de la institución. Al incorporar los "derechos", las prácticas y las subjetividades informales, se podrá dar cuenta de las inestabilidades y, por lo tanto, las posibilidades de mayores cambios. Según mi interpretación, se trata de una desnacionalización parcial y a menudo incipiente de la ciudadanía.

En el cierre del presente capítulo, por su parte, explicaremos que muchas de las transformaciones en el contexto más amplio y en la propia institución de la ciudadanía se hacen manifiestas en la esfera de la política informal. El espacio más evolucionado para estas transformaciones posiblemente sea la ciudad global, que concentra los ejemplos más desarrollados y claros de los principales cambios en el sistema y, al hacerlo, se reconfigura como un espacio urbano parcialmente desnacionalizado que permite una reinención parcial de la ciudadanía en tanto práctica y proyecto. Las ciudades globales, en efecto, son espacios que pueden salir de las jerarquías de escala institucionalizadas articuladas por medio del Estado-nación. Las prácticas y la política informal alejan a la institución de las cuestiones de nacionalidad en su sentido más estricto y la acercan a la manifestación de una amplia gama de intereses particulares, desde las protestas contra la violencia policial y la globalización, hasta la política

<sup>2</sup> Bosniak (1997: 29-30) entiende esto cuando afirma que, para algunos autores (Sassen, 1996), hay una devaluación de la ciudadanía, pero que el Estado-nación sigue siendo su referente y, a estos efectos, no es una interpretación posnacional.

sobre preferencias sexuales y la ocupación de casas por parte de los anarquistas. En mi opinión, esto es un avance hacia las prácticas ciudadanas que giran en torno a la reivindicación de los derechos sobre la ciudad. No son necesariamente prácticas urbanas, pero es, sobre todo, en las grandes ciudades donde vemos en simultáneo algunas de las desigualdades más extremas y las condiciones que permiten esas prácticas ciudadanas. En las ciudades globales, estas prácticas también dan la posibilidad de apelar directamente a formas de poder estratégicas, que yo interpreto como significativas en un contexto en el que el poder es cada vez más privado, global y difuso. Así como Max Weber detectó en la ciudad medieval el lugar estratégico para que los burgueses pudieran actuar en tanto agentes políticos y Lefebvre detectó en las grandes ciudades modernas el lugar estratégico para las luchas de los trabajadores industriales organizados por sus derechos, yo detecto en la ciudad global el lugar estratégico para un nuevo tipo de actores y proyectos políticos.

#### LA CIUDADANÍA Y LA NACIONALIDAD

Según la definición más estricta, la ciudadanía describe la relación legal entre el individuo y el sistema político. En principio, ésta podría adoptar diversos modos, que dependerán en gran medida de la definición del sistema político. En Europa, una de las definiciones fundamentales era la ciudad, tanto en la Antigüedad como en la Edad Media. Sin embargo, la configuración del sistema de gobierno adopta su forma más desarrollada con el Estado nacional, lo que a la larga lo convierte en el sistema predominante. La evolución de las entidades políticas en la línea de formación del Estado le otorgó a la ciudadanía su carácter absolutamente formalizado e institucionalizado, además de transformar a la nacionalidad en un componente fundamental de ésta. Hoy en día, tanto la ciudadanía como la nacionalidad se refieren al Estado nacional. Si bien en esencia el concepto es el mismo, cada uno de los términos refleja un marco legal distinto. Ambos identifican el estatus legal de un individuo en términos de su pertenencia al Estado, pero la ciudadanía se limita en gran medida a la dimensión nacional, mientras que la nacionalidad se enmarca en la dimensión jurídica internacional en el contexto de un sistema interestatal. El estatus legal abarca los detalles específicos de la definición de ciudadano reconocida por el Estado y el fundamento formal de los derechos y responsabilidades que tiene cada individuo en relación con el Estado. Según

el derecho internacional, cada Estado puede determinar a quién considerará ciudadano.<sup>3</sup> Las leyes nacionales que definen la condición de ciudadano varían de modo significativo según el Estado, al igual que las definiciones de los derechos y obligaciones que conlleva la ciudadanía. A pesar de la tendencia a la armonización, incluso en la Unión Europea, que se encuentra cada vez más formalizada, aún existen diferencias pronunciadas en la articulación de la ciudadanía y, por ende, en la definición de quienes no son ciudadanos (Hansen y Weil, 2002).

La transformación de la ciudadanía en una institución del Estado nacional y su alejamiento de las ciudades y la sociedad civil se inserta en una dinámica de cambio más amplia. En ese proceso, ciertos órdenes institucionales fundamentales, como el militar, el industrial, el educativo y el cultural, comenzaron a recalar en la escala nacional. Todos estos elementos constituyeron el núcleo de la formación y la consolidación del Estado nacional como principal comunidad política y como espacio esencial para la socialización de los individuos mediante la inserción en la ciudadanía nacional. En este contexto, la nacionalidad se transforma en un elemento constitutivo central de la institución de la ciudadanía, a diferencia de lo que ocurría en las ciudades medievales descritas por Weber.

Dicha transformación se puede observar en la evolución del significado de la nacionalidad. Históricamente, el concepto de nacionalidad se vincula con la lealtad debida por el individuo al soberano. Esta noción data del primer sistema estatal europeo, incluso en sus formas más elementales, y describe el nexo inherente y permanente del sujeto con el soberano, reflejado en la premisa de que “ningún hombre puede abjurar de su país” (Turner, 2000). Este nexo se consideraba indisociable o, al menos, exclusivo, pero si bien era defendible en épocas de movilidad individual limitada, se tornó problemático ante los procesos de migración de gran escala, que integraron las nuevas formas de desarrollo industrial. La naturaleza indisociable del vínculo se fue reemplazando por la exclusividad, lo que posibilitó los cambios de nacionalidad. Mientras que la doctrina de la lealtad como nexo indisoluble es producto de la Europa medieval, el desarrollo del vínculo de lealtad exclusiva refleja el contexto político de la segunda mitad del siglo XIX, cuando la soberanía estatal se configuró como prin-

3 El principal documento en este sentido es el Convenio de La Haya Concerniente a Determinadas Cuestiones Relativas a Conflictos de Leyes de Nacionalidad de 1930. La nacionalidad es importante en varios contextos del derecho internacional. A su vez, diversos tratados y convenios internacionales tienen consecuencias sobre la nacionalidad.

cipio organizador de un sistema internacional, regido en gran medida por Europa y centrado en dicho continente.

Ese fenómeno resulta evidente al analizar cómo se concibió la nacionalidad y cómo evolucionó. El intenso nacionalismo y la competencia territorial entre los estados que se registran hacia fines del siglo xix y durante gran parte del siglo xx le otorgan un carácter indeseable a la idea de la doble nacionalidad, pues resulta incompatible con las lealtades individuales y desestabiliza el ordenamiento internacional. Es más, se observa el desarrollo de una serie de mecanismos destinados a prevenir o contrarrestar las causas comunes de la doble nacionalidad (Sassen, 1999: caps. 4 y 5; Marrus, 1985). En ese momento, no existían acuerdos generales o genéricos sobre ella; sólo era una alternativa en casos excepcionales, lo cual presenta un gran contraste con la década de 1990, cuando se registra una proliferación de estados que permiten la doble nacionalidad.<sup>4</sup> Las percepciones negativas sobre la doble ciudadanía subsistieron hasta bien entrada la década de 1960 e incluso hasta la década de 1980 en numerosos países. Aun en la actualidad, con frecuencia su otorgamiento se basa en una suerte de aceptación informal de que el ciudadano también adquirirá una segunda nacionalidad. Este rechazo a la doble ciudadanía tiene carácter parcialmente estructural, pues la principal meta del sistema internacional ha sido eliminar sus causas por medio de la codificación multilateral de las normas al respecto (Rubenstein y Adler, 2000). La institución de la ciudadanía centrada en la lealtad no alcanzó su punto máximo sino hasta el siglo xx. Hubo que esperar hasta fines de ese siglo para que las transformaciones generales crearan las condiciones que permitieron un cambio en la institución y en su relación con la nacionalidad, lo que también supuso un cambio en el contenido legal de esta última. Los estados comenzaron a dar cabida a ciertas opciones formales e informales que diluyeron esa formalización en particular: la nacionalidad empezó a adoptar formas más flexibles. La tradicional resistencia a la doble o múltiple nacionalidad fue reemplazada por una aceptación selectiva. De acuerdo con algunos teóricos del derecho (Rubenstein y Adler, 2000; Spiro, 1997), la doble y múltiple nacionalidad pronto será lo normal. En tanto y en cuanto la importancia de la nacionalidad en el derecho internacional es una función de la posición

4 Soysal (1994, 1997) y Feldblum (1998) interpretan el aumento de los estados que aceptan la doble nacionalidad como un fenómeno de ciudadanía posnacional más que como una devaluación de las lealtades nacionales. En mi opinión, se trata de una desnacionalización parcial de la ciudadanía (véase mi respuesta a Bosniak en Sassen, 2000).

central que ocupan los estados en la maquinaria de ese derecho, la disminución de la importancia estatal en ese sentido afectará el valor de la nacionalidad. Aquí se puede trazar un paralelo con la devaluación parcial de la soberanía basada en el Estado-nación.

Algunas de las principales transformaciones que se observan en la actualidad bajo el impacto de la globalización pueden conferir a la ciudadanía otro conjunto de características, en la medida en que continúa respondiendo a las condiciones en las que se inserta. La nacionalización de la institución que se ha producido en los últimos siglos puede dar lugar a una desnacionalización parcial. A estos efectos, una dinámica fundamental es la creciente articulación de la globalización con las economías nacionales y la consiguiente retirada del Estado de varias esferas relativas a los derechos ciudadanos, con la posibilidad de un debilitamiento de la lealtad al Estado. A su vez, la lealtad de los ciudadanos puede ser menos importante hoy para el Estado de lo que fue en un momento de intensa actividad bélica, en el que necesitaba ciudadanos-soldados fieles. Hoy en día, la tecnología puede reemplazar a las fuerzas militares y los profesionales, a los ciudadanos-soldados. Además, lo que es más importante, en los países más desarrollados la guerra ha perdido relevancia, en parte gracias a la globalización económica. Las empresas y los mercados globales no quieren que los países ricos entren en guerra unos contra otros. El proyecto "internacional" es totalmente diferente de lo que era en el siglo xix y la primera mitad del siglo xx, hecho que quedó patente en los debates precedentes a la invasión de Irak en 2003, que volvieron a nacionalizar la política. Excepto algunos sectores sumamente especializados, como la industria del petróleo y los servicios bélicos, las empresas globales de los Estados Unidos y de otros países se opusieron a la invasión de forma generalizada. A su vez, la posición del ciudadano se ha visto muy debilitada por la preocupación de los estados por la seguridad nacional, aunque dicha preocupación supuestamente está orientada a la protección de esos ciudadanos. Antes, la nacionalidad podía hacer que uno fuera designado ciudadano residente sospechoso en algunos casos, como el de los alemanes y los japoneses en los Estados Unidos durante la Segunda Guerra Mundial. Hoy, todos los ciudadanos son, en principio, sospechosos en los Estados Unidos debido a la guerra declarada por el gobierno contra el terrorismo (véase la siguiente ponencia en: <http://cgsigmu.edu/nervousborders>).

Por otra parte, muchas de las dinámicas que originaron las economías, los sistemas de gobierno y las sociedades de los siglos xix y xx incluían una articulación entre la escala nacional y el crecimiento de los derechos de los ciudadanos. Esta articulación no era sólo un proceso político sino que

contenía un conjunto de funciones para los trabajadores, los propietarios y el Estado, funciones que han cambiado desde la década de 1970. Durante la etapa de industrialización, la formación de clases, la lucha de clases y las ventajas de los patrones o los trabajadores tendían a insertarse en la escala nacional y a identificarse con la legislación estatal, las reglamentaciones, las responsabilidades y los derechos derivados del Estado. Este último adquirió una función clave como garante del bienestar de enormes segmentos de la población, tanto en la clase obrera como en la burguesía. El desarrollo del Estado benefactor en el siglo xx fue posibilitado en gran medida por las luchas de los trabajadores, cuyos triunfos en realidad contribuyeron a que el capitalismo resultara más sustentable. Los sectores favorecidos de la sociedad, como la clase media en aumento, también pusieron en juego sus intereses en la escala nacional y se vieron respaldados por la planificación estatal, como fue el caso de las inversiones públicas en infraestructura para el transporte y la vivienda. Los tribunales de justicia y las legislaturas (o parlamentos), por su parte, elaboraron las leyes y los sistemas necesarios, además de convertirse en un espacio institucional clave para la concesión de derechos a los sectores más pobres y desfavorecidos. Sin embargo, en la actualidad, el creciente peso otorgado a las nociones de “competitividad” de los estados ejerce presión sobre las funciones particulares de esa etapa anterior y se desarrollan nuevas razones para reducir esos derechos, lo que a su vez debilita la relación recíproca entre el ciudadano y el Estado. Esta relación cada vez más debilitada adopta contenidos específicos para diferentes sectores de la ciudadanía. Los sectores pobres y los trabajadores con sueldos bajos son, quizás, el caso más llamativo (Munger, 2002), pero el empobrecimiento de la clase media tradicional, que se está dando en más y más países de todo el mundo, también es cada vez más visible. Por último, los efectos intergeneracionales de estas tendencias indican que habrá más cambios. Así, la tasa de desempleo desproporcionadamente alta entre los jóvenes y los vínculos débiles que muchos de ellos entablan con el mercado laboral, un mecanismo considerado fundamental para su socialización, debilitarán más aun la lealtad y el sentido de reciprocidad entre esos futuros adultos y el Estado (Roulleau-Berger, 2002).

Estas tendencias se unificaron al inicio del siglo xxi y están desestabilizando el significado del término ciudadanía tal y como se lo entendía en el siglo xix y en la mayor parte del siglo xx. La relevancia cada vez mayor de las nociones del “Estado competitivo” y el consiguiente acento en los mercados han puesto en tela de juicio los fundamentos del Estado de bienestar en su sentido más amplio, es decir, que el Estado es responsable del bienestar básico de sus ciudadanos, y que la función del Estado debe

ser diferente de la de las empresas. Para Marshall (1977) y muchos otros autores, el Estado de bienestar es un ingrediente importante de la ciudadanía social. El tener que depender de los mercados para resolver problemas políticos y sociales se percibe como un salvaje ataque a los principios de la ciudadanía (Saunders, 1993). Según Saunders, la ciudadanía que se inscribe en las instituciones del Estado de bienestar es un amortiguador contra los caprichos del mercado y las desigualdades del sistema de clases. Ahora bien, en el Estado moderno típico, la ciudadanía se basa en la obligación individual de aportar con impuestos al sistema estatal de suministros. Esta idea fue un componente esencial de la reconstrucción keynesiana durante la posguerra, fundada en las premisas del pleno empleo, la predominancia de la familia nuclear y las relaciones exclusivamente heterosexuales. Tales eran los supuestos del modelo dominante de ciudadanía en el plan Marshall, que, no obstante, se han visto seriamente debilitados por la globalización y el ascenso del mercado como mecanismo preferido para el tratamiento de un número creciente de cuestiones sociales.

Asimismo, la naturaleza de la ciudadanía se ha visto afectada por los tipos de cambios que se describen en el capítulo 4, como el desgaste de los derechos a la privacidad, pero también por una proliferación de viejas cuestiones que han vuelto a llamar la atención. Entre estas últimas, se encuentran la temática de la pertenencia al Estado de las comunidades aborígenes, los pueblos sin Estado y los refugiados.<sup>5</sup> Todas ellas tienen implicaciones significativas para los derechos humanos relacionados con la ciudadanía (Benhabib, 2002; Brysk y Shafir, 2004). Estos cambios sociales en el papel del Estado-nación, los efectos de la globalización en los estados y la relación entre los grupos dominantes y subordinados también tienen implicaciones importantes para las cuestiones relativas a la identidad. Ong (1999: caps. 1 y 4) advierte que, en los procesos transfronterizos, las personas acumulan derechos parciales y, con frecuencia, contingentes, lo que ella llama ciudadanía flexible.

Como bien pregunta Shotter, "¿el concepto de ciudadanía resultará útil para analizar la problemática de la pertenencia, la identidad y la personalidad en el mundo moderno?" (1993: ix). ¿Es posible que un cambio tan profundo en la relación entre el Estado y el ciudadano no modifique a la propia institución? Estas preguntas adquieren un nuevo significado si se considera el peso de la sociedad civil en la configuración de la ciudadanía y la especificidad cultural e histórica de ambas en la teoría social y política

5 Véase, por ejemplo, Knop, 2002; véase también Sassen (1999: cap. 6).

de Occidente (Turner, 1993; Benhabib, 2002). En tanto y en cuanto las nuevas condiciones transforman el significado y el contenido de la sociedad civil, por ende, pueden alterar también la ciudadanía. Las fuerzas globales que desafían y modifican la autoridad del Estado-nación pueden atribuirle a los derechos humanos un papel mayor en la regulación normativa de la política a medida que esta última se globaliza. Si se teoriza sobre la ciudadanía como una institución necesariamente nacional (Himmelfarb, 2001), entonces no se puede dar cuenta de estos nuevos fenómenos con el lenguaje tradicional de la ciudadanía.<sup>6</sup> Una interpretación alternativa sería suspender lo nacional, como en las nociones posnacionales, y postular que la cuestión de dónde se inscribe la ciudadanía debería ser determinada a la luz de las prácticas sociales en proceso de desarrollo (Bosniak, 2000a).<sup>7</sup>

En síntesis, los trabajos teóricos sobre la ciudadanía y sus transformaciones han aportado varios tipos de distinciones y ordenamientos novedosos, algunos de los cuales se centran en el Estado-nación. La breve descripción que realizo a continuación, donde resulta imposible hacerle justicia a toda esa variedad de trabajos, demuestra al menos que las definiciones estrictas y formales de la ciudadanía resultan cada vez más insuficientes. Si bien se trata de algo que en cierto modo siempre ha sido así, esos trabajos indican que las condiciones actuales, como la globalización, la diversidad y las reivindicaciones de los sectores excluidos, están profundizando esa dinámica.

6 De este modo, según Karst, "hoy, en los Estados Unidos, la ciudadanía es inseparable de un complejo marco legal que incluye un corpus jurídico de derecho positivo comúnmente aceptado, instituciones normativas fuertes e instituciones para la aplicación de la ley capaces de realizar su trabajo" (2000: 600). No reconocer la importancia de las cuestiones jurídicas es, para Karst, un gran error. La ciudadanía posnacional carece de un marco institucional que pueda proteger los valores sustanciales de la ciudadanía. Sin embargo, Karst reconoce la posibilidad de un nacionalismo virulento y la exclusión de los extranjeros cuando se le otorga una posición central a la situación legal.

7 Véanse, por ejemplo, Soysal, 1994; Jacobson, 1996. Cada vez hay más material publicado que amplía el contenido del concepto de ciudadanía. Por ejemplo, algunos especialistas se centran en las conexiones afectivas que las personas establecen y mantienen con los demás en el contexto de una sociedad civil cada vez más transnacional (véanse *Global Civil Society Yearbook*, 2002; J. Cohen, 1995; Lipschutz y Mayer, 1996). Aquí, la ciudadanía reside en las identidades y en los compromisos que surgen de las filiaciones transfronterizas, especialmente las asociadas con la política de oposición (Caglar, 1995; para un análisis jurídico, véase Hunter, 1992), aunque puede incluir los circuitos corporativos profesionales, que son formas de subculturas globales parcialmente desterritorializadas.

## UNA CIUDADANÍA RELOCALIZADA SIN FRONTERAS

Varios especialistas en diversas disciplinas, armados de distintas preguntas, han realizado sus aportes a la reelaboración del tema de la ciudadanía y las numerosas distinciones teóricas que éste suscita. Sin embargo, en la mayoría de los casos, tales distinciones se analizan dentro del marco implícito del Estado-nación. En este sentido, gran parte de los trabajos teóricos al respecto no pueden interpretarse como posnacionales, incluso si aspiran a ubicar la ciudadanía en esferas que exceden el dominio político formal. No obstante, la deconstrucción de la ciudadanía también ha impulsado a un conjunto más reducido de autores que comienzan a desarrollar otras concepciones, en términos políticos o en términos psicológicos y sociológicos, pero no basadas en el Estado-nación. La creciente preeminencia del régimen internacional de derechos humanos ha desempeñado una importante función teórica y política en la consolidación de las concepciones posnacionales, aunque también ha puesto de relieve las diferencias entre los derechos de la ciudadanía y los derechos humanos. En otro apartado del presente capítulo efectuaremos una yuxtaposición entre dichas concepciones posnacionales y los marcos desnacionalizados en los que se insertan estas transformaciones.

Un breve análisis de algunas cuestiones clave que surgen en la vasta producción teórica sobre el tema resultará de utilidad para trazar un mapa del terreno sumamente expandido en el que se construye hoy en día la cuestión de la ciudadanía y los derechos. En los últimos veinte años, se observan varios intentos de organizar las conceptualizaciones diversas de la ciudadanía en tanto estatus legal, en tanto conjunto de derechos, en tanto actividad política y en tanto forma de identidad y sentimiento colectivo (Kymlicka y Norman, 1994; Carens, 1996; Benhabib, 2002; Vogel y Moran, 1991; Conover, 1995; Bosniak, 2000b). Asimismo, algunos autores (Young, 2002; B. Turner, 1993; C. Taylor, 1994; y en líneas generales, Van Steenberg, 1994) sostienen que la ciudadanía cultural es un ingrediente necesario de toda concepción completa de la ciudadanía, mientras que otros hacen hincapié en la importancia de la ciudadanía económica (Fernández Kelly, 1993; Sassen, 1996: cap. 2) y están también quienes destacan la dimensión psicológica y los lazos de identificación y solidaridad que tenemos con otros grupos del mundo (Conover, 1995; Carens, 1996; Pogge, 1992).

Aunque varias de estas distinciones reconstruyen la categoría de ciudadanía y ayudan a formular conceptualizaciones novedosas, no necesariamente se alejan de las nociones basadas en el Estado-nación. A fin de elaborar un concepto de la ciudadanía posnacional hace falta poner en tela de juicio el supuesto de que el sentido de la ciudadanía para los habitantes

de los estados democráticos liberales está caracterizado fundamentalmente por un marco que se basa en la nación. Resulta necesario considerar estas cuestiones sobre la identidad, pero también los fenómenos más formales, como la ciudadanía europea y el crecimiento del régimen internacional de derechos humanos. En tanto y en cuanto los fenómenos legales y formales no han avanzado demasiado, el análisis de las experiencias de la identidad se torna fundamental para las concepciones posnacionales de la ciudadanía. A estos efectos, las investigaciones más generales sobre los cambios en la institución de la ciudadanía deberían incorporar el estudio de las transformaciones en el seno del Estado nacional y la consiguiente posibilidad de que surjan nuevos tipos de formalización de los derechos y el estatus del ciudadano, formalización que podría contribuir con una desnacionalización parcial de ciertos rasgos de la ciudadanía. La distinción entre las dinámicas posnacionales y las dinámicas desnacionalizadas en la construcción de los nuevos componentes de la ciudadanía nos permite dar cuenta de los cambios que quizá se instauren por medio del marco nacional, pero que en realidad están modificando el significado de ese marco.

Los autores que critican la idea de que la identidad se vincula básicamente con una forma de gobierno nacional presentan una gran variedad de posturas, que en muchos casos poco tienen que ver con las concepciones de la ciudadanía posnacional o desnacionalizada. Para algunos, lo importante es que las personas suelen mantener relaciones más fuertes de lealtad e identificación con ciertos grupos culturales y sociales dentro de la nación que con la nación misma (Young, 1990; C. Taylor, 1994). Otros sostienen que la idea de identidad nacional se basa en la supresión de las diferencias culturales y sociales (Friedman, 1973). Éstos y otros autores proponen que se reconozcan la noción de ciudadanía diferenciada y los modos de incorporación sobre la base de los derechos individuales, pero también de los derechos grupales, con frecuencia concebidos en función de grupos culturales (Young, 1990; Kymlicka y Norman, 1994; C. Taylor, 1994; Conover, 1995). Como observa Torres (1998), las posturas del "pluralismo cultural" (Kymlicka y Norman, 1994) y las posturas multiculturalistas (Spinner-Halev, 1994) presentan alternativas al sentido "nacional" de la identidad, pero siguen recurriendo al Estado nacional como marco normativo y como fundamento para dar cuenta de los grupos que participan en la sociedad civil nacional. Esta crítica también se aplica a quienes proponen democratizar la esfera pública mediante la representación multicultural (Young, 1990; Kymlicka, 1995), pues conciben dicha esfera como un ámbito nacional. Por otra parte, las premisas basadas en el Estado también se ven desafiadas por los conceptos de la ciudadanía local, que en general giran en

torno a las ciudades (véanse, por ejemplo, Magnusson, 1990, 2000; Isin, 2000), o por las "reivindicaciones para la ciudadanía" de ciertos dominios de la vida social que con frecuencia no se incluyen en las nociones convencionales de la política (Bosniak, 2000a). Entre los ejemplos de esto último se pueden mencionar el reconocimiento de las prácticas ciudadanas en el lugar de trabajo (Pateman, 1989; Lawrence, 2004), en la economía (Dahl, 1989), en la familia (Jones, 1998) y en los nuevos movimientos sociales (Tarrow, 1994; Magnusson, 2000). Todas éstas son versiones más sociológicas de la ciudadanía, que no se limitan a los criterios políticos formales para la definición de sus características específicas. Si bien algunas de estas posturas se quedan enmarcadas en el Estado-nación y, por ende, no encajan en las concepciones posnacionales de la ciudadanía, es posible que sí encajen en una concepción de la ciudadanía como institución parcialmente desnacionalizada o en proceso de desnacionalización.

Influida en parte por estas posturas críticas y nacida en parte de otros campos teóricos, una nueva vertiente analítica en franco crecimiento ha comenzado a elaborar nociones transnacionales de la ciudadanía y la sociedad civil. Dicha vertiente se centra en las nuevas formas transnacionales de organización política que surgen en el contexto de la globalización acelerada y la proliferación de las actividades transfronterizas efectuadas por diversos tipos de "actores", en especial los inmigrantes, las ONG, los pueblos originarios, los defensores de los derechos humanos, los grupos ambientalistas, las organizaciones de control armamentista, las asociaciones por los derechos de las mujeres, los defensores de los derechos laborales y los organismos que representan a las minorías nacionales (Smith y Guarnizo, 1998; Keck y Sikkink, 1998; Bonilla *et al.*, 1998; Wapner, 1996; Brysk y Shafir, 2004). Según Falk (1993), estas prácticas ciudadanas exceden lo nacional. El activismo transnacional surge como una forma de ciudadanía global que, de acuerdo con Magnusson, es "la actividad política en su dimensión global" (1996: 103). A su vez, Wapner concibe estas formas emergentes de la sociedad civil como "una parte de la vida asociativa que se ubica por encima del individuo y por debajo del Estado, pero también atraviesa las fronteras nacionales" (1996: 312-333).

En cuanto a la identidad y la solidaridad, podemos mencionar el ascenso del transnacionalismo (Torres, 1998; R. Cohen, 1996; Franck, 1992; Levitt, 2001) y de las lealtades translocales (Appadurai, 1996: 165; Basch *et al.*, 1993). Bosniak (2000a: 482) detecta al menos cuatro formas de identidad ciudadana transnacionalizada. La primera es el crecimiento de la ciudadanía europea que se desarrolla como parte del proceso de integración de la Unión Europea y excede el estatus formal de ciudadano de dicha Unión (Jacobson y

Ruffer, 2003; Soysal, 1994, 1997; Benhabib, 2002; Howe, 1991; Isin, 2000; Delanty, 2000). Turner señala que existe un aumento en la conciencia cultural de la "identidad europea" (2000). La segunda tiene que ver con las conexiones afectivas que las personas establecen y mantienen con los demás en el contexto de una sociedad civil transnacional cada vez más amplia (J. Cohen, 1995; Lipschutz y Mayer, 1996; GCS, 2002). Aquí, la ciudadanía reside en las identidades y en los compromisos que surgen de las filiaciones transfronterizas, especialmente las asociadas con la política de oposición (Falk, 1993), aunque pueden incluirse también los circuitos corporativos profesionales, que son formas de cultura global con inserciones diferenciadas en las ciudades globales (Sassen, 2001: cap. 5). La tercera está relacionada con el surgimiento de las comunidades sociales y políticas transnacionales constituidas por medio de la inmigración transfronteriza. Estas comunidades comienzan a funcionar como la base de nuevas formas de identidad ciudadana en la medida en que sus miembros mantienen la identificación y la solidaridad con los demás a pesar de las divisiones territoriales (Levitt, 2001; Portes, 1995; Basch et al., 1993; R. Smith, 1997; Soysal, 1997; Caglar, 1995). Se trata entonces de identidades ciudadanas que nacen en redes, actividades e ideologías cuyo alcance abarca tanto a la sociedad de origen como a la sociedad receptora. Por último, la cuarta forma supone una suerte de sentido global de la solidaridad y la identificación basado parcialmente en las convicciones humanitarias (Slawner y Denham, 1998; Pogge, 1992). Las nociones sobre la unidad última de la experiencia humana forman parte de una larga tradición, pero hoy en día también existen consideraciones más prácticas (como la interdependencia ecológica, la globalización económica, la globalización de los medios de comunicación y la cultura comercial) que crean interdependencias estructurales y un sentido de la responsabilidad global (Falk, 1993; Hunter, 1992; Held, 1995; Sassen, 1996; Hoerder, 2000).

En resumen, por medio de diferentes vocabularios y cuestiones, estas vertientes diversas dejan patente la variabilidad de la ciudadanía. Al mismo tiempo, también indican lo incompleto de la ciudadanía, un aspecto inherente a la institución debido a su naturaleza histórica y arraigada. En esta característica reside precisamente la posibilidad de transformación con el paso del tiempo y con los cambios de espacio.

#### LA CIUDADANÍA DECONSTRUIDA: UNA ÓPTICA PARA ANALIZAR LA CUESTIÓN DE LOS DERECHOS

Estas condiciones empíricas y las elaboraciones conceptuales de fines del siglo xx suscitan un interrogante fundamental. ¿Cuál es el terreno analítico

en el que tenemos que ubicar la cuestión de los derechos tal y como se articula en la institución de la ciudadanía (Sassen, 1996: cap. 2)? La historia de las interacciones entre los posicionamientos diferenciales y las inclusiones ampliadas indica que es posible el cambio. Las nuevas condiciones de desigualdad y diferencia evidentes en la actualidad y los nuevos tipos de reivindicaciones que generan pueden acarrear más transformaciones en la institución de la ciudadanía. Por ejemplo, aunque se trata de una historia de larga data,<sup>8</sup> la temática de la diversidad asume nuevos significados y contiene elementos nuevos. Un fenómeno que cabe destacar en este sentido es la globalización de las relaciones económicas y culturales, así como el reposicionamiento de la "cultura", que afecta también a las culturas arraigadas en religiones con normas básicas para la vida cotidiana.<sup>9</sup> Queda claro que las definiciones de la ciudadanía basadas en la república constituyen una más entre numerosas opciones, aunque den cabida a la diversidad por medio de la distinción entre la esfera pública y la privada.<sup>10</sup>

Son tres los aspectos que analizaremos como primer paso para descifrar los parámetros conceptuales que captan la complejidad actual de la ciudadanía y, en términos más generales, la formación de sujetos de derecho. En primer lugar, encontramos la propuesta de que la ciudadanía es generada, en parte, por las prácticas de los sectores excluidos, lo cual allana el terreno para los derechos de los actores no formalizados, especialmente en un contexto en el que el control del Estado-nación sobre cuestiones de identidad y pertenencia se ve debilitado por las grandes tendencias sociales, económicas, políticas y subjetivas. En segundo lugar, al ampliar las inclusiones formales de la ciudadanía, el propio Estado nacional contribuyó a legitimar algunas condiciones que, a la larga, facilitaron aspectos clave de la ciudadanía post o transnacional, sobre todo en un contexto de globalización. En tercer lugar, en la medida en que el propio Estado ha sufrido

8 El desafío de negociar la incorporación de nuevos ciudadanos y el tema de la diversidad asociada no son fenómenos nuevos. Saxonhouse (1992) observa que en la Antigua Grecia, frente al problema de la diversidad, se producía teoría política. Podríamos agregar que el objetivo era racionalizar la exclusión.

9 Por ejemplo, resulta evidente que en la cultura musulmana la esfera pública se ve afectada por las dinámicas actuales, sobre todo por el aumento en el uso de Internet, que posibilita la formación de una esfera pública musulmana de carácter transnacional (Eickelman y Anderson, 1999).

10 Tal fue la posición oficial adoptada por el gobierno francés cuando algunos sectores musulmanes del país exigieron que las niñas usaran el velo para ir a la escuela: ese adnínculo puede utilizarse en el hogar, pero está prohibido en las instituciones estatales y otros espacios públicos.

una importante transformación, relacionada en principio con los cambios que supone la noción del Estado competitivo y del Ejecutivo casi privatizado, probablemente se reduzcan las posibilidades de que las instituciones estatales efectúen el tipo de labores legislativas y judiciales que han dado lugar a la ampliación de las inclusiones formales.

Estas tres dinámicas indican la ausencia de una evolución lineal en la institución y la desterritorialización de la ciudadanía formal, aunque con grandes variaciones según el país. No podemos dar por sentado que continúa la expansión progresiva de las inclusiones iniciada en los Estados Unidos en la década de 1960. Por el contrario, hoy se observa una pérdida de derechos y atribuciones. Al mismo tiempo, esas inclusiones formales generaron nuevas trayectorias en el desarrollo de la ciudadanía, pues han permitido a una variedad de agentes plantear reivindicaciones. La formalización de las inclusiones ha contribuido con la importancia de la igualdad para la ciudadanía, hoy en día una norma palpable y con nombre que crea nuevos tipos de reclamos. Con ella también ha aumentado la tensión entre el estatus legal y el proyecto normativo de la ciudadanía. Para muchos, la ciudadanía es ahora un proyecto normativo por el que la pertenencia social se vuelve cada vez más amplia y abierta. La globalización y los derechos humanos contribuyen con esta tensión y, de ese modo, potencian los elementos de un nuevo discurso sobre los derechos. Aunque de forma muy diferente, tanto la globalización como el régimen de derechos humanos desestabilizan las jerarquías políticas existentes del poder legítimo y de la lealtad.

A pesar de que, a menudo, se habla de la ciudadanía como un concepto único y percibido como una institución unitaria, en realidad, describe una gama de componentes discretos pero conectados en la relación entre el individuo y la forma gobierno. Los fenómenos actuales están sacando a la luz y acentuando el carácter distintivo de esos componentes, desde los derechos formales hasta las prácticas y dimensiones subjetivas, al igual que la tensión entre la ciudadanía como estatus legal formalizado y como proyecto normativo o como aspiración. La igualdad formal de todos los ciudadanos rara vez encarna la necesidad de igualdad concreta en términos sociales. Por último, la creciente importancia del régimen internacional de derechos humanos ha producido sinergias entre los derechos de la ciudadanía y los derechos humanos, aunque también ha puesto de relieve las diferencias entre ellos.

En la medida en que la ciudadanía es un estatus que articula derechos y responsabilidades, los mecanismos para configurar y plasmar tal articulación pueden ser diferenciados analíticamente del propio estatus. En las ciudades medievales del capítulo 2, los propios residentes urbanos eran

quienes fijaban las estructuras para establecer y reforzar los derechos y obligaciones del ciudadano. Lo hacían por medio de una codificación, contribuyendo con un tipo de derecho específico, el derecho urbano, que les confería la calidad de sujetos de derecho. Hoy en día, es fundamentalmente el Estado nacional quien articula el sujeto ciudadano. Con las grandes transformaciones que se producen dentro del Estado (véase capítulo 4) y fuera de él (véase capítulo 5), así como la creciente importancia de los derechos humanos, es muy posible que esta articulación empiece a cambiar de nuevo, al igual que el contenido concreto y la forma de los derechos y obligaciones del ciudadano.

Algunos de estos temas pueden ilustrarse con un análisis sobre la evolución de la igualdad de ciudadanía. Esta noción resulta central para la institución moderna: la expansión de ciertos tipos específicos de igualdad ha configurado buena parte de su progreso en el siglo xx. No obstante, en la medida en que el fundamento de la igualdad es la pertenencia, el estatus de ciudadano como criterio forma la base de políticas e identidades exclusivas. Este carácter exclusivo puede concebirse como un elemento esencial en tanto ofrece el sentido de la solidaridad necesario para el desarrollo de la ciudadanía moderna en el Estado-nación (Walzer, 1985; Bosniak, 1997). En un país como los Estados Unidos, el principio de la igualdad de ciudadanía aún no se respeta del todo, a pesar de los triunfos en las luchas sociales y los avances jurídicos logrados durante la segunda mitad del siglo xx. Ciertos grupos definidos en función de la raza, la etnia, la religión, el sexo, la orientación sexual y otras "identidades" todavía afrontan diversas exclusiones que afectan su participación en la vida pública. Es algo que se da especialmente en el plano de las prácticas, incluso cuando se han registrado cambios en el plano del estatus legal y a pesar de la igualdad formal como ciudadanos. Las vertientes teóricas de corte feminista y aquellas que se dedican al estudio crítico de la raza subrayan que el estatus legal y otras nociones de la ciudadanía de naturaleza neutra en cuanto al género y la raza no dan cuenta de las diferencias que existen entre las personas dentro de las comunidades (Benhabib *et al.*, 1995; Crenshaw *et al.*, 1996; Delgado y Stefancic, 1999; Benhabib, 2002). Asimismo, puesto que la participación plena como ciudadanos está condicionada por un mínimo (variable) de recursos materiales y derechos sociales (Marshall, 1977; Handler, 1995), la pobreza puede reducir considerablemente tal participación.<sup>11</sup> En síntesis,

11 Incluso en países ricos, como los Estados Unidos, la participación se puede ver afectada por el difícil acceso a los puntos de votación y por las máquinas de votación electrónica anticuadas y poco fiables.

la ciudadanía legal no siempre conlleva la igualdad y plenitud de los derechos de pertenencia, porque éstos con frecuencia se ven condicionados por la posición de diferentes grupos dentro del Estado-nación.

Sin embargo, si analizamos un lapso lo bastante prolongado, veremos que hubo instancias críticas en las que fue precisamente gracias a su posición de excluidos que estos diferentes grupos generaron las prácticas y las luchas necesarias para imponer transformaciones en la propia institución formal de la ciudadanía. Aunque no es posible generalizar este resultado, se trata del tipo de dinámica sobre la que se basan las propuestas desarrolladas en el marco del presente trabajo. La labor de formalizar las inclusiones posibilitadas por las luchas de los grupos afectados en general queda en manos de dos entidades: la legislatura y el tribunal de justicia. En sí mismo, se lo puede concebir como un factor que oculta la importancia de dichos grupos en el proceso. Seguramente resultará más fácil registrar el momento de la formalización dentro de un ámbito institucional establecido que las luchas invisibles de aquéllos que no tienen poder. Con esto no pretendo minimizar la importancia de la formalización de esos derechos, que es fundamental. En este sentido, existe un debate acerca de qué fue lo que causó la ampliación de las inclusiones representada en las Leyes de Derechos Civiles de la década de 1960. De acuerdo con algunos autores (por ejemplo, Karst, 2000), el derecho nacional fue un factor clave para la promoción de medidas que reconocían las exclusiones y se disponían a eliminarlas. En efecto, el derecho nacional fue el ámbito donde se “entretejieron las hebras de la ciudadanía” (el estatus legal, los derechos y la pertenencia) para formar el principio de igualdad de todos los ciudadanos. En los últimos tiempos, es algo que se dio por medio de una serie de resoluciones de la Corte Suprema y normas del Congreso cuyo comienzo fue la Ley de Derechos Civiles de 1964. Karst destaca la importancia de esos instrumentos constitucionales y legislativos, además de señalar que la ciudadanía no se debe dar por sentada ni se debe tomar con displicencia. Sin embargo, que el momento de la formalización sea decisivo no significa que se deba olvidar el papel de los propios sectores excluidos, quienes hacen historia con sus reivindicaciones cuando consiguen llevarlas al foro legislativo y al judicial.

Así como la ciudadanía es una óptica desde la cual analizar la cuestión de los derechos, la inmigración es una óptica que permite comprender las limitaciones y contradicciones de la pertenencia al Estado-nación, pues da cuenta de las tensiones constitutivas del liberalismo (Benhabib, 2002). La inmigración constituye el núcleo del extranjerismo, la segunda institución en importancia con respecto a la pertenencia al Estado-nación moderno. A diferencia del “ciudadano”, el inmigrante o, de forma más general, el

extranjero son concebidos en el derecho y mediante las políticas como sujetos parciales. Sin embargo, inmigrantes e inmigración se han convertido en realidades evidentes y, como palabras, están cargadas de contenido. En esta tensión entre un sujeto formal de pequeñas dimensiones (el extranjero) y una realidad de gran magnitud se encuentra la capacidad heurística de la inmigración para arrojar luz sobre las tensiones existentes en el núcleo del Estado-nación históricamente construido (Sassen, 1996: cap. 3). Estas tensiones no son nuevas (Sassen, 1999) pero, igual que con la ciudadanía, las condiciones actuales están generando sus propias posibilidades. Es más, los cambios en la propia institución de la ciudadanía, sobre todo en lo referente a las definiciones formales y las ubicaciones nacionales, tienen múltiples consecuencias para la definición del inmigrante. Frente a las formas de ciudadanía posnacionales y desnacionalizadas, ¿qué estamos intentando discernir en el complejo proceso que llamamos inmigración?<sup>12</sup> Y, por otro lado, la renacionalización de la ciudadanía limita la definición del ciudadano y, en consecuencia, la del inmigrante. Así, a través del inmigrante como sujeto se filtra una gama de dinámicas políticas mucho mayor de lo que puede sugerir su estatus legal.

#### LAS MÚLTIPLES INTERACCIONES ENTRE LA LEGALIDAD Y EL RECONOCIMIENTO

A partir de las distinciones y transformaciones mencionadas hasta ahora, me propongo estudiar la posibilidad de dos sujetos, en cierto modo este-reotipados, que desestabilizan los significados formales de la institución de la ciudadanía y, por ende, dejan patentes sus tensiones internas, sobre todo en lo relativo al ciudadano como sujeto de derecho. Por un lado, podemos identificar un tipo de ciudadano informal que no está autorizado

12 En algún momento, nos tendremos que preguntar qué significa realmente el término "inmigrante". Las personas en movimiento tienen cada vez más presencia, sobre todo en las ciudades. Además, cuando los ciudadanos empiezan a desarrollar identidades transnacionales, se altera algo en el significado de la "inmigración". Para mi investigación, he intentado situarla en un marco más abarcador, preguntando quiénes son todos los actores que participan en la producción de ese resultado que llamamos "inmigración". Mi respuesta es que son muchos más que los propios inmigrantes, mientras que nuestro derecho y nuestro imaginario tienden a identificar a los inmigrantes como los únicos agentes que dan lugar a este complejo proceso.

pero sí reconocido, como puede ser el caso de los inmigrantes sin papeles que residen desde hace tiempo en una comunidad y participan en ella igual que lo hacen los ciudadanos. Por otro lado, podemos identificar un ciudadano formal que está totalmente autorizado pero no totalmente reconocido, como puede ser el caso de los ciudadanos minoritarios y de las personas que se comprometen con la actividad política aunque no lo hagan como "ciudadanos" sino como otro tipo de sujeto, por ejemplo, como madres.

*Reconocidos, pero no autorizados*

Quizás, una de las instancias más extremas de una condición equiparable con la del ciudadano informal es lo que se ha designado como el contrato social informal que une a los inmigrantes sin papeles con sus comunidades de residencia (Schuck y Smith, 1985). En efecto, los inmigrantes no autorizados que demuestran su participación cívica, su buena conducta social y su lealtad al país receptor pueden alegar que merecen la residencia legal.

Así como los ciudadanos pueden moverse entre los múltiples significados de la ciudadanía, los inmigrantes también, aunque la gama de significados en este caso es mucho más limitada. Las prácticas cotidianas de los inmigrantes indocumentados en sus comunidades, como formar una familia, enviar a los hijos a la escuela o tener un trabajo, cuando se extienden en el tiempo son suficientes para que éstos puedan reclamar la ciudadanía en casi todos los países desarrollados, incluso en los Estados Unidos. Ciertas dimensiones de la ciudadanía, como los vínculos firmes con la comunidad y la participación en actividades cívicas, se materializan de manera informal mediante esas prácticas. Éstas producen un reconocimiento, al menos parcial, de los inmigrantes como seres plenamente sociales. En numerosos países de todo el mundo, entre ellos los Estados Unidos, los inmigrantes sin papeles que residen desde hace tiempo en la comunidad con frecuencia pueden obtener la residencia legal si demuestran la duración de su estadía y su "buena conducta". Por lo tanto, esto prueba la existencia del contrato social informal que mencionábamos con anterioridad. Antes de que se promulgara la ley de inmigración de 1996 en los Estados Unidos, por ejemplo, para suspender la deportación y adquirir la residencia legal, los inmigrantes tenían que demostrar que habían permanecido siete años en el país sin interrupciones, que presentaban una buena conducta moral y que la deportación implicaba para ellos una penuria extrema. Por otra parte, en el plano más general, se observan pruebas de la existencia de dicho contrato social informal cuando se analizan los casos de amnistía para inmigrantes pertenecientes a un grupo o país

determinado. Un ejemplo de ello es la ley NACARA [*Nicaraguan Adjustment and Central American Relief Act* o Ley de Ajuste Migratorio para Nicaragüenses y Centroamericanos], que se dictó en 1997 para otorgar la amnistía, entre otros, a 300.000 inmigrantes indocumentados salvadoreños y guatemaltecos, quienes pudieron solicitar la suspensión de la deportación.<sup>13</sup> En muchos sentidos, el caso de los inmigrantes sin papeles representa un ejemplo particular y especial de la condición de ciudadanía concreta, pero parcial. En vistas de lo analizado en los apartados anteriores, podría interpretarse esta dinámica destacando que las múltiples dimensiones de la ciudadanía generan estrategias para legitimar determinadas formas de pertenencia informales o extraestatales (Soysal, 1994; Coutin, 2000; Ngai, 2004; Carens, 1989). En efecto, las prácticas de los inmigrantes indocumentados constituyen un tipo de prácticas de la ciudadanía, y su identidad en tanto miembros de la comunidad donde residen adopta algunas características de la identidad ciudadana. Esta afirmación sería válida incluso en el modelo comunitarista de Walzer, donde la comunidad decide a quién aceptar y a quién excluir, pero una vez que la persona ha sido aceptada, las prácticas cívicas adecuadas le otorgan plena pertenencia.

Por otra parte, las prácticas de los inmigrantes, aunque no tengan papeles, pueden contribuir al reconocimiento de sus derechos en el país de origen. Durante la guerra civil que se extendió desde 1981 hasta 1992, los inmigrantes salvadoreños, ciudadanos de El Salvador, quedaron excluidos directa e indirectamente de su país debido a la violencia política, las tremendas crisis económicas y la persecución (Mahler, 1995); no podían gozar de sus derechos ciudadanos. Tras huir del país, muchas de estas personas seguían aportando dinero a sus familias y comunidades. Es más, las remesas se convirtieron en un factor clave para la economía salvadoreña, como aún ocurre en numerosos países del mundo. Los gobiernos que se sucedieron en El Salvador tras la guerra civil comenzaron a apoyar la lucha de los emigrantes por sus derechos de residencia en los Estados Unidos, uniéndose incluso a las organizaciones activistas con sede en este último país (Coutin, 2000). Así, el gobierno salvadoreño brindó su ayuda a ciudadanos que habían sido excluidos de su país, pues necesitaba las remesas y precisaba que no se sumaran a la fuerza laboral salvadoreña, dado el alto nivel de desempleo. De este modo, la participación de los inmigrantes indocumentados en las comunidades transfronterizas, así como en las re-

13 En 1996, la *Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act* [Ley de Reforma sobre la Inmigración Ilegal y la Responsabilidad del Inmigrante] había eliminado la posibilidad de solicitar tal suspensión. Véase Coutin (2000).

des familiares y políticas, contribuyó a un mayor reconocimiento de sus derechos legales y políticos como ciudadanos salvadoreños (Coutin, 2000; Mahler, 1995; véase también Vogel y Moran, 1991).

Según Coutin (2000) y otros autores, moverse entre la pertenencia y la exclusión, entre la legitimidad y la ilegitimidad o entre distintas dimensiones de la ciudadanía puede resultar tan importante para los actores desfavorecidos como lograr una redefinición de la propia ciudadanía. Dada la escasez de recursos, la posibilidad de negociar las diferentes dimensiones de la ciudadanía bien puede representar una condición muy propicia. Los inmigrantes indocumentados generan estrategias y redes informales, encubiertas y a menudo extraestatales, para conectarse con las comunidades de sus países de origen, que a su vez dependen de sus remesas y de sus datos sobre posibles puestos de trabajo en Estados Unidos. Así, el envío ilegal de remesas puede verse como un acto de patriotismo, y el trabajo sin papeles puede verse como un aporte a la economía de origen. Por lo tanto, se generan interdependencias múltiples y surgen fundamentos para distintas reivindicaciones en el país de origen y en el país receptor, incluso cuando los inmigrantes no tienen documentos y se incumple la ley. En esta combinación de contradicciones, se configura un sujeto (Spivak, 1994).

#### *Autorizados, pero no reconocidos*

Quizás en el extremo opuesto a los inmigrantes sin papeles cuyas prácticas les permiten ser aceptados como miembros de la comunidad política se encuentran los ciudadanos de pleno derecho que no son reconocidos como tales: por ejemplo, los ciudadanos minoritarios discriminados por cualquier razón. Esto es algo frecuente y bien documentado. No obstante, un caso muy diferente es el del ciudadano que funciona como un agente político aunque no se le reconozca como tal. Se trata de un fenómeno que se observa por todo el mundo y, a mi juicio, indica las limitaciones del aparato político formal para una creciente gama de proyectos políticos. En un análisis de enorme profundidad sobre las amas de casa japonesas, LeBlanc (1999) advierte precisamente esta combinación. En Japón, ser ama de casa es una ocupación de jornada completa que restringe la vida pública de las mujeres en múltiples sentidos, tanto prácticos como simbólicos. Por costumbre, en Japón, un "ama de casa" es una persona cuya propia identidad se constituye como la de un agente autónomo y apolítico. Sin embargo, y paradójicamente, también es una condición que ofrece a dichas mujeres un vehículo de carácter excepcional para otras formas de participación pública, para las cuales ser ama de casa supone una ventaja que se les niega a los

profesionales de la política y a quienes supuestamente poseen las cualidades necesarias en la vida política más jerarquizada. LeBlanc documenta las ventajas de las amas de casa en el universo de la política local o de la vida política en una zona determinada: en primer lugar, la evaluación que ellas hacen sobre un candidato político se tiene por fiable precisamente porque son amas de casa; en segundo lugar, pueden construir redes con otras amas de casa; y en tercer lugar, tienen la imagen del interés público deseable y una crítica contra las principales corrientes políticas que, por creíble, resulta muy poderosa.

En esta condición se da algo importantísimo, que en cierta medida comparten mujeres de otras culturas y con diferentes intereses. Por ejemplo, en algunos países latinoamericanos, las mujeres surgieron como un tipo de agente político específico durante las brutales dictaduras de las décadas de 1970 y 1980. Fue precisamente su condición de madres lo que les dio la clarividencia y el valor para pedir justicia, para reclamar "el pan", y lo que de algún modo las protegió de los ataques de los soldados y los policías con los que se enfrentaron. Las madres de los barrios de Santiago durante la dictadura de Pinochet, las madres de la Plaza de Mayo en Buenos Aires, y las madres que se manifestaron con periodicidad ante las principales cárceles de El Salvador durante la guerra civil, pasaron a la acción política como madres: por su desesperación ante la pérdida de sus hijos y maridos, y en la lucha por llevar comida a sus hogares.

Por otro lado, existe un paralelo interesante entre las reflexiones de LeBlanc sobre el elemento político de la condición de ama de casa en Japón y el estatus de las mujeres inmigrantes de los Estados Unidos en tanto agentes fundamentales en el proceso de establecimiento de los inmigrantes en la comunidad, aunque se tienda a concebirlas como subordinadas a los hombres. Cada vez resulta más evidente que las mujeres inmigrantes presentan mayor tendencia a permanecer en el país receptor que los hombres. A pesar del papel culturalmente determinado de subordinación a los hombres en el hogar, el trabajo asalariado les otorga mayor autonomía personal. Para los hombres, por su parte, esto implica una menor visibilidad y una pérdida de terreno en comparación con su estatus como hombres en las culturas de origen. Precisamente porque están a cargo de la vida doméstica, las mujeres son responsables del trato con los servicios públicos, como las escuelas, los hospitales y la policía, lo que las transforma en el agente público del hogar (Hondagneu-Sotelo, 1994). En el proceso de procurarse servicios públicos y sociales, suelen ser ellas quienes manejan el estado de vulnerabilidad legal de sus familias. Esta mayor participación de las mujeres inmigrantes indicaría que pueden configurarse como agentes

políticos más poderosos y visibles que los hombres, a la vez que gana mayor visibilidad su papel en el mercado laboral, lo que les permite incorporarse a la sociedad, aunque de manera informal y típicamente como mediadoras de sus hogares. Es probable que algunas mujeres se beneficien más que otras con estas circunstancias. Aún hace falta una investigación más exhaustiva para determinar los efectos de la clase social, la educación y el nivel de ingresos en estos fenómenos analizados según el género, pero se puede afirmar que la incorporación de las mujeres al proceso de migración aumenta las probabilidades de permanencia en el país receptor y aporta a una mayor participación de los inmigrantes, tanto en sus comunidades como frente al Estado.

Ahora bien, éstas son dimensiones de la ciudadanía formal e informal y de las prácticas ciudadanas que no encajan con los indicadores y las categorías de los marcos académicos establecidos para comprender la ciudadanía y la vida política. El sujeto que constituyen el ama de casa o la madre no encaja con las categorías e indicadores utilizados para estudiar la participación en la vida pública. La producción teórica feminista en todas las ciencias sociales ha tenido que hacer frente a un conjunto de dificultades y tensiones semejantes o equivalentes en su intento de constituir su sujeto o reconfigurar un sujeto que ha sido privado de ciertas dimensiones. Un tema que reaparece en muchas otras investigaciones es la distancia teórica y empírica que hay que recorrer entre el mundo reconocido de la política y la experiencia ciudadana del ama de casa, aún sin describir, no ya como mujer en sí misma, sino como ama de casa, es decir, como apenas uno de los múltiples sujetos que constituye una mujer. Para cubrir esta distancia es necesario recurrir a determinadas estrategias de investigación empírica y de teorización.

#### LAS NUEVAS CLASES GLOBALES Y SU INCIDENCIA EN LA ACTIVIDAD POLÍTICA

La articulación de los sistemas globales con la posibilidad de ejercer la ciudadanía a través de múltiples derechos y prácticas ha permitido el surgimiento de las "clases" globales.<sup>14</sup> Su formación indica la existencia de una

14 El término "clases" se utiliza aquí en su sentido más laxo, como designador más que como constructo teórico.

dinámica que en parte desensambla el Estado nacional desde adentro y en parte debilita el poder de la política nacional sobre los grupos particulares que constituyen esas clases globales. Al mismo tiempo, los rasgos específicos de estas clases, principalmente su posición ambigua entre lo global y lo subnacional, señalan los límites del significado de aquello que entendemos por “clase global”. Esta interpretación nos permitirá responder a la noción generalizada de que las clases globales presentarán una tendencia hacia el cosmopolitismo y quedarán más allá del alcance de lo nacional.

La mayor parte de las producciones teóricas sobre las clases globales se centran en el nuevo estrato conformado por los profesionales y los ejecutivos transnacionales (Sklair y Robbins, 2002; Robinson, 2004; Van der Pijl, 1998; Palan, 2003). Sin embargo, en el presente trabajo se incorporan al menos otras tres clases globales en formación. La primera surge de la proliferación de redes transnacionales de funcionarios públicos de distintos países. Entre ellos, se encuentran los especialistas en aspectos fundamentales de la economía global, los jueces que deben aplicar una cantidad cada vez mayor de normas y prohibiciones internacionales con cierto grado de estandarización transfronteriza, los agentes de inmigración que necesitan coordinar el control fronterizo, y los agentes de policía dedicados a descubrir los flujos financieros destinados al terrorismo. La segunda es una clase emergente de activistas que incluye ciertos sectores clave de la sociedad civil global y ciertas redes de diásporas que estudiaremos en el capítulo 7 en relación con las redes electrónicas. Por último, la tercera clase global está compuesta principalmente por grupos de trabajadores desfavorecidos con escasos recursos, incluidos los que forman los hogares y las comunidades transnacionales de inmigrantes.

A principios del siglo XXI, las diversas transformaciones que se analizan en el presente trabajo generan un fenómeno que se aproxima al de las clases globales sólo en determinadas esferas. En efecto, el Estado ha relajado su control sobre la configuración de la pertenencia y la identidad principalmente en los estratos más altos y más bajos del sistema social. Los procesos de transformación de los países desarrollados casi no han afectado de modo particular a los sectores intermedios, en términos laborales, empresariales o geográficos.<sup>15</sup> En el mismo sentido, la mayor parte de la labor gubernamental se ha visto exenta de ese impacto, aunque hay un tipo específico de funcionario gubernamental que se ubica a la vanguardia del

<sup>15</sup> Los países en vías de desarrollo han sufrido un impacto mucho más extendido, incluso en los sectores medios (Sassen, 2003b).

desarrollo de la infraestructura técnica necesaria para la globalización empresarial y la gobernabilidad global.

Esas cuatro clases globales se asientan en una variedad de estructuras económicas, políticas y subjetivas, como es el caso de las redes globales que subyacen a cada una de ellas, redes que tienen distintos grados de formalización e institucionalización. Asimismo, ciertos contextos, como la economía global corporativa o el régimen internacional de los derechos humanos, desempeñan una función fundamental en la proliferación de las redes globales. Ésas y otras dinámicas de la globalización han debilitado la autoridad exclusiva, ya sea objetiva o subjetiva, del Estado-nación sobre las personas, sobre su imaginario y sobre su sentido de pertenencia, lo que a su vez facilita el ingreso de actores no estatales a los dominios internacionales que antes eran terreno exclusivo del Estado. En la actualidad, los procesos económicos, políticos y civiles otrora confinados en gran medida a la esfera nacional pueden volverse globales, aun cuando para muchos de los actores involucrados sólo se trata de un imaginario o de una predisposición subjetiva más que de una realidad cotidiana.

Y aun así, no es algo que suponga necesariamente un desplazamiento hacia la ciudadanía posnacional, aunque tampoco lo excluye. Las redes globales en cuestión no son homogéneas como suele pensarse. Se trata de redes irregulares que contienen nodos (como las ciudades globales, las principales instituciones supranacionales y ciertas redes de activistas) donde en gran medida se acciona lo global. Por otra parte, cada una de estas clases globales tiene sus inserciones en lo nacional. En este sentido, al menos por ahora, presentan rasgos distintivos que permiten caracterizarlas como parcialmente desnacionalizadas más que como posnacionales. Tal interpretación pone en tela de juicio la idea de que las nuevas clases globales deben ser cosmopolitas. Resulta sencillo trazar una equivalencia entre el globalismo de la clase de los profesionales y ejecutivos transnacionales y el cosmopolitismo. Sin embargo, un examen cuidadoso de esta clase plantea ciertos interrogantes sobre su supuesto cosmopolitismo, y lo mismo ocurre en lo que respecta a las otras clases globales. Según esta lectura, en todos los casos se observan formas de la globalidad que no corresponden necesariamente al cosmopolitismo. Aunque pueda resultar asombroso, cada una de las clases globales está inserta en ámbitos locales densos, como lo son los centros comerciales y financieros, los gobiernos nacionales, las microestructuras locales de la vida y de las luchas cotidianas, y las inserciones translocales de los inmigrantes. Cada una de estas clases está guiada por una lógica única más que por la multiplicidad de lógicas que conforma el núcleo del auténtico cosmopolitismo: en el caso de las nuevas élites

profesionales, su lógica es la de la renta (más allá de que sus gustos culturales sean cosmopolitas); en el caso de los funcionarios públicos, su lógica es la de ciertas cuestiones estrictas y específicas de gobernabilidad; y en el caso de la sociedad civil global, las diásporas globales y las redes de inmigrantes, su lógica es la de las luchas y los conflictos locales.

La existencia de clases globales que no son necesariamente cosmopolitas y que en parte permanecen insertas en ámbitos locales no significa que disminuya su potencial para desestabilizar lo nacional como fenómeno construido históricamente. Por medio de sus prácticas cotidianas y de sus imaginarios, reconfiguran parcialmente el significado de lo nacional. Se podría pensar que estas clases constituyen un puente entre los ámbitos nacionales densos donde sigue funcionando en su mayor parte la vida política, económica y civil y las dinámicas globales que “desnacionalizan” ciertos componentes específicos de esos ámbitos nacionales.

Así, las clases globales emergentes que se analizan en este apartado son resultados parciales y específicos, que no constituyen necesariamente nuevas formaciones sociales en sí mismas, sino que pueden surgir también de un reposicionamiento subjetivo y autorreflexivo en un marco transnacional de ciertas condiciones o prácticas sociales ya existentes. Las familias transnacionales de inmigrantes, por ejemplo, existen hace mucho, pero en la actualidad adquieren un nuevo significado, algo que los inmigrantes saben y en función de lo cual actúan. Asimismo, si bien desde hace años existe una clase internacional de élites poderosas, en el contexto actual su existencia genera nuevas consecuencias. Las nuevas clases globales derivan su importancia política, en parte, de su posición objetiva dentro del sistema y, en parte, de una interpretación subjetiva. Una de las principales dinámicas que entran en funcionamiento para ello es un proceso de desnacionalización incipiente, un cambio en el lazo con lo nacional que no supone una retirada absoluta.

A su vez, la nueva clase global de profesionales presenta tres rasgos que son pertinentes para la temática de este capítulo. En primer lugar, la fuerza motriz que impulsa el surgimiento de este ámbito transfronterizo guarda muy pocas semejanzas con aquellas que impulsan y constituyen el cosmopolitismo en su sentido más genuino. Si bien es posible que los profesionales que integran esta nueva clase transnacional muestren cierta apertura hacia una diversidad de tradiciones culinarias y de paisajes urbanos, la condición específica que los constituye como clase global es una lógica estrechamente utilitaria: la obtención de ganancias. En sí misma, ésta no es una lógica cosmopolita, aunque pueda ayudar a estos profesionales a volverse un poco más mundanos. En segundo lugar, con su trabajo, esta

nueva clase global configura un cambio cada vez más importante en su relación con el sistema de estados-nación. En tanto clase, no tiene la misma posición sistémica que la comunidad empresarial nacional, aunque algunos individuos puedan circular tanto en una como en otra. En tercer lugar, esta clase y su trabajo se encuentran parcialmente inmersos en ciertos ámbitos nacionales, sobre todo en la red de ciudades globales. Para ser hipermóvil y global, esta clase necesita una infraestructura de avanzada en un conjunto creciente de dichas ciudades. De ahí surge una especie de compromiso y de dependencia parcial con respecto a los estados nacionales, algo que el discurso del nuevo cosmopolitismo y de la hipermovilidad del capital evitan que se vea con claridad. Otra condición de esta clase es establecer los sistemas y las subculturas necesarias para el sistema económico global. La red de ciudades globales produce lo que podría denominarse una nueva subcultura, un desplazamiento desde la versión “nacional” de las actividades internacionales hacia una versión “global” de dichas actividades (Sassen, 2001: cap. 7).<sup>16</sup> Por lo tanto, es posible afirmar que una de las principales características de esta nueva clase global es su posición intermedia entre lo subnacional y lo global.

El segundo tipo de clase global, las redes transnacionales de funcionarios gubernamentales, existe desde hace tiempo, pero en las décadas de 1980 y 1990 surgieron nuevos tipos de redes (véase capítulo 5) conectadas con la globalización de las empresas y con la globalización de las responsabilidades y objetivos gubernamentales, como por ejemplo la defensa de los derechos humanos, la protección del medio ambiente y la lucha contra el terrorismo (Slaughter, 2004).<sup>17</sup> El elemento crítico para la configuración de estas redes

16 Tanto la tradicional resistencia europea a las fusiones y adquisiciones (sobre todo a las que se consideran hostiles) como la reticencia del Sudeste asiático a la propiedad y al control empresarial por parte de entidades extranjeras señalan la existencia de culturas empresariales nacionales que en cierta medida son incompatibles con la nueva cultura económica global. Las ciudades globales y los diversos encuentros sobre la economía global (como el Foro Económico Mundial de Davos y otros similares) contribuyen a la desnacionalización parcial de las élites empresariales (y también de las gubernamentales). No discutimos aquí el carácter beneficioso o nocivo de este fenómeno, pero no se puede negar que constituye una de las condiciones para instaurar los sistemas y las subculturas que el sistema económico global necesita.

17 Sus principales actores son los funcionarios públicos que representan a sus respectivos ministerios u organismos nacionales. Existen diversos ejemplos de redes de regulación transgubernamental, como es el caso de la omc para los ministros de Comercio, el FMI para los ministros de Economía y de Finanzas, la OTAN para los ministros de Defensa y Relaciones Exteriores, el Banco de Pagos

transgubernamentales como clase global emergente se dio con el cambio acarreado por la globalización a partir de la década de 1980, momento que representó un punto de inflexión. Ya no se trata aquí de la cooperación intergubernamental característica de la posguerra dentro del marco de los acuerdos de Bretton Woods. El objetivo ha dejado de ser la comunicación y la cooperación entre gobiernos y naciones, para centrarse en un proyecto de desregulación que apunta a desnacionalizar aquellos componentes de la labor estatal necesarios para la globalización económica o, en otros ámbitos, para la aplicación de tratados globales sobre el medio ambiente, los derechos humanos u otros temas extraeconómicos. En la primera época de Bretton Woods, existía un proyecto de gobernabilidad global para la protección de las economías nacionales, mientras que en la década de 1980 se comenzó a aspirar a la apertura de dichas economías y la creación de ámbitos acogedores e institucionalizados para las empresas y los mercados globales. Eso derivó en una proliferación de redes transgubernamentales altamente especializadas, entre ellas las que se abocaron a la instauración mundial de políticas compatibles en materia de competencia comercial, normas contables e informes financieros. El trabajo de los funcionarios públicos pertinentes, que en general es muy especializado, comienza a orientarse hacia un proyecto global. Una de las consecuencias de este proceso reside en que los funcionarios de cada red transnacional comparten cada vez más sus objetivos entre sí, mientras simultáneamente mantienen una distancia cada vez mayor con sus colegas de las burocracias nacionales de sus propios países. En este sentido, es posible hablar de una clase global incipiente que, como ya se ha dicho, ocupa una posición ambivalente entre lo subnacional y lo global en tanto representa un componente específico y, con frecuencia, sumamente especializado del gobierno nacional.

En cuanto al tercer y cuarto tipos de clases globales, se observa el surgimiento de una nueva formación claramente distinguible, compuesta de diversos individuos, sectores demográficos y organizaciones. A pesar de la marcada diversidad interna y de la escasa interacción entre sus integrantes, existen dinámicas subjetivas y condiciones objetivas que los vinculan. Esta clase no puede concebirse como un equivalente de la sociedad civil global, aunque por momentos forma parte de esa sociedad y el imaginario sobre

---

Internacionales para los directores de los bancos centrales, organismos como la OCDE, y organismos del Consejo de Ministros de la Unión Europea. Con frecuencia se trata de redes sumamente poderosas, compuestas por funcionarios gubernamentales a cargo de tareas fundamentales para el desarrollo de la economía global corporativa.

esta última es una condición subjetiva importante para algunas de las personas y las organizaciones que integran esa nueva clase. La mayoría de ellas, incluidas las que se dedican al activismo en la sociedad civil, no pertenecen a una clase transnacional móvil ni a la nueva élite internacional de la sociedad civil global. Un dato de especial interés para este trabajo es que la mayoría de sus integrantes gozan de escasa movilidad. Sin embargo, son parte de ciertas formas específicas de la globalidad, ya sea de manera objetiva o subjetiva, tema que se retomará en el capítulo 7.

Estas condiciones nos permiten identificar cinco cuestiones. La primera se relaciona con las formas de participación política y civil que los sectores desfavorecidos pueden ejercer en las ciudades globales, en parte gracias a la globalización y al régimen internacional de los derechos humanos. La segunda se relaciona con la presencia de comunidades de inmigrantes que producen formas específicas de participación transnacional, como la formación de las diásporas globalizadas. Por ejemplo, se observa un aumento en la cantidad de redes de inmigrantes dedicadas a causas específicas, como la denuncia de las organizaciones ilegales que trafican personas y de las agencias matrimoniales que ofrecen novias por correo. Este fenómeno surte el efecto de reorientar parcialmente a estas comunidades, que dejan de tener una relación exclusiva con sus países de origen y se conectan con activistas de otras comunidades de inmigrantes en su ciudad o con sus propios compatriotas que viven en otros países receptores. La tercera cuestión comprende los modos de contacto que la ciudad global posibilita entre los sectores desfavorecidos y el poder global corporativo. Ejemplo de ello son las luchas contra la elitización de ciertas zonas urbanas o el combate contra la transformación de las zonas industriales en áreas de oficinas de lujo. En cuarto lugar, el acceso a los nuevos medios, especialmente a Internet, permite que grupos diversos (como las organizaciones de mujeres pobres, los ambientalistas o los defensores de los derechos humanos) transnacionalicen sus actividades, o los induce a ello. Muchos de estos grupos, que al comienzo eran absolutamente locales, han empezado a conectarse con otros similares del exterior. La vinculación no se da a través de viajes y reuniones, sino a partir de objetivos en común. La quinta cuestión se relaciona con el grado en que estas múltiples actividades y prácticas contribuyen a desnacionalizar la ciudad global y, de esa manera, permiten el surgimiento de una conciencia o un sentido de pertenencia más global, incluso entre los sectores desfavorecidos. Todos los elementos mencionados forman parte de las microestructuras localizadas de la sociedad civil global.

En las ciudades globales de la actualidad se produce una especie de transnacionalismo *in situ* cuando grandes cantidades de personas prove-

nientes de distintas partes del mundo se encuentran por primera vez en la calle, en su lugar de trabajo o en el barrio, encuentros que también pueden tener lugar con personas de la misma etnia que ocupan puestos profesionales de primera línea (en este caso, se trataría de un encuentro de clases). Asistimos a la aparición de un nuevo reconocimiento de la globalidad, que con frecuencia se configura gracias al conocimiento de que prácticamente en todas las ciudades existen luchas y desigualdades similares. Este conocimiento, que es posible gracias a los medios de comunicación globales y al uso cada vez más generalizado de Internet por parte de los activistas, funciona al mismo tiempo como un dato objetivo y como una formación subjetiva. Esa dimensión subjetiva faculta cada vez más a los sectores locales y desfavorecidos a detectar la presencia de lo global en sus ciudades y a reconocer su propia participación en el fenómeno de la globalización: así, lo global se torna visible. Este fenómeno, a su vez, produce una posición ambivalente entre lo subnacional y lo global también para dichos actores, que en general pertenecen a grupos de activistas, a sectores desfavorecidos y a comunidades locales.

#### HACIA LA CIUDADANÍA POSNACIONAL Y LA CIUDADANÍA DESNACIONALIZADA

Las transformaciones analizadas hasta aquí en este capítulo suscitan interrogantes sobre la conexión necesaria de la ciudadanía con el Estado nacional, en la medida en que alteran significativamente las condiciones de tal articulación.

Al plantear el tema de este modo, se desnaturaliza el pensamiento político convencional y se establece una analogía entre el argumento sobre la historicidad de la institución de la ciudadanía, y la de la soberanía, especialmente tal y como lo plantean las nuevas condiciones introducidas por la globalización. Algunos autores (por ejemplo, Bosniak, 2000) afirman que no hay una definición objetiva de ciudadanía a la que podamos referirnos de forma autorizada para resolver cualquier incertidumbre sobre el uso del término. Lo planteado en los apartados anteriores mostraba hasta qué punto la institución de la ciudadanía tiene múltiples dimensiones, muchas de las cuales se están viendo impugnadas. Esos fenómenos han sido interpretados como señales del nacimiento de formas de ciudadanía posnacional (Soysal, 1994; Jacobson, 1996; véase también parte de la obra de Isin, 2000, por mencionar apenas algunos trabajos de la

vertiente cada vez más extensa sobre esta noción de la ciudadanía). Esta vertiente hace hincapié en el surgimiento de ubicaciones para la ciudadanía fuera de los confines del Estado nacional. Quizás el pasaporte de la Unión Europea sea el ejemplo más formal. Sin embargo, la aparición de un cosmopolitismo vigorizado (Turner, 2000; Nussbaum, 2000) y la proliferación de los transnacionalismos (Brysk y Shafir, 2004; GCS, 2002; Smith y Guarnizo, 1998; Held, 1995; Levitt, 2001) también son fuentes fundamentales para las definiciones de la ciudadanía posnacional. Bosniak sostiene que es razonable que “las experiencias y las prácticas que solemos asociar a la ciudadanía excedan, en cierto modo, las fronteras del Estado-nación territorial, aunque el predominio y la importancia de este proceso varíe en función de la dimensión de la ciudadanía en cuestión” (2000a: 460). Tanto si se trata de la organización del estatus formal, como de las prácticas ciudadanas, de la experiencia de identidades y solidaridades colectivas o de la protección de los derechos, el Estado-nación no es el único ámbito para su ejercicio. Sigue siendo, de lejos, el principal, pero las transformaciones en su exclusividad indican la posibilidad de una nueva dinámica importante.

Se está perfilando una segunda dinámica que comparte algunos aspectos con la ciudadanía posnacional pero se diferencia de ella en tanto concierne a transformaciones particulares del Estado nacional que, en forma directa o indirecta, alteran aspectos específicos de la institución de la ciudadanía. Estas transformaciones no dependen necesariamente de las ubicaciones para la institución fuera del Estado nacional, que constituyen un componente esencial en las definiciones de la ciudadanía posnacional. Las transformaciones menores en el derecho de nacionalidad que describiremos más adelante en este apartado captan algunas de estas transiciones que se producen en el seno del Estado nacional e indican una valoración de la nacionalidad concreta y no sólo la nacionalidad puramente formal. Entre esos cambios internos también cabe mencionar la pérdida de protecciones y derechos sufrida por los ciudadanos formales. Los trabajos teóricos sobre la ciudadanía posnacional con frecuencia dejan de lado algunas de estas transformaciones formales en el vínculo entre el ciudadano y el Estado.

El contexto de ambas dinámicas está definido por las modificaciones que se dan en el Estado nacional a partir de la década de 1980 y por el surgimiento de múltiples actores, grupos y comunidades que están deseosos y en condiciones de hacer oír su desacuerdo con la identificación automática entre ciudadanía y nación en tanto representada por el soberano. Los principales fenómenos de hoy en día, como la globalización y el auge

de las tecnologías informáticas, han desempeñado una función importante en el desarrollo de este resultado, aunque no pueda reducirse a tales fenómenos. Una vez más, el crecimiento de Internet y la tecnología relacionada ha facilitado, e incluso posibilitado, la formación de redes transfronterizas entre personas y grupos con intereses comunes que, con frecuencia, representan proyectos políticos sumamente especializados, lo cual ha generado nuevos conceptos alternativos de pertenencia a una comunidad, o ha fortalecido los ya existentes. Las nuevas experiencias y orientaciones de la ciudadanía se pueden concebir como resultados sobredeterminados, que a menudo derivan de una larga gestación de características evidentes, con distintos contenidos, desde el comienzo de la formación de la ciudadanía en tanto institución nacional.

#### *La diferencia entre lo posnacional y la desnacionalización*

Como ya hemos mencionado, se perfilan aquí dos dinámicas diferentes que no pueden reducirse al surgimiento de nuevas ubicaciones para la ciudadanía por fuera del Estado nacional. En este sentido, trazaré una distinción entre aquello que defino como desnacionalizado y lo que se considera extranacional o posnacional, aunque este último sea el término más frecuente y el único que se usa en el debate más general. Creo que se pueden captar dos posibles trayectorias para la institución de la ciudadanía en las diferencias entre esas dinámicas. Esas trayectorias, que no tienen por qué ser mutuamente excluyentes, se insertan en algunas de las principales condiciones que caracterizan la era contemporánea. Por otro lado, la posibilidad de identificar dos trayectorias refuta los determinismos fáciles sobre el impacto de la globalización y señala el potencial para el cambio en la institución de la ciudadanía.

Su diferencia reside en una cuestión de alcance y arraigo institucional. Entre los especialistas en el tema, se entiende que la ciudadanía posnacional se ubica, en parte, fuera de los confines de lo nacional.<sup>18</sup> Al estudiar la desnacionalización, sin embargo, pasamos a centrarnos en la transformación de lo nacional, incluyéndolo como aspecto fundacional de la ciudadanía. De este modo, se podría afirmar que el posnacionalismo y la desnacionalización

18 Véase, sobre todo, el trabajo pionero de Soysal (1994); véase también Bosniak (2000a), quien, a pesar de utilizar el término "desnacionalizado", lo hace para decir "posnacional". Precisamente el concepto de lo posnacional es fundamental para su crítica y para su respaldo a algunas de las aspiraciones indicadas por el término "posnacional".

representan dos trayectorias diferentes.<sup>19</sup> La última tiene que ver con la transformación de lo nacional, específicamente bajo el efecto de la globalización y otras dinámicas de desnacionalización que tienden a instalarse y crear su propia clase y espacio dentro de lo nacional. La otra está relacionada con nuevas formas que ni siquiera hemos estudiado y que pueden emerger de las condiciones cambiadas en el universo que se ubica por fuera de lo nacional, en lugar de emerger del marco institucional que antes correspondía a lo nacional. Ambas trayectorias son viables, y una no excluye a la otra. Así, el estudio de Soysal sobre la Unión Europea (1994) da cuenta de una innovación ubicada tanto en el seno de lo nacional como más allá de éste.

La cuestión principal en el planteo sobre una nueva condición de ciudadanía no puede limitarse al requisito de que ésta necesariamente se ubique fuera de los confines del Estado nacional, como sucede en las concepciones posnacionales. Así, mi objetivo es especificar las instancias particulares en que el desarrollo de la economía global precisa una variedad de políticas que deben implementarse en la economía nacional mediante instituciones nacionales y, por lo tanto, surten un efecto sobre la ciudadanía. Con el término desnacionalización pretendo captar algo que permanezca conectado a lo nacional, tal y como se ha construido en el sentido histórico, y que esté profundamente arraigado a ello, pero de una forma novedosa. Incipiente y parcial son dos calificativos que suelo relacionar con mi propio uso del término “desnacionalización”. Desde el punto de vista de la teoría de la ciudadanía basada en la nación, algunas de estas transformaciones podrán concebirse como un desgaste o una devaluación de la ciudadanía.

Ahora bien, existen múltiples condiciones que dan a entender que la ciudadanía, aunque se sitúe en ámbitos institucionales de naturaleza “nacional”, es una institución que posiblemente ha sufrido cambios, en tanto el propio significado de lo nacional también ha cambiado. Según una de las premisas empíricas que organizan el presente capítulo, si se han modificado algunas características importantes de la organización territorial e institucional del poder político y la autoridad del Estado, tendremos que pensar que los rasgos principales de la institución de la ciudadanía (sus derechos formales, sus prácticas, su dimensión subjetiva) también se han transformado, incluso cuando ésta permanece centrada en el Estado nacional. Esta transformación territorial e institucional del poder y la autoridad del Estado ha permitido una apertura operativa, conceptual y retó-

19 A estos efectos, la conclusión de Bosniak (2000a) contiene ambas nociones, pero las funde en una sola cuando pregunta si la ciudadanía desnacionalizada puede separar el concepto de la ciudadanía del concepto de Estado-nación.

rica para que emerjan otros sujetos basados en la nación como agentes legítimos en los foros internacionales/globales que antes estaban confinados al Estado (véase, por ejemplo, *Indiana Journal of Global Legal Studies*, 1996). Además, entre los cambios más significativos en la condición de los ciudadanos, se encuentran las nuevas medidas de seguridad analizadas en el capítulo 4, que en este contexto pueden verse como un estímulo para que los ciudadanos trasladen sus reivindicaciones al plano global, en particular a los tribunales de derechos humanos.

Lo nacional sigue siendo un referente en mis trabajos sobre la ciudadanía, pero está claro que es un referente de tipo específico: después de todo, su modificación se ha vuelto la característica teórica clave para introducirlo en mi especificación de los cambios en la institución de la ciudadanía. No está del todo claro en este punto si es algo que desgasta a la ciudadanía, como puede afirmar Jacobson (1996), en parte porque considero que esa institución ha sufrido muchas transformaciones en su historia, precisamente por su inserción variable en las especificidades de cada una de sus épocas.<sup>20</sup>

Podemos identificar tres elementos formales que indican este modo particular de usar lo nacional como un referente para captar los cambios en la institución de la ciudadanía. En primer lugar, muchas de las inclusiones ampliadas que habilitaron a los ciudadanos fueron instituidas mediante el derecho nacional (Karst, 1997). En la actualidad, esas inclusiones están desestabilizando las nociones anteriores de la ciudadanía.<sup>21</sup> El significado pluralizado de la ciudadanía, producido en parte por las expansio-

20 En este aspecto, he recalcado la importancia (1996: cap. 2) de la introducción en las nuevas constituciones de Sudáfrica, Brasil, Argentina y los países centroeuropeos de una disposición que limita lo que había sido el derecho absoluto del soberano (elegido democráticamente) como representante exclusivo de su pueblo en el ámbito internacional.

21 Los cambios en la institución del extranjerismo nos proporcionan un ejemplo indirecto. En la interpretación que hace Karst sobre la legislación de los Estados Unidos, los extranjeros tienen "constitucionalmente derecho a la mayoría de las garantías provistas por la igualdad de ciudadanía, y la Corte Suprema ha aceptado esta idea en un grado moderado" (2000: 599; véase también 599, n. 20, donde cita ejemplos). Karst señala, además, que la Corte Suprema no ha llevado este avance tan lejos como habría podido (ni tan lejos como lo desea el autor), lo que significa que el potencial para transformar la institución puede ser mayor que la intención real de cambiarla. Neumann (1996) ofrece las explicaciones más detalladas y profundas sobre el estatus de los inmigrantes y los extranjeros en la Constitución estadounidense. Los cambios significativos en la institución del extranjerismo tendrían el efecto de modificar al menos algunos aspectos del significado de ciudadanía. Para un análisis muy diferente, véase Schuck y Smith (1985). Palumbo-Liu (1999) ofrece un extraordinario ejemplo de cómo el sistema

nes formales del estatus legal, está ayudando a hacer estallar las fronteras de ese estatus legal, como lo evidencian, por ejemplo, la ciudadanía de la UE, el aumento en el número de estados que ahora ofrecen la doble nacionalidad y el fortalecimiento de los derechos humanos. Si damos por sentado que “el disfrute de los derechos es un aspecto de lo que entendemos por ciudadanía, podemos afirmar que el control nacional sobre la institución de la ciudadanía se ha debilitado sustancialmente” (Bosniak 2000a: 447), quizás debido, en especial, al surgimiento del régimen de los derechos humanos (Soysal, 1994; Jacobson y Ruffer, 2003). Este cambio de la ciudadanía basada en la nación no se debe sólo al surgimiento de foros extranacionales para presentar reivindicaciones de manera legítima.<sup>22</sup> El propio sentido del territorio se ha transformado (véanse capítulo 5; Sassen, 1996: cap. 1) y, además, el espacio digital permite articulaciones entre los espacios territoriales y los espacios globales que eliminan las fronteras nacionales para una variedad de actividades, desde la economía hasta las prácticas ciudadanas.<sup>23</sup> Todo esto ha sido interpretado como un debilitamiento del “control nacional” sobre los derechos de los ciudadanos.

Un segundo elemento fundamental es el afianzamiento, e incluso la constitucionalización, de los derechos que permiten a los ciudadanos presentar reivindicaciones contra sus estados e invocar cierto grado de autonomía en el ruedo político formal, autonomía que puede ser interpretada como una distancia cada vez mayor entre el aparato formal del Estado y la institución de la ciudadanía. Las consecuencias políticas y teóricas de esta dimensión son complejas y aún no están acabadas: no podemos decir a ciencia cierta qué prácticas y retóricas se inventarán y desarrollarán. Sin lugar a dudas, el desgaste del derecho a la privacidad de los ciudadanos es un factor que ha profundizado la distancia de algunos ciudadanos con respecto al Estado y ha dado origen a demandas contra el gobierno.

---

de gobierno estadounidense y su sistema jurídico han construido el sujeto del inmigrante, que en este caso concreto es de origen asiático-americano.

22 Esta interpretación también afecta mi lectura de los trabajos que se enfocan en la ubicación como criterio para especificar la ciudadanía (por ejemplo, Bosniak, 2000a). Este criterio se problematiza en la medida en que afirmo que algunos elementos de lo “extranacional” se insertan en lo nacional y, en consecuencia, hace falta decodificar qué es lo verdaderamente nacional en lo nacional. Asimismo, la reubicación cada vez más generalizada de actividades importantes relacionadas con el territorio “nacional” en el espacio digital nos obliga a reconsiderar lo que se tiene por “base territorial” (Bosniak, 2000a).

23 Véase, por ejemplo, el razonamiento de Teubner (2004) sobre el derecho de acceso al espacio digital como parte de un razonamiento más amplio sobre el constitucionalismo descentralizado.

Un tercer elemento es la pregunta por legitimidad de las reivindicaciones. Los estados nacionales conceden múltiples "derechos" a los agentes extranjeros, sobre todo a los agentes económicos, como las empresas, los inversores, los mercados internacionales y los empresarios, lo cual transforma a esos agentes en personas jurídicas titulares de derechos.<sup>24</sup> Las reivindicaciones de esas entidades adquieren cada vez más legitimidad frente al Estado nacional, y su lógica utilitaria puede alterar el derecho nacional existente. En ese sentido, tales entidades han obtenido derechos económicos de "ciudadanía". Seguramente, ésta no es una forma habitual de formular la cuestión, pero proviene de algunos de los temas examinados en los capítulos 4 y 5 y de sus repercusiones en la relación entre el Estado y los agentes económicos extranjeros. A mi juicio, se trata de un fenómeno significativo, aunque no muy reconocido, en la historia de las reivindicaciones. El modo en que los ciudadanos deberían manejar estas nuevas concentraciones de poder y "legitimidad" de las empresas y los mercados globales es una cuestión fundamental para el futuro de la democracia. Detectar hasta qué punto lo global está incluido en lo nacional y se filtra a través de sus instituciones es una manera de comprender si los ciudadanos pueden exigir la responsabilidad pública de los agentes económicos globales por los canales institucionales de carácter nacional en lugar de tener que esperar a que exista un Estado "global" (Sassen, 2003a).

De este modo, aunque acentuar lo nacional pueda parecer una desventaja en términos de participación democrática en la era global, no es una propuesta excluyente, precisamente debido a ese arraigo parcial de lo global en lo nacional. En realidad, hay una brecha creciente entre la globalización y el confinamiento del Estado nacional a su territorio. Sin embargo, no es suficiente aceptar sin más la idea imperante que, a sabiendas o no, presenta lo nacional y lo global como dos ámbitos que se excluyen entre sí, para la teoría y para la política. Éste es un planteo muy problemático, aunque reconozco que cada ámbito tiene sus especificidades. Resulta de vital importancia desarrollar formas de política participativa que descentren y, en ocasiones, trasciendan la vida política nacional, así como aprender a ejercer la democracia más allá de las fronteras. En este sentido, apoyo plenamente el proyecto político de la ciudadanía posnacional. No obstante, también podemos ejercer prácticas democráticas que atraviesen las fronteras y adopten un carácter global desde el ámbito nacional y por medio de sus canales institucionales.

24 Teóricamente hablando, si hay en los Estados Unidos una persona jurídica titular de derechos económicos, ésta es la corporación, no el ciudadano.

El régimen internacional de derechos humanos puede llegar a convertirse en una alternativa aceptable y eficaz para los casos específicos de aplicación judicial de los derechos de los ciudadanos. Por ejemplo, en los Estados Unidos, esos derechos serían los incluidos en la Declaración de Derechos y la Decimocuarta Enmienda. En Europa, ya está sucediendo algo así. Con la Convención Europea sobre Derechos Humanos y varios tratados de la UE se han producido importantes cambios en el contenido del derecho nacional de los países miembros, aplicado por los tribunales nacionales (por ejemplo, Jacobson y Ruffer, 2003). Sin embargo, en la mayor parte del mundo, los derechos humanos se aplican por medio de las leyes nacionales o no se aplican. En este sentido, resulta crucial el razonamiento de Koh (1997), según el cual las normas de los derechos humanos se incorporan al derecho nacional por medio de un proceso en ocasiones lento pero eficaz, que denomina “proceso legal transnacional”. Al final del milenio surgen dos cambios importantes en este sentido: la creciente incidencia del régimen de derechos humanos en el estado de derecho y el uso cada vez más generalizado de los instrumentos de derechos humanos en los tribunales nacionales, tanto para la interpretación como para el dictado de fallos. Ésta es una instancia de desnacionalización en la medida en que se trata de mecanismos internos del Estado-nación (como los tribunales nacionales y las legislaturas), pero los instrumentos invocan una autoridad que va más allá del Estado nacional y el sistema interestatal. (Los argumentos desarrollados en el capítulo 5 indicarían que se puede aplicar el mismo criterio a la normativa dictada por la OMC). Los poderes persuasivos de los derechos humanos a largo plazo son un factor significativo en este contexto. Cabe señalar aquí que el régimen de derechos humanos, aunque es internacional, trata sobre los ciudadanos en el seno de un Estado. De ese modo, desestabiliza las nociones anteriores de la soberanía estatal exclusiva articuladas en el derecho internacional, que postulan que las (pertinentes) cuestiones internas de un país han de ser determinadas sólo por el Estado. Sin embargo, tal régimen somete al Estado a escrutinio en lo referente al trato dispensado a las personas en su territorio.

#### HACIA UN REPOSICIONAMIENTO PARCIAL DE LA NACIONALIDAD

Dado su estatus sumamente formalizado en el derecho internacional, la institución de la nacionalidad ofrece una óptica interesante para detectar algunas de las ambivalencias de la ciudadanía. Si el Estado nacional se ve trans-

formado por los fenómenos actuales, podríamos postular que esto supone cierto efecto sobre el estatus legal de la nacionalidad y su funcionalidad en tanto instrumento jurídico y social. Diversas elaboraciones de los principios del derecho internacional en el sistema actual muestran tensiones incipientes que deberán resolverse en el marco del derecho de la nacionalidad. Entre esas elaboraciones, podemos mencionar las últimas resoluciones de entidades tales como la Corte Internacional de Justicia, el Tribunal Europeo de Derechos Humanos, la Comisión de Indemnización de las Naciones Unidas, el Tribunal de Reclamaciones Irán-Estados Unidos y la Comisión de Derechos Humanos para el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos.<sup>25</sup>

De acuerdo con Sadat y Carden (2000), por ejemplo, la adopción de estatuto de la CPI (Corte Penal Internacional) representa una innovación (constitucional) importante en el derecho internacional, aunque todavía no sea del todo reconocida o aplicada. Si bien no avanza hasta el máximo de su potencial, altera algunas características de la soberanía.<sup>26</sup> La CPI es la última gran institución internacional del siglo xx. Según Sadat y Carden, su creación "tiene el potencial de reconfigurar nuestro pensamiento sobre el derecho internacional". Si bien en el estatuto se advierte la tenacidad de la soberanía westfaliana (por ejemplo, en la debilidad del poder de la Corte para la aplicación de sus fallos), éste "presenta elementos de supranacionalismo y eficacia (a pesar del principio de complementariedad) que podrían resultar poderosos: en el ámbito internacional, los actores estatales y no estatales quedan en pie de igualdad, y la Corte puede recluir a las personas reales en cárceles reales" (2000: 385). El estatuto tiende a desdibujar la línea que divide al derecho internacional del orden mundial, en la medida en que dicho derecho gira en torno a los estados nacionales y su proyecto internacional de naturaleza hobbesiana (cf. Koh, 1998). La instauración de la CPI indica que las estructuras políticas establecidas reconocen la necesidad de que exista tal tribunal como parte del sistema normativo del derecho internacional, mal que le pese a los Estados Unidos y sus objeciones destinadas a evitar las demandas provenientes de su participación protagónica en gran parte de los conflictos internacionales. La

25 La formación de esta última Comisión indica la existencia de cambios en los rasgos de la nacionalidad bajo las circunstancias actuales, en comparación con etapas anteriores (véase Sassen, 1999: cap. 4).

26 La adopción de dicho estatuto es el resultado de más de 75 años de arduas labores y pasos en falso. Véase Bassiouni (1997), quien a la larga fue designado como autoridad del Comité de Redacción en Roma; véanse también Sadat y Carden (2000) y Wexler (1996).

aceptación por parte de los estados no es un detalle menor, pues la ratificación implica que muchos de ellos tendrán que reformar sus constituciones o promulgar leyes complementarias de carácter complejo. Por otro lado, resulta crucial la decisión de ubicar a la corte como una institución autónoma por fuera del sistema de la ONU, lo que representa una instancia más de la tendencia generalizada hacia el surgimiento del tipo de derecho global extraestatal que se analiza en el capítulo 5.

Un segundo tipo de instancia puede identificarse en cierta combinación de asuntos concernientes a la autoridad del derecho internacional en los tribunales nacionales. Varios casos de derecho internacional (Knop, 2000; Rubenstein y Adler, 2000; Koh, 1998) demuestran la existencia de cambios en la interacción entre las normas internacionales y el derecho nacional, aunque “la jurisprudencia se limita necesariamente a los conflictos pasibles de ser resueltos por un tribunal en un campo determinado” (Rubenstein y Adler, 2000: 533). En efecto, esos casos representan un recorte mínimo, y a veces no representativo, de las prácticas judiciales en una esfera dada (Knop, 2000), lo cual es especialmente cierto en el campo de la nacionalidad para el derecho internacional, pues éste se basa en la presunción de la soberanía y, por ende, del poder unilateral del Estado para determinar según su propio derecho quiénes detentarán su nacionalidad. En consecuencia, existe apenas una cantidad limitada de casos en los que los tribunales supranacionales tienen causa suficiente para expedirse sobre cuestiones relativas a la nacionalidad.

Los casos judiciales sobre nacionalidad se dividen en dos grandes categorías: los casos sobre la condición de las personas y los casos basados en los derechos humanos (Knop, 2000). Los primeros requieren la intervención del arbitraje internacional porque suponen un conflicto entre dos estados sobre la nacionalidad de una persona. Lo que hace un Estado a quienes detentan su nacionalidad no es materia de derecho internacional, pero lo que hace a alguien de nacionalidad extranjera puede serlo, siempre y cuando el Estado al que pertenezca la persona actúe en nombre de ella. El caso paradigmático, que difícilmente se puede omitir al tratar este tema, es el de *Nottebohm vs. Guatemala* (1955) (Knop, 2000; Rubenstein y Adler, 2000). La decisión del Tribunal Internacional se basó en “el concepto de lealtad y en la negativa a reconocer la nacionalidad sin lealtad”. Por ende, el caso representa la antigua versión de la nacionalidad como lealtad, lo que también indicaría en qué medida se alcanzó a mediados del siglo xx el punto máximo en el desarrollo de la ciudadanía como institución fundada en el Estado-nación. No obstante, en los casos surgidos desde 1955, se ha registrado “cierta tendencia a reducir la fuerza de este tipo de soberanía irrestricta” (Rubenstein y Adler, 2000: 535; Knop, 2000). En uno de esos casos, se observa cierta

disolución de la nacionalidad en tanto herramienta jurídica para resolver los conflictos de derecho internacional relativos al lazo de las personas con el Estado-nación, lo que pondría de manifiesto que ésta constituye un proyecto normativo más que un estatus formal. En los casos presentados ante el Tribunal de Reclamaciones Irán-Estados Unidos y la Comisión de Indemnización de las Naciones Unidas, se le otorgó mayor peso a la doble nacionalidad, mientras que la lealtad recibió menos importancia.

Ahora bien, el debilitamiento de la soberanía unilateral también se torna patente en diversos casos basados en los derechos humanos. “Mientras que en los casos sobre la condición de las personas la nacionalidad se presenta como un asunto preliminar, en los casos sobre derechos humanos se consideran los derechos positivos de la ciudadanía o la nacionalidad” (Rubenstein y Adler, 2000: 538). Rubenstein y Adler analizan una serie de casos donde se demuestra que el estatus formal de la nacionalidad en el derecho internacional es impreciso, tanto en una como en otra categoría. Se trata principalmente de casos en que la persona carece de las protecciones otorgadas por la ciudadanía y, por lo tanto, se transforman en un modo de reforzar sus reivindicaciones. Asimismo, están los casos en que las personas buscan evitar las consecuencias de una nacionalidad no deseada. Los derechos humanos son un instrumento que permite a los individuos ampararse en “las protecciones de los principios asociados con la nacionalidad, cuando la nacionalidad es insuficiente” (2000: 539). Estos casos se pueden interpretar de distintas formas. Knop (2000) ofrece un análisis exhaustivo sobre las distintas interpretaciones relacionadas con la aplicación del derecho internacional por parte de los tribunales nacionales. Según una de ellas, estos tribunales producen una forma distintiva que podría caracterizarse como “nacionalidad según las relaciones”. Se trata de un tipo de estatus en virtud del cual la nacionalidad de las mujeres y los niños se ve determinada por criterios familiares más amplios que, “en todos los casos, están marcados por el género sexual”. Otras interpretaciones hacen hincapié en la distinción que trazan los tribunales nacionales entre la nacionalidad como reconocimiento formal de un Estado y la nacionalidad reconocida sobre la base de la participación de la persona en la vida de la comunidad. La división que marcan Rubenstein y Adler (2000) entre la nacionalidad formal y la nacionalidad concreta refleja cierto distanciamiento con respecto al fallo del caso *Nottebohm*, que destacaba una concepción anterior de la nacionalidad como lealtad y de su posición en el sistema de derecho internacional. La ciudadanía se ve fortalecida en tanto categoría, precisamente porque exhibe mayor fluidez y flexibilidad (Bosniak, 2000a). Al mismo tiempo, la mayor flexibilidad con respecto a la

nacionalidad en el derecho internacional produce una convergencia potencialmente fructífera (Sassen, 2003a).

Por todo esto, ya no resulta fácil definir la nacionalidad como una condición singular y, en ese sentido, bien puede convertirse en una instancia de aquello que Benhabib (2002) describe como las tensiones constitutivas de la democracia liberal. Para el inmigrante naturalizado, puede ser un instrumento útil que permita mayor acceso a su país de origen en lugar de representar un cambio de lealtades. En los Estados Unidos, por ejemplo, la Ley de Inmigración de 1996 acentuó las diferencias entre los residentes legales y los ciudadanos, lo que aumentó el valor de la nacionalidad en tanto recurso estratégico para las personas cuyas vidas y familias presentan rasgos transnacionales. En este caso, la "tensión" constitutiva gira en torno al deseo de enfrentarse a la exclusión y de tener acceso a la propia familia, más que de demostrar lealtad.

Las políticas relativas a la inmigración esclarecen ciertos aspectos específicos de estos cambios tan esquivos en la condición de la nacionalidad para el derecho internacional. Es algo que ocurre, sobre todo, en el caso de la UE, dado el grado considerable de formalización del dominio transnacional en un contexto en el que los estados siguen ejerciendo bastante autoridad, especialmente en materia de inmigración. Jacobson y Ruffer (2003) sostienen que estamos asistiendo a un desplazamiento complejo en el *locus* del individuo como consecuencia del ascenso de los tribunales nacionales en la europeización de los derechos. Según estos autores, a causa de tal desplazamiento, sumado a la función de los tribunales, la situación actual ya no guarda correspondencia con la idea corriente de que existen tensiones entre la UE en sí misma y cada uno de los estados nacionales que la conforman. Para ellos, la lucha de los tribunales frente a las legislaturas y los gobiernos ejecutivos es en realidad una lucha entre una forma política cada vez más centrada en el individuo y el proyecto republicano nacional del Estado. Los autores advierten que el aumento en la importancia de los tribunales para este proceso depende en gran medida de un incremento en la complejidad de la legislación, que promueve derechos y prerrogativas.<sup>27</sup> Los tribunales cumplen una función de mediación y resolución con respecto a este entramado jurídico, tanto a escala nacional como a escala regional, para el dere-

27 Por mencionar sólo a uno de los miembros más reticentes de la UE, en el año 2000 Gran Bretaña incorporó a su derecho nacional el grueso de las disposiciones contenidas en el Convenio Europeo de Derechos Humanos. En noviembre de 1998, el Parlamento británico adoptó la Ley de Derechos Humanos, que entró en vigencia en octubre del año 2000.

cho nacional y el derecho internacional. En este desplazamiento hacia el sistema judicial, los autores identifican el ascenso de una forma de agenciamiento que se centra en el individuo. Asimismo, Jacobson y Ruffer consideran que es muy significativa la transferencia de la coordinación de políticas migratorias del tercer pilar al primer pilar de la UE: "las disposiciones legales provenientes del tercer pilar no son parte del derecho de la Comunidad, sino normas reguladas por el derecho público internacional. En cambio, los instrumentos legales que emanan del primer pilar son parte del derecho de la Comunidad Europea y resultan vinculantes para todos los estados-miembros". Es más, dado que "las personas tienen la capacidad legal de invocar las normas del primer pilar y traerlas a colación contra los estados-miembros, los cambios del Tratado de Ámsterdam pueden otorgar más control sobre las políticas migratorias a los tribunales, en este caso, al Tribunal Europeo" (2003: 80). En la misma línea, el compromiso de la UE con los derechos humanos, formalizado en el Tratado de Ámsterdam, podría incrementar el poder de dicho Tribunal sobre los estados-miembros en tal materia.

Por otra parte, en todos estos procesos se identifica la formación de una escala global a partir de la cual se puede entender el carácter del derecho y su marco nacional predominante. En un análisis pormenorizado desde una perspectiva singular, Rajagopal (2003) afirma que no se ha prestado suficiente atención a la relación compleja entre el derecho internacional y el Tercer Mundo en el siglo xx. Según este autor, resulta imposible dar cuenta de tal relación si no se incorporan dos condiciones: atender al discurso del desarrollo como lógica rectora de la vida política, económica y social del Tercer Mundo; y apreciar la función de los movimientos sociales en la configuración del vínculo entre la resistencia del Tercer Mundo y el derecho internacional. De acuerdo con Rajagopal, los enfoques más comunes del derecho internacional son deficientes porque no le otorgan importancia el discurso sobre el desarrollo para la formación del derecho internacional y sus instituciones ni adoptan una perspectiva subalterna que permita una apreciación real de la función de los movimientos sociales en la evolución de tal derecho.

La preocupación central es, por lo tanto, ¿cómo inscribir la resistencia dentro del derecho internacional y obligarle a reconocer las voces subalternas? [...] Partes sustanciales de la arquitectura del derecho internacional, como las instituciones internacionales, han evolucionado teniendo una relación ambivalente con esta resistencia; segundo, el discurso de los derechos humanos ha sido fundamentalmente moldeado y delimitado por las formas de resistencia del Tercer Mundo al desarrollo (*ibid.*: 1).

El enfoque de este autor sobre esas dos áreas del derecho internacional —las instituciones internacionales y los derechos humanos— responde al carácter central de ambas en el derecho internacional moderno, es decir, desde la Liga de las Naciones. Al demostrar que los aspectos principales del derecho internacional moderno no se pueden comprender sin prestar debida atención a la incidencia del desarrollo y de los movimientos sociales del Tercer Mundo, Rajagopal desafía las explicaciones tradicionales sobre los orígenes del cambio en el derecho internacional y sobre el lugar del derecho en una “praxis social progresista”. A continuación, sostiene que “el derecho internacional necesita repensarse fundamentalmente, si desea tomarse en serio las muy distintas formas de resistencia del Tercer Mundo” (*ibid.*).<sup>28</sup>

El desensamblaje parcial y especializado de la territorialidad nacional tiene el efecto paradójico de insertar algunas de las cuestiones mencionadas por Rajagopal en determinados espacios que podríamos considerar estratégicos, a saber: las ciudades globales, que constituyen el centro del poder del capital global corporativo.

#### LA CIUDADANÍA EN LA CIUDAD GLOBAL

Las transformaciones concretas en la concepción y la comprensión de la ciudadanía comentadas hasta aquí nos llevan de nuevo a algunas de las primeras formaciones históricas relacionadas con la noción de ciudadanía, y principalmente con el papel fundamental representado por las ciudades y la sociedad civil. La pérdida de poder en el plano nacional genera la posibilidad de nuevas formas de poder y política en los niveles subnacionales. En efecto, lo nacional se resquebraja como receptáculo de los procesos sociales y de constitución del poder, lo que crea nuevas oportunidades para una geografía política capaz de vincular los espacios subnacionales entre sí. Cabe preguntarse entonces si, en efecto, estamos asistiendo a la formación de nuevos tipos de acción política localizados en las grandes ciudades y, de ser así, cómo se manifiestan.

La gran ciudad de hoy es el espacio estratégico para una amplia gama de operaciones nuevas de carácter político.<sup>29</sup> Constituye uno de los nexos

<sup>28</sup> En la misma línea, véase el análisis de la posición de Rittich (2001) que se presenta en el capítulo 4.

<sup>29</sup> Para Georg Simmel, las ciudades producían nuevas mentalidades e identidades, como la figura del extranjero, la indolencia (*blasé*) del hombre urbano, o el

donde se materializan y se vuelven concretas nuevas reivindicaciones. No necesariamente representa una situación de la mayoría, sino más bien una suerte de zona fronteriza para el surgimiento de nuevas formas políticas, económicas, "culturales" y subjetivas, apenas incipientes en algunos casos (Abu-Lughod, 1989; Featherstone y Lash 1999; Yuval-Davis, 1999; Clark y Hoffman-Martinot, 1998; Allen, Massey y Pryke, 1999).<sup>30</sup>

Hoy en día, las ciudades globales, sobre todo, constituyen el terreno donde los procesos múltiples de globalización se materializan y se localizan. Las formas localizadas de esos procesos son, en gran medida, la esencia de la globalización. Así, conforman también los espacios donde se pueden insertar parcialmente las nuevas formas de poder. En efecto, gran parte de los aspectos organizativos y directivos de la economía global se sitúa en una red de aproximadamente cuarenta ciudades globales que forman una geografía estratégica del poder. Otra localización de lo global en estas ciudades es la inmigración, un proceso de especial importancia mediante el cual se constituyen una nueva economía política transnacional y un conjunto de hogares translocales (Portes, 1995; Bhachu, 1985; Mahler, 1995; Hondagneu-Sotelo, 1994; Boyd, 1989; Georges, 1990). La mayor parte de los inmigrantes, sobre todo en los países desarrollados como los Estados Unidos, Japón y las naciones de Europa occidental, se concentran de manera desproporcionada en las grandes ciudades. Actualmente, la inmigración es uno de los procesos constitutivos de la globalización (Sassen, 1998: parte 1; Skeldon, 1997), aunque las descripciones tradicionales de la economía global no la reconozcan ni la representen como tal.

Si se considera que las grandes urbes concentran al mismo tiempo los sectores líderes del capital global y una proporción cada vez mayor de grupos demográficos en situación de desventaja (como los inmigrantes, las mujeres pobres, las personas discriminadas por su raza, y las masas de habitantes de las villas y los barrios carenciados en las megalópolis de los países en vías de desarrollo), se puede postular que éstas se han convertido

---

*flâneur* de Benjamín. En la actualidad, argumenta Turner (2000), estas actitudes en cierto modo negativas se tornan positivas: la ironía, la distancia emocional, la ironía del cosmopolita y las tensiones multiculturales de la ciudad global se transforman en las virtudes de sus ciudadanos.

- 30 En tal sentido, cabe mencionar la diferencia entre este proceso y el proceso de transformación de la Ilustración y sus aspiraciones al cosmopolitismo (por ejemplo, Kant) en un paradigma nacionalista de exclusión gracias al desarrollo del Estado-nación. Así, la noción de cosmopolitismo que presenta Friedrich Meinecke constituye una crítica contra el nacionalismo prusiano. En el siglo xx, las críticas contra el cosmopolitismo también eran, generalmente, críticas contra el liberalismo.

en un territorio estratégico para todo un espectro de conflictos y contradicciones. Aunque, de acuerdo con la observación de Katznelson (1992), la ciudad no pueda reducirse a una sola dinámica, a partir de esto es posible concebirla como uno de los espacios donde se materializan las contradicciones de la globalización económica. En este sentido, recuperar la ciudad significa recuperar una multiplicidad de presencias dentro de ese entorno.

Hoy en día, la ciudad es de especial importancia en tanto ámbito para generar nuevos tipos de prácticas ciudadanas y nuevos tipos de sujetos políticos incompletamente formalizados. Aunque la ciudadanía tuvo su origen en las ciudades, que desempeñaron un importante papel en su evolución histórica, no podemos concebir los fenómenos actuales como un simple retorno a la vieja situación histórica. Tampoco el gobierno actual de las ciudades tiene demasiado que ver con los primeros conceptos de ciudadanía y democracia descritos para las ciudades europeas de la Antigüedad y la Edad Media (Isin, 2000: 7). En este punto, habría que recuperar el carácter arraigado de la institución. Lo que se genera actualmente en términos de prácticas ciudadanas en esa zona fronteriza que es la ciudad global se diferencia de aquello que se generaba en las ciudades medievales descritas por Weber. Las prácticas ciudadanas actuales tienen que ver con la producción de una especie de “presencia” de aquellos que no tienen poder: tiene que ver con las políticas de reivindicación del derecho a la ciudad. Lo que comparten ambas situaciones históricas es la noción de que son esas prácticas las que constituyen las nuevas formas o elementos de ciudadanía y que la ciudad es un lugar clave para esta labor política, en parte compuesta por esas dinámicas. Después del largo periodo histórico marcado por el ascenso del Estado-nación y la ubicación de ciertas dinámicas clave para la economía en la escala nacional, la ciudad recupera su condición de espacio político y económico estratégico.

La historicidad del proceso reside en que las ciudades, por influencia de las políticas keynesianas, en especial del contrato fordista y del predominio de la producción en masa como dinámica organizadora de la economía, habían perdido funciones estratégicas y habían dejado de ser el lugar de las innovaciones institucionales creativas.<sup>31</sup> Estos lugares estratégicos se

31 Como ya hemos mencionado en el capítulo 2, gran parte del análisis que realiza Weber sobre la ciudad se centra en el surgimiento y la estructuración gradual de la composición de fuerzas en distintas ciudades y bajo distintas condiciones, así como en su estabilización progresiva. Weber rastrea la composición de fuerzas desde las monarquías antiguas, pasando por las ciudades patricias y los *demos* del mundo antiguo, hasta las estructuras episcopales, las ciudades amuralladas

localizaban en las grandes fábricas y en el proceso conjunto de la producción en masa y del mercado de consumo de masas, así como en el gobierno nacional, donde se desarrollaban los marcos normativos y se instituía el contrato fordista. La fábrica y el gobierno eran los lugares estratégicos en los que se ubicaban las dinámicas esenciales para la producción de las principales innovaciones institucionales de la época.

Con la globalización y la digitalización, además de todos los reordenamientos territoriales y organizacionales que acarrearán, los lugares estratégicos son ahora las ciudades globales. Dado que varios componentes clave de ambos procesos tienen instancias en esas ciudades, producen la dislocación y la desestabilización del orden institucional existente, así como de los marcos legales, regulatorios y normativos para la gestión de las condiciones urbanas. Las respuestas creativas y las innovaciones están determinadas por el alto nivel de concentración de esas nuevas dinámicas en las ciudades globales.<sup>32</sup> Si bien las transformaciones estratégicas se concentran principalmente en estas ciudades, muchas de esas innovaciones se llevan a cabo (y se difuminan) también en ciudades de rango inferior en la jerarquía urbana nacional. Es más, algunas instituciones particulares del Estado, como el Tesoro o el Poder Ejecutivo, siguen siendo lugares estratégicos, y aun a pesar de que asistimos a un retroceso de otros componentes estatales debido a las políticas de desregulación y privatización.

Las condiciones actuales en las ciudades globales generan no sólo nuevas estructuraciones de poder sino también nuevos espacios operativos y retóricos para otros actores políticos hasta ahora sumergidos, invisibles o silenciados. Un elemento clave de esta argumentación es que la ubicación de los componentes estratégicos de la globalización en estas ciudades conlleva la posibilidad de que los sectores desfavorecidos puedan comprometerse

---

y aquellas donde dominaban los gremios. A lo largo de su libro, Weber intenta dejar al descubierto los procesos complejos que acompañan el surgimiento de las comunidades urbanas, que para él equivalen a lo que hoy podríamos definir en términos de gobernabilidad y ciudadanía.

- 32 Un elemento importante en el análisis de Weber sobre la ciudad, estudiado en el capítulo 2, es que pone de relieve ciertos tipos de cambio e innovación relacionados con la elaboración de normas y reglas, precisamente porque los ordenamientos más profundos en los que se basaban tales normas estaban atravesando un proceso de desestabilización. Aquí reside también la apertura de oportunidades para que surjan nuevos actores políticos y para que se modifiquen la función y la ubicación de las normas, los actores políticos y las formas de autoridad anteriores. Se trata de una configuración sumamente dinámica en que las formas de autoridad anteriores pueden resistirse e incluso reimponerse.

ter a las nuevas formas del poder corporativo globalizado y, en segundo lugar, que la cantidad y diversidad crecientes de dichos sectores en estas ciudades y bajo estas condiciones se tornan heurísticas en tanto les otorgan una presencia frente a sus pares. Más que el poder en sí mismo, es esa presencia la que genera los nuevos espacios retóricos y operativos. Es preciso aquí trazar una distinción entre la carencia de poder y la invisibilidad o la impotencia, pues la primera presenta un carácter más complejo. No se trata simplemente de una ausencia de poder, sino que puede constituirse de diversas maneras, algunas de las cuales, en efecto, están marcadas por la impotencia y la invisibilidad, pero no todas. Que los sectores desfavorecidos de las ciudades globales puedan conseguir “estar presentes” en sus relaciones con el poder, pero también en sus vínculos mutuos, no necesariamente les otorga poder, pero tampoco puede reducirse a una ausencia de poder genérica. En términos históricos, este fenómeno es muy diferente, por ejemplo, de lo que ocurrió en los Estados Unidos entre 1950 y 1980, cuando la huida de las personas de raza blanca y el significativo traslado de las sedes de las principales empresas dejaron las ciudades vacías y a los más desfavorecidos en una situación de abandono.<sup>33</sup> Hoy en día, la localización de lo global crea una serie de nuevas condiciones objetivas de lucha en que las causas locales, como el combate contra la elitización de zonas residenciales o comerciales, son en realidad instancias de un conflicto más amplio en torno al derecho sobre la ciudad, en un contexto donde el capital global precisa de estas ciudades para algunas de sus operaciones estratégicas, mientras que una masa cada vez mayor de personas desfavorecidas encuentra en ellas la posibilidad de sobrevivir y acceder al espacio, sea éste una vivienda pública o una casa precaria en una villa o barrio pobre.<sup>34</sup>

Las mismas condiciones que hacen de las ciudades un espacio estratégico para la innovación política a su vez desestabilizan los sistemas anteriores de organización del territorio y la actividad política (Caldeira, 2000; Drainville, 2004). La reorganización de las escalas de territorios estratégicos que articulan el nuevo sistema político-económico contribuye con un de-

33 Los motines de los guetos en la década de 1960 eran explosiones breves e intensas, limitadas al espacio de los guetos, que normalmente ocasionaban numerosos perjuicios en las propias zonas de los grupos desfavorecidos. Estos fenómenos no suponían una interacción con el poder.

34 A partir de la década de 1980, en las principales ciudades globales (Nueva York, Londres, París, Tokio, etcétera), el aumento en la demanda de inmuebles para oficinas, residencias y centros comerciales dedicados a los usuarios de mayor poder adquisitivo avanzó sobre los barrios de las minorías y los sectores desfavorecidos, y generó un incremento en la cantidad de personas sin techo.

bilitamiento parcial de lo nacional en tanto ámbito contenedor de los procesos sociales (Taylor, 1994). En la medida en que la ciudadanía es una institución arraigada y, al mismo tiempo, caracterizada por ese arraigo, las nuevas condiciones pueden estar indicando la oportunidad de que surjan nuevas formas de prácticas e identidades ciudadanas, especialmente posibles y visibles en las ciudades.

Las repercusiones de los múltiples cambios que se analizan en la Segunda Parte del presente trabajo han dado lugar a la aparición de nuevos espacios operativos y conceptuales para que otros actores y sujetos ingresen en las esferas de actividad que antes eran exclusivas del soberano nacional. En las relaciones internacionales, cada vez surgen más actores nuevos, desde las ONG y los sectores minoritarios de la población hasta las organizaciones supranacionales.

El ascenso de una amplia variedad de actores no estatales en el escenario internacional indica que la sociedad civil internacional se está expandiendo. Sin duda, se trata de un espacio en pugna, sobre todo si consideramos la lógica del mercado de capitales, que busca la rentabilidad bajo cualquier costo, frente a la lógica del régimen internacional de derechos humanos. No obstante, representa un espacio donde, en efecto, esos otros actores pueden adquirir mayor visibilidad como individuos y colectividades, lo que los extrae de la invisibilidad que causa la pertenencia a un Estado-nación representado exclusivamente por el soberano.

La categoría de la sociedad civil global, en cierto punto, resulta demasiado general para dar cuenta de las redes y formaciones específicas de naturaleza transfronteriza que conectan o articulan múltiples espacios y personas. Al concentrarse en los detalles, se advierte que la "sociedad civil global" se reduce a las prácticas y los espacios de la vida cotidiana, potenciados por los imaginarios actuales en torno a la idea de que otras personas del mundo persiguen las mismas causas, lo cual empieza a constituir un sentido de sociedad civil global que se arraiga en los espacios cotidianos más que en un supuesto escenario global. Asimismo, significa que las personas pobres, quienes no pueden viajar, también tienen la posibilidad de formar parte de la sociedad civil global. En este grupo se incluyen las redes transfronterizas de activistas dedicados a alguna causa local específica que tiene un vínculo explícito o implícito con lo global, así como las formas no cosmopolitas de actividades políticas e imaginarios globales que se centran en cuestiones y en causas locales, pero que a la vez forman parte de redes globales que se constituyen a nivel horizontal con otros múltiples participantes locales, tema que se retoma en el capítulo 7. Uno de los principales desafíos en la labor de identificar los procesos y actores de este tipo como parte de glo-

balidades consiste en decodificar, al menos parcialmente, aquello que aún se percibe y se representa como nacional. Estas prácticas y dinámicas son constitutivas de la globalización aunque no las reconozcamos como tales. La ciudad global constituye un espacio específico para el surgimiento de nuevos tipos de formaciones sociales transnacionales, pues internaliza las dinámicas globales y, por lo tanto, modifica los ordenamientos sociales existentes. Además, posibilita que incluso los sectores desfavorecidos desarrollen estrategias y subjetividades transnacionales. Con frecuencia, se trata en realidad de una toma de conciencia. En otras palabras, no siempre son formaciones sociales nuevas, sino que a veces se trata de reposicionamientos más bien subjetivos y autorreflexivos de prácticas o condiciones anteriores en un marco transnacional. Se podría afirmar que el ejemplo emblemático de este nuevo tipo de micropolítica y subjetividad son los hogares transnacionales de inmigrantes, o incluso sus comunidades.

En este punto, me interesa aislar dos dinámicas estratégicas: por un lado, la desnacionalización incipiente de determinados ámbitos nacionales, sobre todo las ciudades globales; y por otro lado, la formación de nuevos espacios retóricos y operativos para actores extraestatales en la política transfronteriza, sobre todo los nuevos agentes globales corporativos y las colectividades cuyo sentido de la pertenencia no se subsume plenamente en el concepto moderno de la condición nacional, como por ejemplo los inmigrantes, las minorías, los pueblos originarios y numerosos grupos feministas.

Estos fenómenos presentan un rasgo que vale la pena captar. En el contexto de un espacio estratégico como la ciudad global, los sectores desfavorecidos que aquí describimos no son sólo marginales: adquieren presencia en un proceso político más amplio que excede los límites de la entidad política formal. Esta presencia indica la posibilidad de una nueva política cuyo contenido dependerá de los proyectos y prácticas particulares de diversas comunidades. En la medida en que su sentido de pertenencia no se subsume en lo nacional, este proceso bien podría estar señalando la posibilidad de una política transnacional centrada en localidades concretas.

## CONCLUSIÓN

Si hay una temática que aúna las múltiples y diversas dinámicas de la ciudadanía en la actualidad, es la distancia cada vez mayor entre el ciudadano y el Estado. Se trata de un proceso configurado por numerosas microtransformaciones que, en conjunto, suponen un cambio drástico con

respecto a una etapa histórica iniciada paradigmáticamente con la Revolución Francesa. Mientras que dicho proceso le otorgó la soberanía al pueblo, neutralizando la diferencia que predominaba en períodos anteriores entre éste y sus gobernantes, las tendencias actuales vuelven a aumentar tal distancia. Un elemento central para el planteo que se presenta en este capítulo es la idea del incremento en esa distancia como consecuencia de los cambios múltiples, a veces mínimos, que aquí se analizan, así como su acumulación, su generalización y sus efectos difusos. Por otra parte, dado que la ciudadanía, a pesar de estar sumamente formalizada, es una institución incompleta, se presta para dar cabida a dichas microtransformaciones. En ese sentido, podemos concebirla como una suerte de experimento natural para observar de qué modo las instituciones con un alto grado de formalización pueden atravesar modificaciones importantes sin por eso derrumbarse.

Tales microtransformaciones han adoptado formas múltiples y diversas. Entre las más conocidas, encontramos el retroceso del Estado benefactor como parte de la neoliberalización de los estados liberales: al eliminar una serie de derechos ciudadanos, este proceso reduce la cantidad de interacciones/interdependencias entre el ciudadano y el Estado. No se trata solamente de una disminución de los derechos sociales y las obligaciones estatales, sino de una reducción en el conjunto de interacciones entre los ciudadanos y el Estado, que ya no se interrelacionan tanto. Otro ejemplo de esas microtransformaciones es la creciente aceptación de la doble nacionalidad, que altera el concepto de lealtad exclusiva del ciudadano a su Estado, constituido hace tiempo como una norma básica de la condición de Estado nacional y, por lo tanto, del sistema interestatal. Una vez más, el proceso no se limita simplemente a tener más pasaportes y poder vivir o trabajar en más países.

En el presente capítulo planteamos que todo esto genera un desplazamiento difuso de la ciudadanía entendida como lealtad exclusiva hacia otra concepción más práctica de esta institución por parte de los ciudadanos y de los estados. La tendencia incipiente a la formación de ejércitos profesionales que reemplazan el servicio militar de los ciudadanos, por ejemplo, hace mella en ciertas nociones vacías, como la voluntad de morir por el Estado y su cara reversa, es decir, la idea de que las guerras del Estado son las guerras de su pueblo, como si pueblo y Estado fueran uno. Si bien el capítulo se concentra en el caso de los Estados Unidos, donde estos cambios comenzaron a tornarse más visibles en la década de 1980, diez años más tarde las nuevas tendencias se hacían palpables en un número cada vez mayor de países desarrollados y en vías de desarrollo.

Ahora bien, a estas tendencias ya conocidas les he sumado otras que resultan más esquivas y difíciles de puntualizar, pero que también contribuyen con el aumento de esa distancia. Me refiero particularmente a las consecuencias algo difusas del surgimiento de clases globales cuya lealtad está más disgregada que la de un ciudadano promedio, la aparición de agentes políticos informales que operan por fuera del sistema político formal (aunque sean ciudadanos) y la multiplicación de vocabularios políticos que exceden las dos grandes vías formales de participación ciudadana: la votación y los juicios contra el gobierno. Ese alejamiento con respecto a la ciudadanía entendida como lealtad exclusiva a un Estado y voluntad de morir por él, a su vez alimenta estas subjetividades y acciones políticas informales más difusas. Asimismo, debemos incluir aquí el desgaste del derecho a la privacidad individual acompañado por la privatización del Poder Ejecutivo que analizamos en el capítulo 4. Ambos fenómenos acarrearán cambios en la relación entre el ciudadano y el Estado, al menos en sus aspectos formales y para la mayoría de los ciudadanos estadounidenses, más allá de que en los Estados Unidos existan hace muchos años los abusos concretos al derecho de privacidad de algunos segmentos de la ciudadanía.

Otro punto que me convocaba era determinar de qué modo contribuyen las dinámicas internas de lo nacional con ese aumento en la distancia entre ciudadano y Estado. La hipótesis era que, dada la inserción o el arraigo de la ciudadanía en ciertas estructuras políticas fundamentales, sobre todo el Estado nacional, al menos algunas de las transformaciones que atraviesa este último generarían cambios en ese vínculo. En otras palabras, tales cambios se distinguirían de los más conocidos, que pueden desprenderse de las nociones de ciudadanía posnacional e identidad transnacional, así como de las innovaciones formales que suponen el pasaporte de la Unión Europea y el régimen internacional de derechos humanos. El planteo era que la ciudadanía podía atravesar modificaciones significativas sin ser desalojada de su marco nacional. Esto es así incluso cuando interviene una entidad transnacional. En el caso del régimen de los derechos humanos, por ejemplo, lo que está en juego no es un sistema externo, sino más bien un conjunto de normas que se incorporan al derecho nacional de manera progresiva y, a veces, informal, con lo que transforman al ciudadano en tanto sujeto de derecho. Estos procesos están en marcha, incluso cuando no resulten totalmente visibles o reconocibles. Por lo tanto, lo que me propuse en este capítulo fue ampliar el terreno analítico en el que ubicamos la cuestión de los derechos sin abandonar necesariamente el dominio del Estado nacional.

La premisa fundamental, una vez más, es que la ciudadanía constituye un contrato incompletamente teorizado entre el ciudadano y el Estado,

pero es en ese carácter incompleto donde reside la posibilidad de dar cabida a condiciones nuevas y de incorporar instrumentos nuevos, ya sean formales o informales. En los períodos de cambio, dicho carácter se torna visible y operativo, ya sea en las reivindicaciones contra la discriminación, en las aspiraciones a la igualdad de ciudadanía, en la decisión de los pueblos originarios de recurrir directamente a los foros internacionales y pasar por alto al Estado, o en los reclamos de residencia legal por parte de los inmigrantes sin papeles que cumplen con los criterios formales e informales para obtenerla. Asimismo, esta distancia cada vez mayor entre ciudadano y Estado supone el surgimiento de un tipo de sujeto político que no guarda correspondencia con ese sujeto político formal representado por la persona que vota o participa en un juicio como integrante del jurado. Me refiero principalmente a las ciudadanas que centran sus reivindicaciones políticas en su carácter de madres o amas de casa. La multiplicación de sujetos políticos informales indica la posibilidad de que los sectores excluidos (en este caso, excluidos del aparato formal del Estado) también puedan hacer historia, lo que a su vez da cuenta de la complejidad que presenta la carencia de poder. Gran parte de estas dinámicas se vuelve visible en las ciudades. En el complejo entramado de la vida cotidiana y la política local (sobre todo de naturaleza informal), las ciudades pueden alojar y permitir la desarticulación del vínculo estrecho entre el ciudadano y la política estatal formal. Todas estas tendencias guardan cierta semejanza con el caso de los burgueses en las ciudades medievales: eran actores informales que encontraron en el espacio de la ciudad las condiciones para su fuente de "poder" como mercaderes y también para sus reivindicaciones políticas. Según mi interpretación, las ciudades complejas de hoy en día también funcionan como espacios productivos de esa naturaleza, pero para muy diferentes tipos de actores políticos informales y para sus reivindicaciones. Si esa productividad es un rasgo exclusivo de las ciudades o simplemente se manifiesta en ellas de manera más visible es, en este punto, una pregunta empírica.

## **Tercera Parte**

Ensamblajes de una era  
global y digital

Los capítulos que componen la Segunda Parte de este trabajo se ocupan de interpretar la incidencia variable de los distintos dominios nacionales en los cambios trascendentes de la época actual. Allí queda demostrado que en el seno de lo nacional se da gran parte de la labor orientada a desensamblar aquello que se entiende históricamente por Estado-nación. Tal desensamblaje es, en buena medida, un proceso endógeno de lo nacional más que un resultado de "embates" externos. En ese proceso, lo nacional no queda necesariamente eliminado, pero algunos de sus componentes adquieren un significado nuevo a causa de una lógica organizadora novedosa. Entre esas lógicas se encuentran las destinadas a constituir una variedad de ensamblajes digitales globales y de nuevos marcos temporales y espaciales para la actividad social en su sentido más amplio.

Una concepción generalizada y, a mi juicio, profundamente errada sobre la tecnología digital plantea que ésta elimina el territorio y funciona por fuera de las jurisdicciones nacionales, es autónoma con respecto a la autoridad estatal y, por ende, tiene un potencial subversivo. Este tipo de representación deriva en el supuesto de que el espacio digital constituye una esfera y una capacidad global, ajena a lo nacional. Sin embargo, es preciso poner en cuestión estas interpretaciones. ¿Qué grado de autonomía tienen esos ensamblajes digitales de carácter global? ¿Qué relación guardan con el Estado-nación en su sentido histórico y con los espacios particulares de éste que se han visto desnacionalizados en los últimos tiempos? ¿Podemos describirlos como ensamblajes posnacionales o ese concepto es demasiado general como para dar cuenta de las particularidades complejas que los caracterizan?

Es posible concebir los ensamblajes digitales como una suerte de frontera teórica para comprender el carácter de lo global, aunque esto último a la vez exceda el nuevo universo electrónico y no llegue a abarcarlo en su

totalidad. En la Tercera Parte de este trabajo estudiaremos un conjunto de cuestiones teóricas, metodológicas y políticas que integran la propuesta analítica de insertar lo digital en campos conceptuales y pragmáticos más complejos. En términos analíticos, esta propuesta se puede equiparar con la que organiza la Segunda Parte, donde se pretende insertar lo global en esos campos. Para ello, tendremos que preguntarnos de qué modo quienes nos dedicamos a las ciencias sociales estudiamos las nuevas tecnologías, tarea que ha comenzado pero dista mucho de su fin. El capítulo 7 trata este tema. Con la ayuda de las herramientas analíticas razonablemente eficaces que se desarrollan al principio del capítulo, propongo un estudio exhaustivo de dos ámbitos importantes donde las nuevas tecnologías cumplen un papel fundamental y constitutivo: los mercados financieros electrónicos de carácter global y las redes globales de activistas.

El planteo que desarrollo gira en torno a la idea de que, si bien lo digital es específico y, en muchos sentidos, irreducible en tanto no fungible, también presenta imbricaciones a menudo complejas con lo no digital. Uso el término imbricación para captar la interdependencia y la especificidad simultáneas de lo digital y lo no digital. Es decir, la interdependencia no necesariamente produce un híbrido. El estudio exhaustivo de ambas esferas en particular tiene como objetivo determinar cuáles son los límites de la autonomía de lo digital con respecto a lo social, así como en la Segunda Parte intentábamos determinar cuáles eran los límites de la autonomía de lo global con respecto a lo nacional. Ese estudio es necesario para desestabilizar las principales categorías por medio de las que se conceptualiza y se interpreta el espacio digital, que tienden a limitar la importancia de las nuevas tecnologías a sus capacidades técnicas y a suponer que los resultados reflejarán esas capacidades.

En el presente análisis, volvemos sobre las cuestiones de territorio, autoridad y derechos desde la perspectiva de los dominios digitales que solemos concebir como extraterritoriales, autónomos con respecto a la autoridad convencional del Estado y ajenos a los derechos formales. En las redes que estudiaremos, no se encuentran en juego ni el territorio ni el tipo de territorialidad que resultó ser un componente clave del Estado-nación y de su autoridad exclusiva. Tampoco estamos ante una territorialidad semejante a la de la economía política urbana de las ciudades medievales. No obstante, planteamos la posibilidad de que el territorio desempeñe una función específica y, más aún, de que se configure un nuevo tipo de territorialidad mediante la imbricación con esos ensamblajes digitales de carácter global.

Por otra parte, esos ensamblajes son de naturaleza básicamente informal en tanto no es posible dar cuenta de ellos en términos de una personalidad jurídica particular. Incluso en el caso de las redes financieras digitales que pueden constituirse como tales: no sucede lo mismo con el ensamblaje más complejo dentro del cual funcionan y adquieren sentido. Asimismo, estas tecnologías son apenas uno más de los factores que facilitan la participación política de aquellos “actores” que surgen de las redes digitales o se constituyen en ellas: por lo general, no se trata de actores políticos formales. Así, los mercados, las empresas o las redes financieras que representan personas jurídicas formales en tanto se crearon como sociedades comerciales no son en realidad agentes políticos sino económicos. Tanto en función de lo analizado en el capítulo 5 como en función de la “labor” política, las nuevas tecnologías son herramientas que facilitan el avance. El poder que le han sumado a los mercados financieros, por ejemplo, puede traducirse también en un mayor poder de los mercados sobre los gobiernos nacionales. En este sentido, posibilitan el surgimiento de nuevos actores políticos (los ensamblajes digitales) que son de carácter informal y presentan formas específicas de poder. A su vez, estos actores construyen y configuran parcialmente los ensamblajes digitales mediante sus prácticas. El mercado global de capitales y las nuevas formas de activismo que se analizan en el capítulo 7 se encuentran entre esos nuevos actores. El aparato de formalización del Estado está inserto en un marco temporal mucho más lento que el de las operaciones digitales, con lo que podrá formalizar algunos rasgos de estos ensamblajes, pero tal vez no logre seguir el ritmo de otros, o de los ensamblajes en su totalidad.

Las dos consecuencias fundamentales de estas interacciones específicas entre lo digital y lo nacional en su sentido histórico son, en primer lugar, la influencia sobre lo nacional de los órdenes temporales y espaciales posibilitados por lo digital y, en segundo lugar, gracias a la formación de esos ensamblajes, el surgimiento de una multiplicidad de órdenes y subórdenes espacio-temporales de naturaleza parcial y, a menudo, sumamente especializada, que presentan diferencias radicales con respecto a los órdenes y subórdenes nacionales. En el capítulo 8 se comienzan a analizar estos fenómenos y su posibilidad de configurar ciertas cuestiones relativas al territorio, la autoridad y los derechos.

## Las redes digitales, la autoridad estatal y la política

La proliferación acelerada de las redes informáticas globales y la digitalización de una gran variedad de actividades políticas y económicas para su circulación en dichas redes plantean una serie de preguntas sobre la eficacia de los marcos actuales para la autoridad estatal y la participación democrática. En un contexto de cambios múltiples, parciales y específicos, vinculados con la globalización, estas formas de digitalización han posibilitado que, en esferas donde antes dominaba la escala nacional, hayan ascendido ciertas escalas subnacionales, como la de las ciudades globales, y otras escalas supranacionales, como la de los mercados globales. Ahora bien, estas modificaciones en las escalas pueden escapar a las formalizaciones existentes de la autoridad estatal.

El resultado general podría describirse como la desestabilización de las viejas jerarquías escalares formalizadas y el consiguiente surgimiento de nuevas jerarquías con un grado de formalización incompleto. Las jerarquías anteriores, que se constituyeron como parte del desarrollo del Estado-nación, siguen operando, organizadas típicamente en función del alcance institucional y del tamaño territorial: se desciende desde lo internacional a lo nacional, de allí a lo regional, lo urbano y, por último, lo local. No obstante, gracias a la reformulación de esta dinámica de las escalas, en la actualidad se produce un corte transversal en el marco institucional y los encajes del territorio que surgieron de la formación del Estado nacional. En un plano más general, estos fenómenos plantean interrogantes respecto de su impacto sobre la capacidad estatal de regulación y la posibilidad de socavar la autoridad estatal tal como se ha constituido en el transcurso de los últimos dos siglos. En términos más analíticos, podríamos plantear la posibilidad de que estas tendencias apunten hacia nuevos tipos de imbricación entre la autoridad y el territorio o, más bien, el lugar.

En el presente capítulo, se estudian estas cuestiones mediante un análisis del modo en que la digitalización ha posibilitado tanto el fortalecimiento

de viejos actores y espacios como la formación de otros nuevos, capaces de competir con la autoridad estatal en materia de jurisdicción, alcance y exclusividad. Veremos aquí casos empíricos en los que la digitalización ha cumplido una función transformadora: el mercado financiero global y los nuevos tipos de activismo político transfronterizo. En cierta medida, se trata de fenómenos sobredeterminados en tanto conllevan múltiples causalidades y contingencias. Al concentrarse en la digitalización, no se pretende postular que es una causalidad única. Por el contrario, ésta se encuentra íntimamente relacionada con otras dinámicas que a menudo modelan su desarrollo y sus usos; en algunos casos, incluso, la digitalización es un proceso derivado, un mero instrumento de esas otras dinámicas, mientras que en otros es un fenómeno que puede constituir nuevos dominios.

Un supuesto clave en este análisis es que para comprender las imbricaciones entre la digitalización y los procesos político-económicos resulta necesario reconocer la articulación del espacio digital con otros espacios y resistirse a las lecturas puramente tecnológicas de las capacidades técnicas que el fenómeno acarrea. Uno de los temas que deberemos abordar en el presente capítulo es el de las herramientas analíticas para dar cuenta de la tecnología digital desde la perspectiva de las ciencias sociales, proceso que aún no se ha desarrollado. Gran parte de los trabajos sobre este campo tiende a concebir esas tecnologías o bien como un elemento todopoderoso o bien como más de lo mismo, sólo que con mayor velocidad. Ambas concepciones están profundamente erradas y han generado muchos pronósticos desacertados. La producción de herramientas analíticas que permitan una mejor comprensión de las condicionalidades que ni siquiera estas tecnologías pueden evitar es un paso fundamental para poder responder las preguntas que aquí se plantean.

Analizaremos estas cuestiones mediante el estudio de cuatro temas. En primer lugar, se presenta una introducción general sobre algunos de los planteos y debates en torno a la relación entre la autoridad estatal y el crecimiento acelerado de Internet y de las redes digitales privadas. Se trata de una introducción necesaria a un tema sobrecargado de supuestos acerca de la capacidad intrínseca de Internet para superar las relaciones existentes entre derecho y territorio, sobre todo por el hecho de que las empresas, las personas y las ONG pueden eludir el control gubernamental cuando operan en el ciberespacio. En este primer apartado, también se introducen brevemente las cuestiones que se pueden abordar por medio de los dos casos empíricos estudiados en detalle a lo largo del capítulo. Para una elaboración más profunda de la relación entre digitalización, autoridad y territorio hace falta cierto grado de producción conceptual. En el segundo apartado, con

especial atención a las tecnologías interactivas computarizadas, se presentan determinados aspectos conceptuales de importancia crítica que aún no se han elaborado en aquello que podríamos definir como la ciencia social de las tecnologías digitales. En el tercer apartado, se estudia el vínculo entre la autoridad estatal y el mercado global de capitales, en particular porque ese mercado no sólo es, en gran medida, supranacional y electrónico, sino porque además tiene un poder enorme. En el cuarto apartado, se examina la formación de nuevos tipos de actividad política global, que surgen de las peculiaridades de las causas y las luchas locales, pero a la vez expanden la participación democrática más allá de las fronteras estatales. Se trata de versiones de la política global que no son cosmopolitas y que en muchos sentidos generan interrogantes opuestos a los que genera el mercado global de capitales acerca de la relación entre el derecho y el lugar.

#### LA AUTORIDAD ESTATAL FRENTE A LAS REDES DIGITALES

La idea de Internet como red de redes descentralizada ha contribuido a reforzar la noción de que posee una autonomía intrínseca con respecto al poder estatal, además de una gran capacidad para mejorar la democracia desde la base mediante el fortalecimiento de las dinámicas del mercado y del acceso por parte de la sociedad civil.<sup>1</sup> El núcleo de Internet está con-

<sup>1</sup> Los elementos constitutivos de Internet cambian continuamente (World Information Order, 2002). Hace algunos años todavía podía definirse como una red de redes computarizadas que empleaban un mismo protocolo de comunicación (el protocolo IP). Hoy, los portales también conectan a ciertas redes que utilizan protocolos diferentes. Es más, la red no se compone sólo de computadoras conectadas con otras computadoras: hay, además, terminales comerciales, cámaras, robots, telescopios, teléfonos celulares, televisores y otros dispositivos electrónicos conectados a Internet. El 24 de octubre de 1995, el Federal Networking Council, organismo encargado de administrar las redes federales en los Estados Unidos, dictó una resolución donde el término "Internet" quedaba definido de la siguiente manera: *Internet* hace referencia a un sistema global de información que: i) está relacionado lógicamente por un único espacio de direcciones globales basado en el protocolo de Internet o en sus extensiones; ii) es capaz de soportar comunicaciones usando el conjunto de protocolos TCP/IP o sus extensiones u otros protocolos compatibles con el IP; y iii) emplea, provee o hace accesible, de manera privada o pública, servicios de alto nivel en capas de comunicaciones y otras infraestructuras relacionadas aquí descritas ([http://www.itrd.gov/fnc/Internet\\_res.html](http://www.itrd.gov/fnc/Internet_res.html)).

formado por una serie de elementos de infraestructura: los puntos de interconexión (IXP), las *backbones* o redes troncales nacionales, las redes regionales y las redes locales, que, por lo general, hoy pertenecen a entidades privadas. Así, aunque en principio muchos de los elementos clave de Internet tienen esta capacidad de mejorar la democracia, su grado de apertura y su tecnología también contienen un potencial de control indirecto importante, además de brindar la posibilidad de imponer límites al acceso, incluso una vez que se está dentro de la red. Es más, una gran proporción de las redes electrónicas es privada e inaccesible para quienes no son sus miembros, como ocurre en el caso paradigmático de las redes que usan los mercados financieros mayoristas. Por lo tanto, aquello que se concibe como el carácter democrático inherente de las redes digitales tiene sus limitaciones.

Un tema importante en torno a la relación entre el Estado y las redes digitales es la posibilidad de que cualquier ciudadano, empresa u organización que opera en Internet eluda o supere la mayoría de las jurisdicciones convencionales (Post, 1995; Jones, 1998). Si bien es posible en algunos casos, no necesariamente implica que haya ausencia de regulación. Gran parte del material publicado sobre este tema opera en dos niveles diferentes. Por un lado, se encuentra un conjunto de ideas generalizadas, con su origen en las primeras etapas de Internet, que conciben a la red como un espacio descentralizado en el que no se puede instituir ninguna estructura de autoridad. Por otro lado, hay un corpus creciente de textos técnicos, estimulado en gran parte por el aumento de la importancia de las cuestiones relativas a las direcciones web y a la vigilancia de la actividad en la red, con las correspondientes problemáticas jurídicas y políticas asociadas con este fenómeno.

En los comentarios generales sobre Internet aún se pasa por alto que existen, al menos, tres factores que constituyen una administración *de facto* de dicho medio. Uno de ellos es la autoridad gubernamental, que se ejerce a través de la imposición de normas técnicas y operativas, tanto para el *hardware* como para el *software*. El segundo es el poder cada vez mayor de los intereses empresariales en la configuración de la orientación de Internet hacia la privatización de las capacidades. En tercer lugar, se encuentra el hecho de que hace años existe una especie de autoridad central que supervisa algunos elementos fundamentales de Internet en materia de direcciones, números y dominios. Aunque estas tres condiciones no bastan para afirmar que la regulación es posible *ipso facto*, sí señalan que una representación de Internet como espacio que escapa a todo tipo de autoridad es incorrecta.

Boyle (2000), entre otros, considera que el conjunto intrínseco de normas que constituyen dicha red por sí mismo socava la posición de aquellos que afirman que el Estado no puede regularla. En efecto, Boyle sostiene que el diseño mismo de las tecnologías ya contiene en parte el programa regulador del Estado. Así, este último tiene la posibilidad de regular, aun cuando no sea por medio de sanciones. De hecho, Boyle advierte que el carácter tecnológico y privado de la aplicación de las normas en este ámbito alejaría a dicho poder de policía del escrutinio del derecho público, con lo que los estados quedarían liberados de ciertos límites constitucionales y de otra índole que, en general, restringen sus opciones, lo cual puede resultar problemático, incluso en los estados donde rige el imperio de la ley. Así lo evidencian ciertos casos de abuso de poder por parte de diversos organismos del gobierno estadounidense.<sup>2</sup>

El segundo factor “regulador” es el poder de los intereses empresariales privados para la configuración del espacio de actividad en Internet. Las condiciones para una gobernabilidad democrática exceden los tipos de organismos creados para gobernar. Más allá de la gobernabilidad, los actores que configuran el crecimiento de Internet son muy variados, y van desde el grupo original de expertos en informática que desarrollaron la primera red de carácter abierto y descentralizado, hasta las empresas multinacionales que desean proteger los derechos de propiedad intelectual (Latham, 2005). Además, hace poco comenzaron a fortalecerse las agrupaciones civiles y políticas que se preocupan por el grado en que los intereses empresariales privados están configurando el acceso a Internet y su desarrollo (Lovink, 2002).

Un dato central que refleja esta divergencia de intereses es el hecho de que, desde mediados de la década de 1990, las principales iniciativas para el desarrollo de *software* para Internet han consistido en la creación de redes internas empresariales protegidas por *firewalls*, túneles protegidos para las transacciones interempresariales, sistemas de verificación de la identidad, protección de las marcas registradas y facturación. El aumento acelerado de este tipo de programas y de su uso en Internet no necesariamente fortalece el carácter público de la red, y crea el riesgo de que las capacidades colectivas que representa Internet se orienten cada vez más

2 La facultad del gobierno estadounidense en lo que respecta a múltiples formas de vigilancia, incluso en las empresas de países con gobiernos fuertes y aliados de los Estados Unidos, quedó demostrada cuando se alegó que este país había empleado el sistema Echelon para espiar a algunas empresas europeas (World Information Order, 2002: cap. 6).

hacia los intereses empresariales y comerciales en general. Este es un hecho que cobra especial importancia cuando comienza a disminuir la producción de programas destinados a reforzar la apertura y la descentralización de Internet, como sucedía en sus etapas iniciales. A partir de 1995-1996, los avances técnicos y políticos generaron un fenómeno que puede interpretarse como un incremento en el control (véase Lessig, 2000). Antes de 1995, los usuarios tenían mayor facilidad para mantener el anonimato, y era más difícil verificar su identidad, lo que garantizaba la protección del derecho a la privacidad. La estructura de Internet limitaba la aplicación de técnicas de *zoning*, que posibilitan la discriminación en materia de acceso y distribución de bienes y servicios.<sup>3</sup> Desde entonces, con el afán por facilitar el comercio electrónico, la estructura de Internet empieza a dar mayor cabida al *zoning*.<sup>4</sup> Es inevitable que todas esas condiciones entren en juego en las iniciativas actuales que buscan gobernar Internet.

El tercer factor es la existencia de una autoridad central que gobierna ciertas funciones clave de Internet, autoridad que en sus orígenes fue informal pero que se formaliza cada vez más.<sup>5</sup> Si bien la naturaleza de esta autoridad no es equivalente a la de los entes reguladores, se trata de un sistema de filtro que genera la posibilidad de cierta supervisión. Estas nuevas capacidades de supervisión crean una necesidad cada vez mayor de renovar considerablemente los conceptos actuales sobre lo que constituye

3 Lessig (2000) denomina "código" a esta estructura de Internet, compuesta por el *software* y el *hardware* que constituyen la red y determinan los modos de existencia e interacción de las personas en dicho espacio

4 Presento un argumento similar, usando la idea de la cibersegmentación, en Sassen (2002). Uno de mis planteos es que la noción de la brecha digital no debe reducirse sólo al acceso a la tecnología. Incluso si una persona tiene acceso, una vez que está dentro de la red, encontrará muchas otras brechas digitales.

5 Esta función centralizada de Internet supone el control y la asignación de los números que las computadoras necesitan para localizar una dirección, y de ahí instruir a los principales servidores primarios de dominios o *root servers* (las computadoras que ejecutan las órdenes de búsqueda de direcciones). Obviamente, esto constituye una suerte de poder. Como ya se sabe, la función de asignar direcciones es fundamental, y durante años estuvo bajo el control informal de un científico, que fundó la Internet Assigned Numbers Authority o Agencia de Asignación de Números de Internet. En líneas generales, hace años que la comunidad de científicos que desarrolló la red para su uso público y que debió ponerse de acuerdo acerca de una gran variedad de cuestiones técnicas, también constituye una especie de "autoridad" central de carácter informal. Si esto se hubiera dado en otros ámbitos culturales, ellos ya habrían creado un organismo formal y reconocible, con un poder considerable, lo que, desde una perspectiva sociológica, hace muy interesante a ese grupo.

la regulación.<sup>6</sup> La creación de la ICANN (Internet Corporation for Assigned Names and Numbers o Corporación de Internet para la Asignación de Nombres y Números), que se fundó en el verano de 1998 y hoy controla el sistema de asignación de dominios en Internet, representa una formalización de esa autoridad original.<sup>7</sup> Al comienzo fue básicamente un grupo de expertos en la materia, gobernado por un estatuto bastante flexible y poco eficaz. Hacia principios de 1999, ya se habían dictado normas para dirimir conflictos de intereses, se habían celebrado algunas asambleas de acceso público y se había comenzado a elaborar un mecanismo para elegir a los integrantes de la junta directiva a fin de generar una mayor responsabilidad pública.<sup>8</sup> Sin embargo, la creación de la ICANN no ha resuelto todos los problemas.<sup>9</sup> Es más, la ICANN es tema de debate en un número cada vez

6 También existen elementos específicos que pueden afectar la regulación de determinadas actividades digitales en función de la infraestructura (Latham, 2005). Hay una variedad de tipos de actividad digital a la que corresponden infraestructuras distintas, como se observa, por ejemplo, cuando se comparan los mercados financieros al por mayor y las redes de telefonía celular.

7 El crecimiento de los intereses comerciales en Internet comenzó a generar una crítica a la autoridad *de facto* de los científicos pioneros y, especialmente, a su lógica en la asignación de dominios. Un caso conocido es el de las empresas que descubrían que sus nombres habían quedado en manos de terceros y no podían hacer demasiado al respecto. El concepto de marca registrada y la propiedad intelectual sobre los nombres no fue parte de la cultura de Internet original.

8 Desde octubre de 2000, la junta directiva de la ICANN detenta la autoridad máxima en materia de normas para Internet, pero en realidad existe una compleja red de organizaciones dedicadas a distintos aspectos de la administración de esa red. La Internet Society y sus organizaciones subsidiarias (la Internet Architecture Board, el Internet Engineering Steering Group, la Internet Engineering Task Force y la Internet Research Task Force) son responsables por la elaboración de normas y protocolos de comunicaciones y operaciones que posibiliten la comunicación de los usuarios a través de Internet. La Internet Societal Task Force se dedica a las políticas relativas a Internet. La Internet Society, por su parte, posee los derechos de propiedad intelectual sobre los protocolos. Otras organizaciones como el *www Consortium* también se especializan en la elaboración de normas para ciertos servicios de Internet.

9 El anterior "Marco para el comercio electrónico global" del gobierno estadounidense (un documento de trabajo sobre gobernabilidad en Internet) sostiene que la regulación debe ser mínima, ya que Internet tiene alcance global y su tecnología aún está evolucionando. Asimismo, señala que en las pocas esferas donde se necesitan reglas, como es el caso del derecho a la intimidad y de las cuestiones impositivas, dichas políticas deben formularse en el marco de organismos cuasi gubernamentales, como la OMPI o la OCDE. Una de las fallas de estas propuestas es la falta de transparencia y los problemas que esto

mayor de subculturas digitales, muchas de las cuales consideran que se trata de un aparato de regulación antidemocrático, dominado en gran parte por intereses estadounidenses, sobre todo de las grandes empresas.<sup>10</sup>

Estos fenómenos demuestran la existencia de un proceso de gestión de Internet y la necesidad de establecer un gobierno justo para garantizar que el interés público también incida en el desarrollo de la red. No basta con las fuerzas de mercado para asegurar que Internet contribuya al fortalecimiento de las instituciones democráticas. Dado que el tamaño de la red ha crecido, en el nivel de internacionalización y en la importancia económica, parece haber una inquietud cada vez mayor en los círculos especializados por la necesidad de un sistema más organizado y responsable.

En el debate acerca de Internet y de su gobernabilidad, que se inicia en la década de 1990, las opiniones están bastante divididas.<sup>11</sup> Para simplificar un conjunto de posiciones que se superponen, se podría afirmar que algunos conciben Internet como una entidad pasible de ser gobernada mediante ciertos mecanismos, mientras que otros no consideran que sea una entidad, sino una red de redes descentralizada que a lo sumo puede prestarse a cierta coordinación de normas y reglas.

Entre aquellos que la conciben como una entidad, gran parte de la problemática gira en torno a la creación de un sistema de derechos de propiedad y de otras protecciones de esa índole, con los respectivos medios de aplicación, aunque existe desacuerdo en lo que respecta al modo de

---

acarrea, como resulta evidente al analizar uno de los principales dilemas de Internet en materia de políticas: la práctica de los ciberocupas (los especuladores privados que se apropian de marcas o de nombres comerciales valiosos en Internet y luego cobran sumas enormes por vendérselos a las empresas que llevan esos nombres). En Internet, las direcciones web son elementos importantes para establecer la identidad, por lo cual las empresas quieren imponer una regla que les asegure la titularidad de todos los dominios donde figuren sus marcas comerciales. Sin embargo, el uso de Internet no se limita al comercio electrónico, por lo que los defensores de los derechos del consumidor sostienen que una regla de esa índole restringiría injustamente los derechos de los museos, las escuelas, los partidos políticos y otros usuarios no comerciales. No obstante, en los debates de la OMC participan principalmente las grandes empresas, y las asambleas se realizan casi siempre a puertas cerradas, con lo cual se privatiza el impulso de diseñar reglamentos para el uso de Internet.

10 Véanse el resumen y análisis de los debates en Nettime (1997) y Lovink y Zehle (2006).

11 Las distinciones propuestas aquí siguen en parte la clasificación y las investigaciones de Pare (2003: cap. 3).

administrar y hacer valer este sistema. Para algunos (véase Foster, 1996) sería necesario vincular el sistema con un organismo multilateral, como la OMPI y la UIT, precisamente porque no existe un derecho de marcas global, sino sólo legislación nacional, mientras que Internet es una entidad global. De esta manera se garantizaría el reconocimiento del sistema por parte de los estados que conforman esos organismos. Para otros, el mecanismo de gobierno debería provenir de las instituciones mismas que existen en Internet. Gould (1997), por ejemplo, sostiene que no hay ninguna necesidad de apelar a instituciones ajenas, ya que las prácticas de Internet podrían producir una suerte de gobernabilidad constitucional pertinente exclusivamente al ámbito de la red. Mathiason y Kuhlman (1998), por su parte, plantean una tercera propuesta: crear un convenio internacional al que adhieran los distintos estados, que sirva como marco para el gobierno de Internet, similar a la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático.

Por otro lado, los autores que descartan la existencia de Internet como una entidad en sí misma y consideran que es apenas una red de redes descentralizada han planteado que la regulación o coordinación externa es innecesaria. Es más, el carácter descentralizado del sistema tornaría ineficaz todo tipo de regulación externa. Sin embargo, estos especialistas tienden a coincidir con aquellos que proponen la necesidad de un marco para establecer un sistema de derechos de propiedad. Gillett y Kapor (1996) defienden la funcionalidad de los mecanismos de coordinación difusa. Más aun, sostienen que la autoridad de tal coordinación podría legitimarse con mayor facilidad en ámbitos de redes distribuidas, como es Internet, sobre todo por el carácter global de la comunidad de interesados. Mueller (1998) se opone firmemente a la regulación de Internet y a la protección de las marcas comerciales, e incluso critica la noción misma de gobernabilidad en el marco de Internet, ya que el propósito de la red es facilitar la interconexión, y un gobierno sería contradictorio con ese propósito. Para Mueller, se han invertido demasiada atención y demasiados esfuerzos para restringir la capacidad de interconectarse.

Uno de los estudios más sistemáticos de todas estas perspectivas es el realizado por Pare (2003), quien afirma que ninguno de estos dos enfoques es muy útil en la tarea de examinar los procesos concretos que están configurando la trayectoria de la gobernabilidad en Internet, y en especial del sistema de asignación de dominios. Pare señala que estos enfoques tampoco dan cuenta de la estructura operativa de las organizaciones que hoy administran las funciones centrales de Internet (tanto en el nivel nacional como en el internacional) ni exploran sus probabilidades de superviven-

cia.<sup>12</sup> Una cuestión importante es el papel que tienen las características mismas de la tecnología en la configuración de algunas posibilidades o formatos para su gobierno o coordinación (Lehmkuhl, 2002). De acuerdo con Post (1995) y Johnson y Post (1996), las redes electrónicas transnacionales producen un conjunto de jurisdicciones diferentes a las de los estados territoriales, razón por la cual carecería de sentido tratar de replicar en Internet las formas de regulación de estos últimos. Según estos autores, una opción para regular diversas dimensiones de la interconexión en la red, tales como la asignación de dominios, podría ser una serie de leyes emergentes descentralizadas que, a largo plazo, podría converger en un conjunto de normas comunes para la coordinación mutua. Según otros, que hacen hincapié en la tecnología, Internet es de por sí un ámbito regulado por las normas y las limitaciones intrínsecas del *hardware* y el *software* que lo componen. Así, Reidenberg (1998) coincide en que la red socava la gobernabilidad territorial en materia de regulación, pero considera que se han creado y se siguen creando nuevos modelos y fuentes de regulación sobre la base de las normas técnicas y de su capacidad para establecer límites por defecto, que a su vez imponen un orden a las redes (véanse también Lessig, 2000). Las normas técnicas pueden utilizarse como instrumentos de políticas públicas, y es en este sentido que Reidenberg plantea el surgimiento de una *lex informatica*.

Sin embargo, Internet es apenas una parte del vasto mundo digital de hoy y, en mi interpretación, el poder que se le atribuye de socavar o desestabilizar la autoridad estatal en gran medida proviene de la existencia de otras redes privadas digitales, como las que usan los mercados financieros mayoristas.

### *La distinción entre el espacio digital privado y el espacio digital de acceso público*

Muchas de las afirmaciones sobre la dinámica y el potencial de la era digital se refieren, en realidad, a procesos que tienen lugar en el espacio di-

12. Pare (2003) propone otro tipo de enfoque para el estudio de las cuestiones de gobernabilidad y coordinación. Para él, la preocupación por los resultados finales y por la noción de estrategias óptimas de gobierno genera ciertos puntos ciegos en el análisis. Una de las cuestiones fundamentales es la necesidad de comprender la relación dinámica que existe entre las formas institucionales que producen tecnología y las estructuras de red que surgen con el tiempo. (Véanse también Lessig, 2000 y Latham, 2005).

gital privado y que poco tienen que ver con Internet. Se trata de una confusión grave, pero no por eso menos común. En efecto, la mayor parte de la actividad financiera mayorista y de otras actividades económicas digitales se da en el marco de las redes digitales privadas.<sup>13</sup> Las redes digitales privadas posibilitan la existencia de ciertas formas de poder concentrado que difiere del poder “distribuido” asociado con las redes digitales públicas. Entre los ejemplos principales, se encuentran el mercado financiero mayorista, las redes internas empresariales y las redes que reúnen a compradores y vendedores de deuda en un dominio privado que reemplaza al dominio público de los mercados de valores.

En el capítulo 5, analizábamos el modo en que la digitalización de los mercados y de los instrumentos financieros cumplió una función fundamental en el aumento de la magnitud, la integración transfronteriza y el correspondiente poder coercitivo del mercado global de capitales. Estas condiciones generan una serie de interrogantes acerca de los efectos de semejante concentración de capital en los mercados globales que hacen posible un alto grado de entrada y salida de capitales entre países. Como ya señalamos, el mercado global de capitales tiene el poder de “disciplinar” a los gobiernos nacionales, es decir, de someter al menos algunas políticas fiscales y monetarias a criterios financieros que, hasta entonces, no se aplicaban. ¿Cómo afecta este fenómeno a las economías nacionales y a las políticas estatales en general? ¿Altera de alguna manera el funcionamiento de los gobiernos democráticos? ¿Semejante concentración de capital sirve para reconfigurar las relaciones de responsabilidad? ¿Afecta de alguna manera a la soberanía nacional? Y, por último, ¿es posible que estos cambios reposicionen a los estados y al sistema interestatal en el mundo más amplio de las relaciones transfronterizas? Se trata sólo de algunos de los interrogantes que generan los modos específicos en que la digitalización interactúa con otras variables para producir los caracteres distintivos del mercado global de capitales. Si bien ningún trabajo plantea ni responde de manera directa estos interrogantes, encontramos algunas respuestas más generales: ciertos autores aún conciben al Estado como la autoridad última para la regulación de la actividad financiera (Helleiner, 1999; Pauly, 2002), y otros

13 Para las operaciones minoristas de inversión y compraventa de valores se usa Internet. Lo mismo vale para las inversiones directas que se realizan en Internet, que en general son minoristas y representan una porción mínima del mercado financiero global. Incluso si se considera que el valor de dichas operaciones se triplicará en los próximos tres o cuatro años, éstas no tendrán el grado de poder que caracteriza al mercado financiero mayorista a nivel global.

ven en la economía global un poder emergente que supera al Estado nacional, por lo menos en algunas instancias (Panitch, 1996; Gill, 1996). Según mi análisis, expuesto en el capítulo 5, el vasto mercado global que nace en la década de 1980 posee el poder y las articulaciones organizativas necesarias con las economías nacionales como para lograr que sus demandas incidan en la elaboración de políticas económicas en el ámbito nacional, incluso de manera que parezcan propicias para el interés económico del país.<sup>14</sup> La *lógica operativa* del mercado de capitales contiene criterios para definir las políticas económicas nacionales que exceden en gran medida el dominio del sector financiero en sí. En este sentido, el mercado global de capitales funciona como un “actor” político informal.

Desde esta perspectiva, la digitalización pasa a ser una variable significativa más allá de sus características técnicas. Si bien la digitalización de los instrumentos y los mercados fue un proceso decisivo y fundamental para el crecimiento pronunciado del mercado global de capitales y, por ende, posibilitó la predominancia de los criterios financieros en la fijación de políticas, este resultado fue configurado por ciertas lógicas e intereses que en general no tenían mucho que ver con la digitalización en sí. La lógica de la utilidad que está en juego no se corresponde con la tecnología como tal, sino con la actividad financiera, diferencia que es importante señalar por más vital que haya sido la tecnología para su crecimiento y su definición. Ello refleja el grado de inserción de los mercados digitales en ámbitos institucionales complejos. Además, el poder coercitivo que obtuvo el mercado global de capitales gracias a la digitalización facilitó la institucionalización de ciertos criterios financieros en las políticas nacionales, pero este cambio jamás se habría logrado por obra de la digitalización en sí.

Una de las consecuencias principales de esa inserción específica del mercado financiero global es que el espacio supranacional de los mercados

14 Retomando lo mencionado en el capítulo 5, intento captar esta transformación en la privatización de ciertas facultades normativas que en la historia reciente de los estados regidos por el imperio de la ley pertenecían al dominio público. (No incluyo aquí situaciones como, por ejemplo, la de la Iglesia Católica, que hace años tiene lo que podría describirse como una facultad normativa privada, ya que se trata de una institución privada, o al menos eso es lo que se supone.) Ahora comienzan a presentarse como normas públicas lo que en realidad son elementos de una lógica privada que representa ciertos intereses particulares. Si bien ésta no es una situación nueva para los estados nacionales donde rige el imperio de la ley, lo que quizá sea diferente es la medida en que estos intereses son globales.

electrónicos, que en parte operan por fuera de la jurisdicción exclusiva de los estados, en realidad constituye sólo uno de los espacios del sector financiero. El otro espacio está caracterizado por la gran densidad de centros financieros concretos, lugares donde las leyes nacionales todavía se aplican, aun cuando se hayan visto profundamente alteradas. La inserción territorial del espacio electrónico privado para fines económicos conlleva no sólo la dispersión mundial sino la formación de enormes concentraciones de infraestructura, así como la interacción compleja entre la digitalización y la infraestructura convencional para las comunicaciones, mucho más sujeta a la autoridad estatal directa. El concepto de “ciudades globales” capta este tipo peculiar de inserción de las diversas formas del capital hipermóvil, incluso la del capital financiero en los centros financieros concretos.<sup>15</sup> En el caso de los espacios digitales privados, como los que emplean los mercados financieros globales, esta inserción acarrea ciertas consecuencias importantes para la teoría y para la política, especialmente en función de las condiciones en las que los gobiernos y los ciudadanos pueden intervenir sobre este nuevo mundo electrónico.

En síntesis, el espacio digital privado del mercado global de capitales se cruza al menos de dos maneras específicas (y a veces contradictorias) con el ámbito de la autoridad estatal y con el derecho. Por un lado, la intersección se da mediante la introducción en las políticas de Estado nacionales de un nuevo tipo de normas que reflejan la lógica operativa del mercado global de capitales. Por otro lado, una segunda intersección se da mediante la inserción parcial de los mercados financieros digitales, incluso de sus máximos exponentes, en los centros financieros concretos, lo que devuelve al mercado global de capitales, en parte, al ámbito de los gobiernos nacionales, que se encuentra condicionado por sus propios componentes desnacionalizados. La digitalización de los mercados financieros globales permite leer algunas de las imbricaciones complejas y novedosas que se dan entre el derecho y el territorio, sin reducir el fenómeno a una mera superación de la autoridad del Estado, ni siquiera en el caso de este actor tan poderoso. En realidad, se trata más bien de un uso de la autoridad para instaurar leyes y reglamentos que responden a los intereses del mercado global de capitales, pero también se trata de un

15 Por ejemplo, el crecimiento de las transacciones financieras electrónicas y de las alianzas electrónicas entre los mayores centros financieros refleja el modo particular en que los mercados digitales se encuentran parcialmente inmersos en esas grandes concentraciones de recursos humanos y materiales que son los centros financieros (véase Sassen, 2001: caps. 4, 5 y 7).

peso renovado de la autoridad gracias a la necesidad de que existan los centros financieros.

*Una política del lugar en los circuitos transfronterizos*

Se podría afirmar que el tipo de imbricación entre territorio y derecho más opuesto al del mercado financiero global se manifiesta en un dominio que se ha visto igualmente transformado por la digitalización, aunque en condiciones en extremo diferentes. El medio digital fundamental en este caso es el acceso público a Internet, mientras que los actores fundamentales son las personas y las organizaciones de bajos recursos. Como se señala en el capítulo 6, Internet ha posibilitado la existencia de una nueva práctica política transfronteriza que puede superar a la política interestatal. El acceso a las redes electrónicas por parte de personas y organizaciones de escasos recursos indica la posibilidad de un crecimiento marcado en la cantidad de actores políticos extraestatales que pueden participar en la política transfronteriza. Este fenómeno genera un tipo particular de activismo, centrado en múltiples localidades que se conectan digitalmente en escalas que exceden lo local, para llegar incluso a la escala global. Por medio de Internet, las iniciativas *locales* pueden integrarse en redes transfronterizas y pasar de la escala nacional o local, con sus correspondientes legislaciones, a la escala global, donde la legislación prácticamente deja de ser operativa. Lo que rige es la presencia conjunta de las normas nacionales o locales que están en juego. Así, surge una pregunta por el tipo de "territorio" que se constituye mediante tales redes de localidades múltiples en materia de derecho.

Los usos actuales de los medios digitales en esta nueva categoría de activismo político transfronterizo indican, en líneas generales, que existen dos tipos de prácticas realizadas por grupos de activistas radicados en localidades que se conectan con grupos semejantes de distintas partes del mundo. Está demostrado que los lugares donde se ubican estos grupos son principalmente las ciudades, aunque pueden instalarse en otros espacios.<sup>16</sup> Los activistas pueden organizar redes no sólo para hacer que circule la información (sobre cuestiones ambientales, políticas, inmobiliarias, etcé-

16 No se sabe a ciencia cierta si existiría alguna diferencia en el caso de que esas organizaciones se ubicaran en zonas rurales. No obstante, un análisis más exhaustivo indicaría que sí. Para un estudio sobre el carácter distintivo de las redes digitales (y otras redes) centradas en comunidades rurales, véase García (2002).

tera), sino también para ejecutar su labor política y desplegar sus estrategias de participación. El primer tipo de prácticas supone nuevos modos de labor política transfronteriza, centrados en el dato de que determinadas problemáticas locales se repiten en distintas localidades del mundo. Al formar parte de una red global, los activistas locales dedicados casi exclusivamente a estas problemáticas obtienen una ventaja frente a sus gobiernos locales y nacionales, o frente a otras entidades ante las que pretendan hacer valer sus reivindicaciones. Esa ventaja no puede describirse en términos de dinero o poder en sí mismo, sino más bien en términos de cierta influencia política adquirida mediante el poder de las redes globales y la subjetividad política específica que ese poder puede generar. Este fenómeno representa una de las formas principales de actividad política que posibilita Internet: se trata de una política local, con el agregado de que las localidades se interconectan con otras de la misma región, del mismo país o incluso de otras partes del mundo. Asimismo, este fenómeno demuestra que el carácter global de las redes no necesariamente supone que todo vaya a ocurrir en la escala global. Sin embargo, tal carácter puede funcionar a modo de respaldo político y a modo de recurso para las localidades que constituyen la red global.<sup>17</sup>

El segundo tipo de práctica política centrada en las redes digitales se desarrolla principalmente en el ámbito digital y puede o no converger en un terreno concreto de activismo. En estos casos, puede variar la medida en que la labor política y las iniciativas se concentran en las operaciones digitales. La organización de las actividades políticas contra el Acuerdo Multilateral de Inversiones, por ejemplo, fue en gran medida una labor digital. De todas formas, cuando estas acciones políticas digitales “pisan tierra”, pueden obtener un enorme éxito, especialmente en esos grandes puntos de aglomeración que son las ciudades. Un buen ejemplo de ello es la protesta de Seattle en 1989 contra la OMC, que fue uno de los primeros acontecimientos globales de este tipo, seguido por una serie de manifestaciones de los grupos antiglobalización y los que proponen una globalización alternativa en las ciudades donde se reunían los principales integrantes y organismos del sistema supranacional. Esta forma de activismo virtual se distingue del “hacktivismo” (Denning, 1999) porque se inserta parcialmente en ámbitos no digitales que configuran el aconteci-

17 Este fenómeno comparte ciertas características con el uso de Internet por parte de las diásporas, que ha permitido su interacción global en lugar de que éstas queden confinadas a una relación uno a uno con los países o regiones de origen. (Véase *Global Civil Society Yearbook*, 2002; Axel, 2004).

miento, le atribuyen sentido y, de cierto modo, lo constituyen. Por los mismos motivos, también se debería diferenciar de la ciberguerra (Der Derian, 2001).

Estas formas de activismo contribuyen con múltiples microintervenciones a una desarticulación incipiente de la autoridad exclusiva (incluso simbólica) sobre el territorio y las personas que hace siglos se atribuye al Estado-nación. Esa desarticulación bien puede darse aunque las personas involucradas no estén problematizando la cuestión de la nacionalidad o la identidad nacional. Se puede tratar de una desarticulación concreta de la autoridad formal que no dependa de un rechazo premeditado de lo nacional. Una vez más, encontramos a la ciudad global entre las instancias más estratégicas de tal desarticulación. La intensidad cada vez mayor de las transacciones entre grandes ciudades está creando una geografía transfronteriza de carácter estratégico que supera en parte al Estado-nación (véanse, por ejemplo, Taylor, Walker y Beaverstock, 2002; GAWC) y que incorpora cada vez más actores de diferentes tipos, además de los sectores corporativos globales. Las nuevas tecnologías de redes, a su vez, fortalecen más aun estas transacciones, ya se trate de transferencias electrónicas de servicios especializados entre empresas o de comunicaciones por Internet entre los integrantes de diásporas y grupos de interés que se encuentran dispersos en distintas partes del planeta.

Las nuevas tecnologías de red han amplificado estas posibilidades y, en cierto grado, han provisto a los activistas del vehículo esencial para lograr este resultado. No obstante, cabe repetir aquí que la tecnología por sí sola no hubiera bastado para producir este fenómeno. La posibilidad de que las ciudades y las redes digitales globales se constituyan como nodos para estos tipos de actividad política transfronteriza deriva de una combinación compleja de fenómenos institucionales. Se podría afirmar que entre los elementos cruciales para ello se encuentran el régimen internacional de derechos humanos y la globalización (como infraestructura y como imaginario). Ambos han contribuido a abrir nuevos espacios formales e informales para que los actores extraestatales ingresen en los escenarios internacionales que antes eran el ámbito exclusivo del Estado nacional. Diversos fenómenos a nivel micro indican que el Estado ya no es el único sujeto de derecho internacional ni el único actor en las relaciones internacionales. Otros, como las ONG y los pueblos indígenas, los inmigrantes y los refugiados (que se han transformado en sujetos sobre los que se expiden los tribunales de derechos humanos), surgen cada vez con mayor fuerza en dicho escenario. Los actores extraestatales pueden cobrar visibilidad en los foros internacionales como individuos y como comunidades y, por lo

tanto, salir de la invisibilidad a la que los condenaba la pertenencia al Estado-nación representado de manera exclusiva por el poder soberano.

#### LA INSERCIÓN DE LO DIGITAL

Uno de los temas que impregnan el apartado anterior es la necesidad de reconocer que la incidencia de las capacidades técnicas en la configuración de los fenómenos sociales (a diferencia de las pruebas de ingeniería informática) se ve afectada, de modo variable, por la racionalidad sustantiva de los usuarios.<sup>18</sup> Esto implica que no podemos inferir los efectos de esas tecnologías (sobre la autoridad estatal, la participación democrática y la actividad financiera global) si consideramos sólo sus capacidades técnicas, pues estas últimas interactúan con una diversidad de racionalidades sustantivas que organizan los distintos ámbitos sociales. Por lo tanto, algunas de esas capacidades pueden quedar inutilizadas o subutilizadas. Esta perspectiva también nos permite explicar por qué hubo tantas predicciones parcial o totalmente incorrectas basadas en lo que podían lograr esas tecnologías, en términos técnicos.

Un segundo tema que también aparece en el apartado anterior es la inserción que tienen las tecnologías digitales en ámbitos o contextos no digitales, lo cual se yuxtapone con el tema anterior: lo que generan tales tecnologías depende, en parte, de cómo y para qué se usan. Así, por ejemplo, el sector financiero ha sabido aprovecharlas mucho más que otros sectores. No obstante, la inserción se compone también de otros elementos, sobre todo las condiciones materiales necesarias para el uso de estas tecnologías y la idea de que, en gran medida, lo que ocurre en el espacio

18 Más allá de las cuestiones relacionadas con el uso y la intencionalidad, se ubica la problemática del acceso y la infraestructura (véanse por ejemplo, NTIA, 1998; Petrazzini y Kibati, 1999; Shade, 1998; Sassen, 1998: cap. 9; Thomas, 1995; Latham, 2005). El espacio electrónico estará mucho más presente en los países industrializados que en los países del Tercer Mundo, pero incluso dentro de los países desarrollados, estará más presente para los hogares de clase media que para los hogares pobres (Jensen, 1998; A. Harvey y MacNab, 2000; Hoffman y Novak, 1998). No obstante, existen modalidades mucho más económicas que el sistema telefónico para brindar acceso a Internet. Una vez que se logre el acceso a través de esas vías, podrán aumentar considerablemente las oportunidades para los hogares y las comunidades de bajos recursos, sobre todo en el Sur global (véanse, por ejemplo, ITU, 1998; Nadeau *et al.*, 1998).

virtual deriva su significado de contextos no digitales. Las redes digitales están insertas en las normas y características técnicas del *software* y el *hardware* que emplean, pero también en dinámicas de poder y estructuras sociales concretas (véanse, por ejemplo, Castells, 1996; Latour, 1991; Lovink y Riemens, 2002; MacKenzie y Wajcman, 1999; Avgerou, 2002).<sup>19</sup> En efecto, no existe ninguna economía puramente digital y ninguna empresa o comunidad completamente virtual, lo que significa que el poder, la resistencia, la desigualdad y las jerarquías se inscriben en el espacio electrónico y configuran los criterios que definen los tipos de programas informáticos que van a desarrollarse.

Estas observaciones son especialmente válidas para los dominios digitales interactivos que aquí estudiamos, los que forman parte de la vida social y, en especial, del cambio social. Se trata de dominios compuestos por personas, empresas y organizaciones cuyos objetivos son específicos y cuyo uso de las redes digitales es intensivo, a diferencia de lo que sucede, por ejemplo, con los especialistas en computación e ingeniería informática que desarrollan la propia tecnología, o con los consumidores virtuales que se limitan a elegir entre diversas opciones de compra existentes. Desde las ciencias sociales, debemos evitar concentrarnos sólo en las capacidades técnicas, pues no podemos pasar por alto los ámbitos sociales en que éstas se aplican. Por otra parte, tampoco podemos desentendernos de la especificidad que presentan esas capacidades técnicas para la formación de dominios interactivos totalmente nuevos. Precisamos herramientas analíticas que nos permitan examinarlas y convertirlas en objetos de estudio. Estas tecnologías no pueden ser reducidas, como es común, al estatus de "variables independientes", lo que limita el asunto a sus repercusiones sobre las condiciones existentes. Según Judy Wajcman (2002; véase también Dean *et al.*, 2006), numerosos autores del campo de las ciencias sociales conciben a la tecnología como la fuerza motriz para las tendencias y transformaciones sociales más fundamentales.<sup>20</sup> A esto, podríamos agregar dos críticas: en primer lugar, una tendencia a comprender o conceptualizar

19 Aunque utiliza vocablos diferentes, Latour (1991) presenta una afirmación radical en este sentido. Lovink y Riemens (2002) nos ofrecen una descripción exhaustiva de las múltiples condiciones no digitales (como las subculturas barriales) que se combinaron para crear Digital City Amsterdam, una red de Internet muy exitosa en el ámbito local.

20 Para un estudio crítico de las falencias particulares que presentan las explicaciones del cambio social basadas en la tecnología, véanse Loader (1998); Nettime (1997); Hargittai (1998); y, en líneas más generales, Latour (1991); Munker y Roesler (1997); MacKenzie (1999); MacKenzie y Wajcman (1999).

tales tecnologías en función de lo que pueden hacer y supuestamente harán; y, en segundo lugar, una gran tendencia a interpretar la relación entre esas tecnologías y el universo social en términos de sus aplicaciones y repercusiones.

Así, la dificultad de estos autores y analistas para describir y comprender el vínculo entre la digitalización y las múltiples condiciones sociales puede derivar de dos fallas analíticas. Una de ellas, que se manifiesta sobre todo en los Estados Unidos, consiste en limitar la interpretación a una lectura tecnológica de las capacidades técnicas de lo digital. Si bien es algo que resulta fundamental para la ingeniería informática, desde una perspectiva sociológica genera problemas. Inevitablemente, una lectura como ésta neutralizará u ocultará las condiciones o prácticas materiales, la territorialidad y la densidad de los ámbitos sociales, elementos que funcionan como marcos y medios para esas tecnologías.<sup>21</sup> La segunda falla consiste en seguir empleando categorías analíticas desarrolladas en otras condiciones históricas y espaciales, es decir, en las condiciones anteriores a la era digital. Así, se tiende a concebir lo digital como simple y exclusivamente digital, y lo mismo sucede con lo no digital, ya sea que se lo represente en términos de la realidad físico-material o en términos de la realidad concreta, pues ambas representaciones resultan problemáticas. Estas categorías dicotómicas excluyen otras conceptualizaciones alternativas y, por ende, impiden una lectura más compleja de las interacciones entre lo digital y lo no digital, sobre todo, en materia de las condiciones ligadas al lugar.

Por lo tanto, para comprender la posición de las nuevas tecnologías desde una perspectiva social, hace falta evitar las interpretaciones puramente tecnológicas y reconocer la inserción que tiene en diferentes órdenes sociales, así como los resultados variables de esa inserción. Sin duda, estas tecnologías pueden conformar nuevas dinámicas, pero también pueden derivar de ellas o limitarse a reproducir condiciones anteriores. Asimismo, esta perspectiva requiere categorías que den cuenta de ciertos atributos con frecuencia concebidos como contradictorios o excluyentes. El reto es elaborar categorías analíticas que nos permitan captar las imbricaciones de lo digital y lo no digital en los procesos complejos donde se despliegan las nuevas tecnologías. Las cuestiones que presentamos en el

21 Otra consecuencia de este tipo de lectura es el supuesto de que toda nueva tecnología reemplazará *ipso facto* a las tecnologías anteriores que sean menos eficientes o veloces para la ejecución de las mismas tareas. Como sabemos, la historia demuestra que ese supuesto está errado.

primer apartado de este capítulo señalan las enormes capacidades de estas tecnologías, pero también sus limitaciones. Su uso no necesariamente permite eludir la autoridad estatal ni garantiza los derechos democráticos de los usuarios. Tampoco supone la globalización inevitable de los usuarios ni la eliminación de sus articulaciones con determinados espacios locales, pero sí transforma a la globalidad en un recurso para ellos. No se trata de resultados unidireccionales ni fluidos, como suelen representarse, sino de resultados mixtos, contradictorios e irregulares.

En su trabajo de 1996, Castells sienta las bases para las ciencias sociales de la tecnología informática, pues presenta una síntesis sobre una amplia gama de condiciones, dinámicas y actores. Se trata de una descripción a nivel macro sobre el desafío que representan para las ciencias sociales estos nuevos tipos de tecnología. Lo que presentaremos de aquí en adelante es un conjunto de análisis a nivel intermedio y micro como parte del reto para dar cuenta de la especificidad de lo técnico y lo social, donde se reconoce que lo técnico es un componente parcialmente estático o congelado de lo social, pero que, una vez congelado, adquiere su propia especificidad.

A continuación, desarrollo estas cuestiones relativas a las estrategias analíticas para captar el carácter arraigado de las nuevas tecnologías, prestando especial atención a tres componentes fundamentales de su inserción: las interacciones complejas entre la esfera digital y la no digital, la desestabilización de las jerarquías de escala posibilitada por estas tecnologías y las culturas mediadoras que organizan la relación entre la tecnología y sus usuarios/actores. Mi análisis se limita a la tecnología interactiva computarizada (en adelante, la tecnología digital) y a los dominios interactivos que forman parte de la vida social, más que a los entornos virtuales creados para el juego o la ficción. En la segunda mitad del capítulo, presento un examen de estas cuestiones analíticas tal y como se instauran en los dos escenarios sociales introducidos al principio: por un lado, estudio las interacciones entre el capital fijo y el capital móvil en el sector financiero global y, por otro lado, estudio el surgimiento de una nueva política del lugar en las redes globales.<sup>22</sup> El objetivo que organiza estos apartados, como el resto del capítulo, es dar cuenta de las repercusiones que tienen estas tecnologías en los asuntos relativos a la autoridad estatal, el territorio y los derechos.

22 Véanse Sassen, 2001: caps. 2 y 5, y Sassen, 2002, respectivamente.

*Las imbricaciones entre lo digital y lo no digital*

Por lo general, la hipermovilidad y la “desmaterialización”<sup>23</sup> se conciben como meras funciones o capacidades de las nuevas tecnologías, lo que pasa por alto el dato de que hacen falta múltiples condiciones materiales para lograr esos resultados. Una vez que reconocemos que la hipermovilidad (de un instrumento financiero o la digitalización de un inmueble mediante su incorporación a un instrumento financiero digital) es algo *producido*, se introducen variables no digitales en el análisis de lo digital. Por otra parte, lo que transcurre en el espacio virtual se ve profundamente afectado por las culturas, las prácticas materiales y los imaginarios que existen por fuera de él. Cuando pensamos en el ciberespacio, aquello que viene a nuestra mente carecería en gran medida de sentido y referente si excluyéramos el universo que está por fuera. En efecto, lo digital y lo no digital no son condiciones que se excluyan mutuamente. Lo primero se inserta en las estructuras sociales, culturales, subjetivas, económicas e ideales de la experiencia viva y en los sistemas dentro de los cuales existimos y operamos. Al mismo tiempo, esa inserción permite que lo digital surta un efecto sobre lo social, de manera que sus capacidades específicas generen nuevos conceptos de lo social y de lo posible.

Por ejemplo, la producción de la movilidad del capital requiere de cierto capital fijo: los ambientes de avanzada, la asistencia de profesionales de primera línea en el lugar de trabajo y la presencia de cierta infraestructura convencional, como las autopistas, los aeropuertos y los ferrocarriles, condiciones todas que están parcialmente sujetas al espacio físico, aunque la naturaleza de dicha sujeción no sea la misma que hace cien años, cuando implicaba, casi en todos los casos, una forma de inmovilidad. No obstante, la digitalización también conlleva una amplificación de las capacidades (con frecuencia sujetas al capital fijo, como el *hardware*) para licuar lo que hasta entonces no era líquido y, por ende, producir o elevar la movilidad de aquello que concebimos tradicionalmente como inmóvil o apenas móvil. En su grado máximo, este proceso digitaliza el objeto. Una vez que está digitalizado, adquiere el potencial de hipermovilidad, es decir, de circulación instantánea a través de las redes digitales con alcance global. Cabe destacar aquí que la hipermovilidad así adquirida es apenas un momento de una condición mucho más compleja. Por lo tanto, representar al objeto

23 El término “desmaterialización” con frecuencia se usa para dar cuenta de los efectos de la digitalización sobre los objetos físicos, tales como un libro. En el sentido estricto, es una designación incorrecta para la digitalización, puesto que lo digital es, sencillamente, un tipo distinto de materialidad.

como hipermóvil constituye una representación parcial, pues incluye sólo algunos componentes del objeto, es decir, los que pueden ser digitalizados en determinado momento. Gran parte de lo que circula en las redes digitales y está caracterizado por la hipermovilidad no es más que un componente de entidades más extensas que conservan la naturaleza física de otros componentes.<sup>24</sup>

A su vez, hoy en día, la sujeción al espacio físico está cada vez más marcada por la hipermovilidad de algunos de sus componentes, sus productos y sus resultados. Más que en el pasado, tanto la inmovilidad como la movilidad del capital se ubican en un marco temporal en el que la velocidad es una variable dominante y consecuente. Por lo tanto, no es posible hoy comprender cabalmente la sujeción del capital al espacio físico si se limita la descripción a sus características materiales y geográficas, es decir, si se realiza una descripción topográfica (Sassen, 2001: caps. 2 y 5). El sector inmobiliario sirve como ejemplo para algunos de estos fenómenos. Las empresas de servicios financieros han inventado instrumentos que se usan para licuar el capital inmobiliario y así facilitar las inversiones y la “circulación” de dicho capital en los mercados globales. Si bien la propiedad inmobiliaria sigue siendo un capital físico, se ve transformada cuando es representada en instrumentos con un alto grado de liquidez que circulan en los mercados globales. La propiedad puede conservar el mismo aspecto, puede seguir siendo de ladrillos y cemento, puede ser nueva o vieja, pero como entidad ha sufrido una transformación.

Resulta difícil captar ese carácter multivalente mediante las categorías convencionales, que tienden a concebir lo físico como *puramente* físico y lo hipermóvil como *puramente* hipermóvil. De hecho, el ejemplo de la propiedad inmobiliaria señala que su representación parcial mediante instrumentos financieros negociables produce una imbricación compleja entre el momento material y el momento digitalizado de aquello que continúa llamándose propiedad inmobiliaria. Lo mismo ocurre con el carácter parcialmente endógeno de la infraestructura física en los mercados financieros electrónicos. En este sentido, uso el término imbricación para captar la interdependencia y la especificidad simultáneas de lo digital y lo no digital.

24 Mi trabajo sobre las ciudades globales ha sido, en gran medida, un intento de conceptualizar y documentar el hecho de que la economía global necesita enormes concentraciones de recursos materiales para ser lo que es (véase Sassen, 2001). En este sentido, el sector financiero es un intermediario importante, ya que representa la capacidad de licuar varias formas de riqueza ilíquida y de aumentar la movilidad del capital que de por sí es líquido, es decir, de lograr la hipermovilidad.

Así, la interdependencia no necesariamente produce un híbrido, en la medida en que cada dimensión conserva su carácter distintivo e irreductible.

### *La desestabilización de las viejas jerarquías de escala*

Las numerosas imbricaciones de lo digital con lo no digital acarrearán una desestabilización de las viejas jerarquías de escala y su reformulación, con frecuencia drástica. Funciona así al menos en dos niveles: por un lado, el nivel político-administrativo y, por el otro, el nivel teórico en cuanto a la reconstitución de las territorialidades.

A medida que la escala nacional va perdiendo determinados componentes de la autoridad formal del Estado, otras escalas adquieren una importancia estratégica, sobre todo las de carácter subnacional, como las ciudades globales, y las de carácter supranacional, como los mercados globales, lo cual no significa que las viejas jerarquías desaparezcan, sino que diversas prácticas y ordenamientos institucionales generan la reformulación de algunas de ellas, aunque, con frecuencia, las nuevas escalas puedan vencer a las anteriores.

Las teorías existentes no alcanzan a trazar un mapa de la multiplicidad de actores extraestatales y de formas transfronterizas de cooperación y conflicto que observamos en la actualidad, como las redes empresariales globales, las ONG, las diásporas, las ciudades globales, las esferas públicas transfronterizas y el nuevo cosmopolitismo. Es en el campo de las relaciones internacionales donde más se ha teorizado sobre las relaciones transfronterizas, pero las nuevas tendencias asociadas a la combinación de la globalización con las nuevas tecnologías de la información y la comunicación hoy nos señalan las limitaciones de la teoría y de los datos de ese campo. Esta teoría y sus modelos continúan haciendo foco sobre la lógica de las relaciones interestatales y la escala estatal, cuando lo que en realidad se está produciendo es una multiplicación de actores no estatales y de procesos transfronterizos que generan cambios en el alcance, la exclusividad y la competencia de la autoridad estatal sobre el territorio nacional, gracias en parte a tales tecnologías.

Ahora bien, las transformaciones en los componentes de las relaciones internacionales y la desestabilización de las viejas jerarquías de escala también pueden concebirse, en términos más teóricos, como fenómenos que producen nuevos tipos de territorios o, más precisamente, nuevas territorialidades, en tanto suponen determinados encasillamientos políticos, operativos o subjetivos, algunos de los cuales son formalizados, mientras que otros continúan siendo informales. Por ejemplo, gran parte de lo que

se vive y se representa como “local” (un edificio de oficinas, una casa o una institución de nuestro barrio o del centro) es más bien un microambiente con alcance global, en tanto está interconectado con muchos otros. En diversos sentidos, tales microambientes son entidades locales, pero también forman parte de redes digitales globales, lo que les otorga un alcance mayor de inmediato. Por lo tanto, no resulta productivo seguir concibiendo esas entidades como puramente locales. Es más, la yuxtaposición entre su carácter localizado y su alcance global da cuenta de la imbricación entre lo digital y lo no digital, a la vez que ilustra la insuficiencia de las lecturas tecnológicas sobre las propiedades técnicas de la digitalización, pues éstas nos harían neutralizar la sujeción al espacio físico en tanto condición que posibilita a las entidades localizadas tener un alcance global.

Otro ejemplo es el del conjunto de condiciones y dinámicas que caracterizan al modelo de la ciudad global. Una de sus dinámicas clave es la siguiente: cuanto más se globalizan y digitalizan las operaciones de los mercados y las empresas, más estratégicas se vuelven las funciones de coordinación y gestión centralizada (y las correspondientes infraestructuras necesarias). Es precisamente gracias a la digitalización que se puede lograr la dispersión geográfica de las actividades económicas (ya sea en fábricas, oficinas o puntos de venta de servicios) junto con la simultánea integración organizacional de estas actividades, combinación que, a su vez, aumenta la importancia de las funciones centrales. En este sentido, las ciudades globales constituyen espacios estratégicos para la combinación de los recursos necesarios en la producción de esas funciones centrales. Así, la red transfronteriza de ciudades globales surge como un componente clave en la arquitectura de las “relaciones internacionales”.

#### *Las culturas mediadoras del uso*

Existen múltiples modos de analizar la interacción entre las nuevas tecnologías digitales y sus usuarios. Los trabajos publicados al respecto tienden a conceptualizar la cuestión del uso como un fenómeno no mediado o una actividad no problematizada. En los casos en que se menciona una instancia problemática, ésta tiene que ver con cuestiones relativas al acceso, la competencia técnica para el uso y el diseño de interfases. En cambio, mi interés permanente por aquello que he denominado “zonas fronteras analíticas”<sup>25</sup> me ha inducido a tratar de detectar las mediaciones en el acto

25 El concepto de zonas fronteras analíticas se desarrolla en el capítulo 8.

de uso de estas tecnologías. Así, he advertido que el uso se construye o constituye en función de determinadas prácticas o culturas que sirven como marco y como medio para la articulación de la experiencia y la utilidad del espacio virtual. Por lo tanto, no me interesan solamente los rasgos técnicos de las redes digitales ni sus efectos sobre los usuarios, sino más bien esa zona intermedia donde se construye la articulación entre el ciberespacio y los usuarios/actores.

Sin duda, esta conceptualización se basa en la idea de que el espacio digital no es un fenómeno puramente técnico, sino que presenta inserciones. Por ende, en él se inscriben los valores, las culturas, los sistemas de poder y los órdenes institucionales a los que está arraigado. Si fuéramos a analizar el tema en términos de género o, más específicamente, en términos de la condición femenina, postularíamos que, en la medida en que el género determina esos diversos ámbitos, también afecta las inserciones del ciberespacio, al menos en algunos aspectos, e incluso al propio ciberespacio en sí.<sup>26</sup> Esto es así aun cuando el fenómeno presente una variabilidad enorme según el lugar, la edad, la clase social, la raza, la nacionalidad y la orientación de los contenidos. Al mismo tiempo, es probable que existan distintas situaciones, localizaciones y personas que no están marcadas por el género o están marcadas por géneros híbridos o *queer*.

La segunda consecuencia de tales inserciones es que las articulaciones entre el espacio digital y las personas (ya sea como agentes políticos, económicos o sociales) se constituyen en función de las culturas mediadoras: no se trata sencillamente de tener acceso al espacio y saber cómo utilizar el *software* y el *hardware*. Un dato de interés en este sentido es que, según la investigación de Eickelman y Anderson (1999), los estudiosos tradicionales del Corán usan la tecnología de manera mucho más sofisticada que los jóvenes musulmanes. Mientras que los primeros, dedicados a la lectura e interpretación, generan sus propios hipervínculos para conectar el texto estudiado con las anotaciones anteriores y agregar anotaciones nuevas, los segundos usan Internet de un modo mucho más elemental y semejante al de los jóvenes occidentales (para navegar, chatear y hacer compras). Gracias a su cultura mediadora, los estudiosos del Corán hacen un uso mucho

26 Tanto en los trabajos especializados como en los de carácter más general, las descripciones del ciberespacio tienden más, explícita o implícitamente, a analizar determinados grupos de hombres, pues hasta ahora ellos han dominado el uso del espacio y han producido la mayor parte de las ciberculturas (véase, por ejemplo, Holloway y Valentine, 2001). Por lo tanto, también hace falta más información sobre los hombres que no encajan en esos grupos.

más intenso de las capacidades técnicas que ofrece Internet. En este caso, el actor “tradicional” aporta una cultura de uso de las nuevas tecnologías más sofisticada que la de los actores “modernos”.

#### LAS NUEVAS INTERACCIONES ENTRE EL CAPITAL FIJO Y LA HIPERMOVILIDAD

El ejemplo máximo de lo digital como un fenómeno aparentemente libre de condicionalidades espaciales y, más aun, de condicionalidades territoriales, tal vez sea el caso de los mercados complejos donde se negocian los instrumentos derivados. La combinación de velocidad, interconectividad y mayor apalancamiento que presentan estos mercados electrónicos produce una imagen del sector financiero global como una entidad hipermóvil sin sujeciones al espacio físico. En efecto, no resulta fácil demostrar que esos mercados están insertos en ámbito social alguno.

La posibilidad de un dominio casi puramente técnico y autónomo con respecto a lo social se ve más reforzada aun por la importancia creciente de las ciencias financieras en la invención de nuevos instrumentos derivados, que hoy en día son los más usados. Este fenómeno ha difundido la idea de que, en todo caso, los mercados de derivados se insertan en tales ciencias. Estas últimas funcionan desde la década de 1980 como creadoras y legitimadoras de una nueva generación de instrumentos derivados, es decir, como sus autoras y autorizadoras (Callon, 1998; MacKenzie y Millo, 2003). El saber formal en materia financiera, encarnado por las ciencias financieras, constituye un recurso competitivo clave en los mercados financieros de la actualidad. Así, su producción académica formal también representa los fundamentos básicos del valor de mercado del saber formal sobre finanzas, es decir, algunos de estos instrumentos o modelos son más populares que otros entre los inversores.<sup>27</sup> Los instrumentos derivados, en todas sus formas, plasman ese saber y su valor de mercado.

27 Así, se decía que el modelo diseñado para el fondo LTCM era no sólo una gran innovación sino también una creación brillante. El modelo tuvo muchos seguidores que adoptaban estrategias similares de arbitraje financiero, aunque LTCM hizo lo posible por ocultarlas (MacKenzie, 2003). En el trabajo de MacKenzie y Millo (2003) sobre el modelo de Black-Scholes para el cálculo de precio de opciones en la Bolsa de Opciones de Chicago (CBOE), los autores sostienen que el éxito empírico del modelo se debe a dos factores. Primero, los mercados fueron cambiando de modo tal que los supuestos del modelo se

No obstante, en este punto cabe agregar que esas capacidades técnicas y el consiguiente aumento de la complejidad de los instrumentos financieros generan la necesidad de una cultura de la interpretación para el funcionamiento de estos mercados (para una elaboración más completa de las cuestiones técnicas, véase Sassen, 2004). Así, aunque tal vez resulte paradójico, a medida que los rasgos técnicos y académicos de los instrumentos derivados y de sus mercados se fortalecen, estas culturas adquieren mayor importancia, en una negociación interesante entre las capacidades técnicas y las capacidades culturales. En consecuencia, puede tomarse la necesidad de estas culturas de la interpretación como indicador de los límites que presenta la inserción académica de los instrumentos derivados, para luego recuperar la arquitectura social de los mercados. En otras palabras, se nos devuelve a la cuestión de los centros financieros (no de los "mercados") y a su importancia como comunidades fundamentales para posibilitar la construcción y el funcionamiento de tales culturas de la interpretación. Tal necesidad, a su vez, explica por qué el sistema financiero precisa una red de centros financieros, lo que tiene repercusiones en la autoridad territorial y señala la formación de un tipo especial de territorialidad caracterizada por las redes electrónicas y sus inserciones territoriales. Este fenómeno presenta un paralelo interesante con la noción elaborada en el capítulo 2 sobre una economía política medieval de la territorialidad urbana centrada en las ciudades y las redes de comercio.

Para desarrollar estas cuestiones hace falta un análisis bastante detallado y técnico de ciertos rasgos que poseen los mercados de instrumentos derivados y que, en general, no se incluyen en su representación como entidades hipermóviles compuestas de redes e instrumentos digitales sin sujeción al espacio físico. Muchos de los detalles parecen desviarse de los temas principales tratados en este libro, pero es necesario mencionarlos para revelar algunos de los límites, las fricciones y las irregularidades que presenta este espacio de circulación en apariencia fluido. En el capítulo 5, se discuten algunas de estas cuestiones desde una perspectiva institucional. En este capítulo, el punto central es el aspecto técnico del funciona-

---

volvieron cada vez más realistas. El universo empírico fue configurado por ciertas novedades, como las modificaciones de la Regulación T, la mayor aceptación de los préstamos de acciones y las mejoras en las comunicaciones, entre otros. Segundo, un entramado de procesos económicos y culturales fue reduciendo los distintos obstáculos para el uso generalizado del modelo. Como señalan MacKenzie y Millo, la performatividad del modelo no fue automática sino que se trató de "un fenómeno impugnado y contingente al que le puso fin un suceso histórico: la crisis financiera de 1987" (2003: 138).

miento y el control de los mercados, pues constituye una vía de llegada al núcleo del asunto que me interesa: el grado y el modo en que el sector financiero global interactúa con el territorio y con la autoridad estatal. En efecto, se trata de una interacción mucho más compleja que lo que dan a entender las representaciones más comunes del tema.

### *Una nueva generación de mercados e instrumentos*

La interconexión electrónica de los mercados (a nivel nacional y global), el gran crecimiento en el uso de los instrumentos derivados y la aceleración de las innovaciones posibilitada por las ciencias financieras y la digitalización son tres factores que se unieron de manera tal que iniciaron una nueva etapa en el sistema financiero. La diversificación y el predominio de los instrumentos derivados han elevado la complejidad de las operaciones y han facilitado más aun la conexión de distintos mercados financieros. Para dar un ejemplo de la magnitud del fenómeno, basta mencionar que, en el año 2001, el volumen diario promedio negociado en los mercados de divisas equivalía casi a una quinta parte del valor total del comercio internacional para todo el año.<sup>28</sup> La posibilidad de digitalizar determinados instrumentos financieros de naturaleza compleja conlleva al menos tres capacidades distintivas. La primera es la capacidad de reducir el instrumento a un programa informático (proceso que denominaremos *softwaring*), de modo tal que su uso resulta mucho más generalizado que si requiriera un conocimiento profundo de las ciencias financieras y de los rasgos técnicos de las redes digitales. El programa en sí mismo encarna la teoría académica financiera, mientras que el código de programación contiene los aspectos técnicos. La segunda capacidad, posibilitada a su vez por el *softwaring*, es el aumento en la complejidad del instrumento, pero no en la dificultad de uso. Esta capacidad supone que los usuarios, ajenos a las cuestiones matemáticas e informáticas de su desarrollo, pueden usar un programa informático de manera eficaz en sus negociaciones con esos instrumentos, lo cual estimula el uso cada vez más difundido de tales instrumentos, por parte incluso de nuevos participantes provenientes de distintos países. La tercera capacidad tiene que ver con que el aumento en el uso de los instrumentos derivados también facilitó y promovió la interconexión de diversos mercados nacionales al favorecer la explotación de las diferencias de precio

<sup>28</sup> OMC, 2003; Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, 1999, 2005b.  
Cálculo de la autora.

entre distintos instrumentos financieros (es decir, el arbitraje financiero) y, por ende, posibilitar que exista un incentivo (o una función de utilidad) para enfrentar las mayores complejidades de la operación simultánea en distintos mercados. Con la globalización de esos mercados, los instrumentos derivados se mantuvieron como los principales títulos empleados para un conjunto cada vez más variado de operaciones. Puesto que los instrumentos derivados se diseñaron especialmente para la gestión de riesgos, hoy en día constituyen un elemento clave para el funcionamiento de los mercados financieros. En un ámbito de mercados interconectados digitalmente y de innovación acelerada, el riesgo y la incertidumbre adquieren un peso y un significado específico, lo que a su vez ayuda a explicar por qué los instrumentos derivados se han transformado en los instrumentos financieros más utilizados. Un ámbito de tales características incrementa la demanda de nuevos tipos de instrumentos derivados, con frecuencia muy complejos, para la gestión del riesgo y la incertidumbre.<sup>29</sup>

Los instrumentos derivados presentan dos rasgos que son relevantes para lo que aquí planteo. El primero, con frecuencia desatendido en los comentarios generales y en los análisis más académicos, se relaciona con la característica distintiva de estos instrumentos, que no es la reducción del riesgo, como suele pensarse, sino su transferencia a sectores menos sensibles de la economía. Este aspecto se pasa por alto fácilmente en los campos académicos que se centran en la empresa. En la medida en que ésta es central para el modelo, resulta lógico limitar la observación al hecho de que las empre-

29 La importancia cada vez mayor de la modelización econométrica del riesgo produce, a su vez, un nuevo tipo de riesgo. En efecto, una buena parte de la gestión de riesgos está dedicada a lo que se ha dado en llamar "riesgo de los modelos", es decir, al riesgo asociado con la modelización. Éste surgió a mediados de la década de 1990 como elemento de una nueva generación de sistemas de gestión de riesgo financiero para el sector de los instrumentos derivados. Ahora bien, según los cálculos de Capital Market Risk Advisors, una agencia de asesoría financiera con sede en Nueva York, en 1997, el 40% de todas las pérdidas relacionadas con la negociación de instrumentos derivados se debió a errores en los modelos, pérdidas éstas que equivalían a 2.700 millones de dólares (Stix, 1998: 97). Un ejemplo de ello son las pérdidas por un valor de 280 millones de dólares que sufrió el Banco Nacional de Australia en el año 2004 a causa de las opciones sobre divisas (Stulz 2004: 183). El riesgo de los modelos se puede definir como un tipo de riesgo financiero que "proviene de la especificación incorrecta de un modelo teórico o del uso de un modelo adecuado en un mercado inadecuado o para fines incorrectos" (Gibson-Asner *et al.*, 1998: 5). En otras palabras, se trata de los riesgos y las incertidumbres particulares que se asocian con la labor científica formal de modelización, cálculo y prueba para la ciencia de los mercados financieros.

sas usan los instrumentos derivados para reducir el riesgo. Esta apreciación es correcta, pero sólo en parte. A mi juicio, lo que queda fuera del panorama es que en el contexto de las redes electrónicas de mercados y el predominio absoluto de los instrumentos derivados, la transferencia de riesgo por parte de las empresas individuales se convierte en una transferencia colectiva de riesgo al mercado en su conjunto. Así, las operaciones con instrumentos derivados producen un efecto de red que genera un nuevo tipo de riesgo: el riesgo de mercado. Éste es el segundo rasgo pertinente para mi análisis.

La variable contextual más importante que contribuye a ese efecto es que las empresas usan los instrumentos derivados en todos los mercados financieros, donde representan la mayoría de las transacciones. En la medida en que las empresas individuales exportan el riesgo por medio de los instrumentos derivados, en un contexto de uso generalizado de estos instrumentos y de redes electrónicas de mercados, el resultado es el riesgo de mercado, riesgo que no se limita a las empresas individuales, como el riesgo crediticio, que es el más importante para la sociología económica y para gran parte de las ciencias económicas. El riesgo de mercado puede afectar a todas las empresas por medio de la red. En otras palabras, esta categoría de riesgo produce un tipo de interdependencia específica que no existe en los mercados de producción de bienes y servicios, ni se conceptualiza para ellos ni para sus redes interempresariales. En efecto, las empresas financieras forman parte de una red dentro de la cual cada una le transfiere individualmente el riesgo a la red en su conjunto, pero a su vez experimentan de manera colectiva los efectos generales de la transferencia de riesgo bajo la forma del riesgo de mercado.<sup>30</sup> Por ende, la gestión del riesgo se torna fundamental, tanto para las empresas como para el mercado.

30 Los mercados de producción de bienes y servicios sólo pueden verse afectados en la medida en que se van articulando cada vez más con los mercados de capitales, ya sea de modo directo o indirecto, por medio de la financiarización de sus operaciones, es decir, del uso de instrumentos derivados complejos para reducir el riesgo. Un ejemplo de lo cual es el de las empresas dedicadas a la minería aurífera y el mercado del oro (R. Harvey, 2007). Los productores participan de operaciones de cobertura con el objeto de fijar un precio favorable para la producción futura (cobertura que puede oscilar entre el 10% y el 20% de la producción futura, aunque algunas empresas la aplican al 100% de la producción). Estas operaciones pueden ser fuente de ganancias importantes. En 1990, por ejemplo, el rendimiento de las operaciones de cobertura representó casi un tercio de las ganancias de las empresas mineras. Según algunos analistas, estas operaciones reducen el precio actual del oro. Como lo demuestra el ejemplo, la titulización del oro (en instrumentos como los futuros) permite que los mercados de producción y los mercados financieros se entrelacen cada vez más.

### *La gestión del riesgo en los mercados financieros globales*

En la medida en que el riesgo de mercado constituye un rasgo cada vez más importante de los mercados financieros y proviene principalmente de la decisión empresarial de transferir el riesgo, la regulación de la actividad financiera se ha reorientado, en parte, hacia el control de la gestión empresarial del riesgo (en lugar de supervisar los niveles de endeudamiento y las reservas de capital). Al mismo tiempo, la supervisión externa se ha tornado cada vez más difícil debido al incremento del valor en riesgo para el mercado global de capitales, la mayor velocidad de las operaciones, las innovaciones aceleradas y la complejidad en aumento de los modelos académicos creados para cada instrumento financiero. En este contexto, la supervisión requiere de vastos recursos y de numerosos economistas con talento para las finanzas, quienes obviamente pueden cosechar muchos más beneficios monetarios si trabajan para empresas en lugar de hacerlo para organismos de supervisión externa. A su vez, la digitalización ha dificultado todavía más la supervisión al ampliar las posibilidades de dar cabida a las ciencias financieras en el diseño de instrumentos cuyo uso es intensivo.

Una de las consecuencias generales de este proceso es la gran inestabilidad que afecta al régimen de supervisión externa desde hace diez años. Un indicador de las dificultades generadas en este sentido por el uso creciente de esos instrumentos durante la década de 1990 fue la incapacidad del régimen existente para dar abasto con sus funciones de control y la consiguiente necesidad de reestructuración. El sistema original de supervisión externa estaba plasmado en el Acuerdo de Capital de Basilea, ratificado en 1988, en el que se instaba a los países firmantes a armonizar las normas nacionales sobre solvencia bancaria y se incluía un conjunto de reglas procedimentales en común y un sistema de supervisión directa conocido como el “enfoque estándar” (Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, 1988).<sup>31</sup> Este sistema correspondía a una concepción del riesgo crediticio centrada en las empresas individuales. El Acuerdo se dedicaba estrictamente a la regulación del “requerimiento de capital por riesgo crediticio”, es decir, la cantidad de capital que debe reservarse para garantizar un saldo positivo de los bancos en caso de incumplimiento de sus deudores.

Apenas dos años más tarde, las normas de control del Acuerdo se habían vuelto obsoletas a causa de las nuevas prácticas de inversión, sobre todo, la comercialización masiva de instrumentos derivados *de venta libre*, como

31 Este sistema exigía que los bancos aumentaran sus reservas como mínimo al 8% de los activos totales ponderados según su nivel de riesgo.

las opciones en divisas. El incumplimiento sistemático de los estándares de supervisión obligatorios y universales señalaba el problema incipiente de las reservas precautorias contra el riesgo de mercado, es decir, las reservas que garantizarían los depósitos de los clientes (Izquierdo, 2001: 75) frente al riesgo de pérdidas en operaciones dentro y fuera de balance, por las fluctuaciones en los valores de mercado. Los riesgos aquí incluidos son los que corresponden a los instrumentos y títulos del libro de operaciones relacionados con la tasa de interés, así como a las tomas de posición por parte del banco en los mercados de divisas y en los mercados de materias primas. En 1996, se elaboró un nuevo régimen de supervisión plasmado en la Enmienda al Acuerdo de Capital de Basilea, que entró en vigencia en enero de 1997. Este nuevo sistema tiene importancia para el presente análisis en tanto surte el efecto de reinsertar a las empresas en el mercado de negociación bursátil y constituye uno de los pilares para dar cuenta de la relevancia de los centros financieros en el sector financiero global.

En efecto, este nuevo régimen de supervisión reinserta a las empresas en tanto agentes fundamentales, por medio del propio régimen más que de las funciones de coordinación de las redes interempresariales en los mercados de producción de bienes y servicios.<sup>32</sup> En lugar de responsabilizar a las autoridades de supervisión externa con la determinación sobre la suficiencia o insuficiencia de las reservas de cada empresa, el nuevo régimen responsabiliza a la propia empresa, que debe demostrar la adecuación de su modelo de evaluación del riesgo, es decir, de cómo calcula el nivel de riesgo de sus operaciones. Hoy en día, lo que se supervisa son los propios sistemas de control internos de las empresas de servicios financieros, no sus carteras de inversiones ni sus reservas de capital (como sucedía con la gestión de riesgo crediticio). La carga de la prueba recae ahora en la empresa de servicios financieros, que ya no debe demostrar que tiene reservas su-

32 Desde la perspectiva de la nueva sociología económica de las finanzas, el régimen también resulta interesante en tanto reintroduce a las empresas en los mercados financieros conceptualizados generalmente en función de los patios de operaciones (véase por ejemplo, Cetina y Bruegger, 2002) más que de las empresas, a diferencia de lo que sucede con los mercados de producción. En este caso, se reintroduce a las empresas en tanto espacios para el sistema de supervisión externa, lo que no implica una refutación del modelo del mercado financiero, sino una suerte de salvedad, lo que a su vez contribuye a trazar una distinción dentro del mercado financiero entre las operaciones al contado (en general, de divisas) y las operaciones centradas en la infraestructura de las Bolsas (por ejemplo, las de instrumentos derivados complejos). Para un análisis más exhaustivo, véase Sassen (2004).

ficientes, sino que su modelo es adecuado (Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, 1996a: 8). Asimismo, en lugar de tener que actualizar sus capacidades de manera continua para mantenerse un paso delante de los avances en las empresas, el nuevo esquema de supervisión externa incorpora el saber y la experiencia organizacional del propio sector de los instrumentos derivados al exigir que las firmas usen sus modelos internos de medición del riesgo y sus propios sistemas informáticos de gestión empresarial del riesgo para determinar por sí mismas cuál es la cantidad suficiente de reservas de capital frente al riesgo de mercado (Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, 1996b: 38-50).<sup>33</sup> El informe del Comité contiene un conjunto de pruebas estadísticas estándar o “pruebas de comprobación” para evaluar el desempeño de los modelos internos de medición del riesgo en relación con los niveles reales de riesgo en el mercado (Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, 1996a). Estas pruebas constan de una comparación periódica entre las mediciones diarias del valor en riesgo realizadas por el banco y las pérdidas o ganancias concretas registradas ese mismo día (el resultado de las operaciones). Así, lo que hace básicamente el banco es contar la cantidad de veces que ese resultado excede a la medición del valor en riesgo. Esta última prueba está diseñada para calcular la suma que podría perderse en un conjunto de posiciones debido a las oscilaciones del mercado en un periodo determinado según el intervalo de confianza del percentil 99 (Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, 1996a), lo cual supone que la responsabilidad de “supervisión externa” recae sobre la propia empresa, que debe mantener y mejorar la eficacia de su modelo interno.<sup>34</sup> Este nuevo régimen de supervisión para la determi-

33 Las normas dictadas en 1996 por el Banco de Pagos Internacionales fijaban una serie de requisitos para los sistemas internos de gestión del riesgo. Entre ellos, se exige que la empresa cuente con la autorización inicial de un ente supervisor nacional externo, que revisará el modelo periódicamente. Además, la enmienda de 1996 agrega un informe complementario con criterios para evaluar los modelos internos de cálculo del valor en riesgo (VaR) (Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, 1996a). El objetivo es reforzar los incentivos para que las empresas adopten modelos de alta calidad y mejoren el nivel de precisión. Todo esto implica un aumento de los costos para el funcionamiento de la empresa, pues ésta debe invertir más en investigación, desarrollo y recursos humanos.

34 Gran parte de los sistemas internos de gestión del riesgo desarrollados por empresas activas en el mercado global de instrumentos derivados se basa en la aplicación de una clase de modelos econométricos de equilibrio general para la valoración de activos, conocidos como “modelos de valor en riesgo” o VaR, por sus siglas en inglés. Se trata de programas de software de código cerrado para la gestión del riesgo, como por ejemplo el programa Riskmetrics de JPMorgan, o el

nación de las reservas de capital frente al riesgo de mercado se conoce como el “enfoque de modelos internos” (Jorion, 1997: 50). Para complementar el sistema, se solicita a las autoridades supervisoras nacionales que realicen evaluaciones trimestrales del desempeño de los modelos empleados por cada empresa.<sup>35</sup>

Ahora bien, en este desplazamiento se observa un caso interesante de acción colectiva desde el punto de vista sociológico. Por un lado, se emplean los recursos de las propias empresas, en lugar de los recursos públicos o estatales, para el desempeño de una función pública como es la regulación. Esta última es posible gracias a los modelos y los datos privados de las empresas, así como sus múltiples recursos, necesarios para funcionar en un mercado altamente especulativo y competitivo. Se trata de un conjunto de recursos que las empresas han desarrollado, con frecuencia a lo largo de un período extenso, para manejar la gestión de riesgos. Por otro lado, esa función pública deriva su lógica de supervisión de la propia lógica que aplica la empresa para sus operaciones, es decir, la lógica de reforzar la ventaja competitiva mediante un mejor sistema de gestión del riesgo. En esta serie de correspondencias entre actores que se ubican en los extremos opuestos del sistema de regulación reside una solución interesante, aunque parcial, para un problema de acción colectiva. Asimismo, se observa un modo en que la autoridad estatal (en este caso, sumamente especializada) puede aprovechar recursos como el poder y la hipermovilidad de las empresas globales para cumplir sus funciones.

---

modelo informático *RaRoc2020* (Falloo, 1998). Ambos se utilizan como procedimientos comunes. El principio fundamental para la gestión del VaR es el cálculo diario de una cifra general que representa el potencial máximo de pérdidas. Este modelo se ha desarrollado en la comunidad de los bancos de inversiones más importantes de Wall Street desde la crisis financiera de octubre de 1987. Los modelos de VaR resuelven un problema computacional específico: cómo determinar el máximo de pérdidas potenciales esperables para un nivel de confianza dado en una cartera de activos suficientemente diversificada durante un lapso de tiempo, como resultado de un movimiento adverso, pronunciado y conjunto en los precios financieros de distintos mercados, instrumentos, países y plazos (Jorion, 1997: 86-93).

- <sup>35</sup> El nuevo régimen de supervisión presiona a las empresas para que éstas tomen las medidas, con frecuencia costosas, que se necesitan a fin de aumentar la precisión de sus modelos internos de cálculo del riesgo. La lógica organizadora del sistema de supervisión consiste en garantizar que las cifras de riesgo financiero total según el modelo de VaR presenten un mínimo de fiabilidad econométrica. En principio, esto obliga a las firmas a mejorar permanentemente los sistemas internos de gestión del riesgo mediante inversiones fuertes en capital humano, en investigación y en desarrollo (Dunbar, 2000).

*La necesidad de culturas técnicas para la interpretación*

Los límites de la inserción académica de las operaciones con instrumentos derivados pueden manifestarse de dos maneras específicas. La primera es el reconocimiento cada vez mayor por parte de los especialistas en finanzas y los propios operadores sobre la insuficiencia de los supuestos matemáticos y estadísticos que organizan los modelos de valoración neoclásicos para representar las dinámicas de los mercados de instrumentos derivados (véase la nota 36). La segunda es la presencia de resultados ambivalentes al comprobar la precisión y la eficacia de los modelos internos para la medición del riesgo, con las correspondientes reacciones de las firmas y las autoridades supervisoras, lo cual desemboca en el desarrollo de un tipo específico de interpretación sobre las falencias del modelo para predecir un resultado determinado: se trata de las interpretaciones orientadas a desestimar el resultado con justificaciones externas. En ambos casos, existe una brecha entre el modelo de la empresa y la realidad del mercado.

A continuación, presentaremos un análisis de los rasgos de esa brecha y demostraremos que los modos de abordarla señalan la importancia de las culturas de la interpretación en cuanto al nivel aceptable de riesgo y al nivel aceptable de desviación entre los modelos y la realidad del mercado. Sin embargo, esas culturas de la interpretación no se inventan en el acto, sino que son formaciones complejas con un denso entramado histórico. Los centros financieros son ámbitos complejos que alimentan tales culturas de la interpretación y pueden mediar entre las culturas nacionales y las nuevas normas y estándares globales.

Tanto en la comunidad académica como entre los operadores financieros ha surgido un debate que demuestra los límites de los modelos técnicos de valor en riesgo.<sup>36</sup> Es más, estos límites operan independientemente de

36 A pesar de que se trata de un debate muy importante, éste no es el espacio para analizarlo en profundidad. En pocas palabras, uno de los supuestos que manejan estos modelos de equilibrio general para la valoración de activos es que los mercados están compuestos por empresas autónomas y que ninguna de ellas puede, por sí sola, afectar de manera significativa los precios generales de mercado. En realidad, la historia del sector financiero está repleta de casos en que se observa una conducta definida como "contagio" o "efecto rebaño" (véase, por ejemplo, Bevir y Trentmann, 2004a). De hecho, los inversores más fuertes en algunos momentos pueden agitar los mercados. El ejemplo más notorio en los últimos tiempos tal vez sea el de las inversiones del Soros Fund, que devaluaron la libra esterlina en el marco del Mecanismo de Tipos de Cambio de la Unión Europea, antecedente del actual régimen del euro. Otro ejemplo llamativo es el de las operaciones especulativas en el mercado de divisas que realizó un número limitado de fondos de alto riesgo en agosto de 1997 y que derivaron en la

lo complejo que pueda llegar a ser el saber académico desplegado.<sup>37</sup> En este punto, el debate se divide entre dos opiniones. Por un lado están quienes aceptan como válidos los supuestos de dichos modelos y explican las fallencias en la medición del riesgo como resultados de acontecimientos excepcionales. Por otro lado, están quienes afirman que esos supuestos básicos son defectuosos en tanto no representan las dinámicas de los mercados financieros; de ahí que resulte falsa la división entre los acontecimientos excepcionales y la aleatoriedad, reflejada en los supuestos estadísticos.

En el presente análisis no importa tanto cuál de los dos bandos está más cerca de la verdad con respecto a la dinámica de los mercados de instrumentos derivados, sino más bien importa que este debate demuestre la insuficiencia de las ciencias financieras para dar cuenta de cómo funcionan realmente los mercados, ya sea porque los acontecimientos excepcionales son demasiado frecuentes en ellos o porque los supuestos básicos de los modelos de equilibrio general para la valoración de activos son incorrectos.<sup>38</sup>

---

devaluación de la moneda tailandesa. Un último caso es el descrito por MacKenzie, quien considera que “el éxito de LTCM creó un efecto de imitación generalizada, lo que a su vez dio origen a una ‘supercartera’ de posiciones de arbitraje financiero parcialmente yuxtapuestas. Las ventas de algunos inversores de la ‘supercartera’ afectaron negativamente los precios de los títulos que tenían otros inversores, lo que creó una cascada de fluctuaciones adversas que se retroalimentaban” (2003: 353). Otro supuesto criticado de los modelos financieros más comunes es que la información económica representa un bien público, disponible para todos y, en el contexto de las tecnologías informáticas, caracterizado por las formas de acceso distribuidas.

- 37 Si bien es posible que el problema resida en las condiciones cualitativas de ese saber, las mejoras en la calidad de los nuevos modelos desde la década de 1980 (es decir, la incidencia creciente de las ciencias financieras para su elaboración) no han reducido la brecha entre los modelos y la realidad del mercado, lo que se confirma si consideramos las crisis que han atravesado algunas de las empresas más sofisticadas a pesar de la complejidad de sus modelos.
- 38 Si bien el origen de tal deficiencia no es relevante a los fines de este análisis, las implicancias de cada una de esas posiciones en el debate son importantes para el papel de las ciencias financieras en los mercados de instrumentos derivados. En el primer caso, se podría afirmar que son ciencias fundamentales en tanto un mejor ajuste de sus modelos permitiría obtener una descripción más acertada del funcionamiento real del mercado y, en principio, dar cuenta de la existencia de los acontecimientos excepcionales, si no de sus rasgos. Lo mismo valdría para las pruebas de supervisión de los modelos internos. En el segundo caso, la brecha entre los supuestos básicos de los modelos y los rasgos fundamentales de los mercados (es decir, entre la aleatoriedad definida en términos estadísticos y la “aleatoriedad salvaje”) no puede saldarse mediante los

Sea cual sea su origen, esta insuficiencia es interesante porque también permite explicar la segunda manera en que se manifiestan los límites de la inserción académica: la necesidad de construir interpretaciones que desestimen mediante explicaciones la ambivalencia de los resultados obtenidos al aplicar los modelos. En efecto, tal necesidad de interpretar los resultados sobre la base de elementos ajenos a los rasgos del modelo también puede concebirse como un indicador de los límites que éste presenta. Para que los engranajes de la gestión de riesgos y la supervisión externa funcionen de modo adecuado, hace falta reconocer y racionalizar esa brecha inexplicada. Si ésta resulta imposible de explicar, la empresa se ve ante la obligación de invertir más recursos en la mejora de su modelo, o incluso de eliminarlo, lo que implica mayores gastos.

En gran medida, tanto la empresa como la autoridad supervisora se esfuerzan, porque la calidad de los modelos de medición de riesgo empleados por las firmas es una cuestión de vital importancia para el funcionamiento de los mercados de instrumentos derivados. No se trata sólo de un tema técnico que afecta las posibilidades de éxito de una empresa en particular, como es el caso del riesgo crediticio. Las decisiones de asignar recursos al desarrollo de modelos de mejor calidad también forman parte de un problema de acción colectiva, pues las empresas que operan en el mercado de instrumentos derivados transfieren el riesgo al mercado. En principio, cuanto menor es la calidad de los modelos, mayor es el grado de riesgo innecesario que transfieren. En este sentido, los modelos de calidad inferior pueden generar condiciones en las que aumente el potencial de pérdidas generalizadas y de volatilidad del mercado. En los casos más extremos, hasta pueden llegar a exacerbar los shocks.<sup>39</sup>

Dentro del proceso de medición del riesgo me interesa extraer dos etapas de interpretación. La primera contiene un conjunto de procesos interpretativos en el funcionamiento de la evaluación del riesgo y la supervisión externa, respectivamente. Estos procesos recuperan el accionar social en una operación supuestamente técnica. Así, pueden concebirse como indi-

---

modelos financieros académicos vigentes en la actualidad, y es posible que represente un problema grave tanto para la medición interna del riesgo como para la supervisión externa.

39 Este fenómeno presenta semejanzas interesantes con el caso de las agencias de calificación crediticia. Sus falencias son reconocidas y se han profundizado con la globalización de las empresas y los mercados. Al mismo tiempo, incluso cuando las evaluaciones son incorrectas, los efectos de las calificaciones positivas parecen tener vida propia, con frecuencia por un lapso de hasta seis meses. Se podría pensar que se produce una suerte de profecía autocumplida (Merton, 1968).

cadore de esa necesidad de interpretación.<sup>40</sup> Uno de ellos se relaciona con la fijación de un intervalo de confianza en el modelo de evaluación del riesgo aplicado por la empresa y la determinación de los resultados menos probables. El otro se relaciona con el intervalo de confianza exigido por la supervisión externa. Sin duda, se trata de dos cuestiones técnicas, pero que están configuradas por las nociones del grado de riesgo aceptable, que a su vez varían con el transcurso del tiempo.<sup>41</sup> Como mencionamos al pasar en el apartado anterior, las mediciones teóricas del VaR deben cubrir todos los resultados posibles de las operaciones del día, con un mínimo de excepciones que se consideran “resultados menos probables”.<sup>42</sup>

La segunda etapa de interpretación se pone en marcha cuando estas diversas pruebas producen resultados que no pueden admitirse ni rechazarse con certeza. Se trata de resultados cuya cantidad de excepciones supera el intervalo de confianza fijado para el modelo y, en ese sentido, no encajan con las predicciones, aunque al mismo tiempo, tampoco representan necesariamente un grado de desviación significativo. Así, en los resultados ambivalentes hay más de dos excepciones, pero no muchas más. El CBSB (Comité de Supervisión Bancaria de Basilea) elaboró una serie de criterios cuantitativos para abordar estos resultados que identifican tres zonas: la zona verde (con una cantidad aceptable de hasta cuatro excepciones), la zona amarilla (con una cantidad precautoria de entre cinco y

40 Los documentos complementarios del Banco de Pagos Internacionales (Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, 1999, 1996b) ofrecen información detallada sobre las normas de conducta para las empresas en la elaboración de modelos para la medición del riesgo y la interpretación de los resultados ambivalentes, así como para las autoridades supervisoras en las pruebas de comprobación y su interpretación de los resultados ambivalentes (véanse también Jorion, 1997; Smithson, 1998).

41 Otro material que resulta pertinente en este caso es la bibliografía sobre los cambios en el contenido del riesgo aceptable y los procedimientos aceptables en ámbitos sumamente especializados, como el de los servicios contables para las empresas globales. Si se analizan las pruebas existentes, queda bastante claro que, a partir de 1980, se da una transformación en algunos rasgos de la práctica contable más compleja (para una descripción general, véase Picciotto y Mayne, 1999; para un estudio particular sobre los bancos, véase Maxfield, 1997). Este fenómeno ocurrió principalmente en las empresas estadounidenses.

42 La cantidad de excepciones permitidas por el modelo depende del intervalo de confianza que la empresa usa para calibrarlo. Las autoridades supervisoras fijan dicho intervalo de confianza en el 99%. Por ejemplo, si el total de sesiones anuales asciende a 200, el VaR ajustado según un intervalo de confianza del 99% debería cubrir 198 de los 200 resultados para ese año, con apenas dos excepciones (Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, 1996a: 4).

diez excepciones) y la zona roja (con una cantidad inaceptable de diez o más excepciones). Al fijar estas tres zonas, el Comité está realizando un acto de interpretación. Por lo tanto, el problema no consiste solamente en los criterios de supervisión para evaluar la calidad de los modelos internos de medición del riesgo, sino también en los criterios aplicables para evaluar los resultados ambivalentes. Ambos requieren de cierta labor interpretativa, aunque el lenguaje usado sea sumamente técnico.

En el caso de las empresas, también se efectúa una labor interpretativa al explicar los resultados, pero ésta puede exceder las cuestiones técnicas. Si bien es probable que las firmas representen esta labor como una tarea explicativa relacionada con cierto conocimiento, deberíamos preguntarnos en qué medida se trata de conocimiento o de interpretación. Las empresas tienen que presentar información complementaria sobre sus modelos y los resultados que éstos no previeron. En ellas recae la carga de la prueba sobre la fiabilidad de su modelo (Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, 1996a: 8). Para ello, se les permite incluir una cantidad considerable de datos adicionales. No están obligadas a presentar material de prueba exclusivamente técnico o cuantitativo. En efecto, pueden incorporar información de dominio público, como artículos periodísticos sobre cambios importantes de naturaleza social o política, o sobre una explosión masiva en algún país que resulte pertinente. En el punto más extremo, las firmas tienen permitido justificar todos los resultados negativos, caso por caso, invocando acontecimientos excepcionales ajenos a los mercados financieros. Así, pueden evitar que se culpe a los rasgos técnicos del modelo y lograr que éste quede "protegido".<sup>43</sup> El objetivo es demostrar que la excepción fue por completo impredecible y, en consecuencia, no podía haberse incorporado al modelo. De este modo, las empresas se dedican a interpretar los resultados ambivalentes de las pruebas de comprobación dejando de lado las características técnicas de sus modelos e incorporando todo tipo de datos para explicar dichos resultados de forma tal que no se noten las fallencias de los modelos ni se los descalifique.<sup>44</sup>

43 Una lógica semejante se aplica también en las evaluaciones de riesgo crediticio.

44 Según la interpretación que cada uno tenga del acontecimiento, este fenómeno podría ejemplificarse con un caso que hoy conocemos como la tormenta financiera perfecta: la decisión de LTCM de presentar argumentos justificativos ante el gobierno estadounidense tras el salvataje de dicho fondo. Los socios argumentaron que la cesación de pagos de Rusia sobre los bonos en rublos había desencadenado una "fuga de inversiones hacia fuentes más seguras" en los mercados financieros. Tal fue el acontecimiento excepcional que explicó la crisis de LTCM, un suceso imposible de predecir. No obstante, existen otras

Si empleamos el concepto de marcos (Goffman, 1974; Callon, 1998), podremos reconocer estas dos etapas como procesos de interpretación (R. Harvey, 2007). En ambas etapas, el concepto puede aplicarse, primero, a la construcción del modelo mismo, pues éste funciona como marco para el riesgo de la empresa y, segundo, al fracaso del modelo, pues se requiere un ajuste de dicho marco.<sup>45</sup> Como señala Goffman (1974), la vida social se organiza, en términos de significado y de organización concreta, de manera tal que un mismo acontecimiento se preste a diversas interpretaciones, lo cual se da mediante los marcos, en la medida en que las personas utilizan conjuntos de convenciones (o claves) para crear diversas interpretaciones de las acciones.<sup>46</sup> No obstante, Callon nos recuerda que la labor de enmarcación nunca es acabada, pues los elementos usados para construir el marco siempre presentan redes de relaciones con el mundo exterior (1998: 249), lo cual implica que los agentes tendrán que contemplar en todos los casos la posibilidad de desbordes, a la que están sujetos todos los marcos (o, en el lenguaje de la economía, la posibilidad de las externalidades). Así, las excepciones que aparecen en los modelos de medición del VaR pueden

---

interpretaciones que difieren de la explicación presentada por el fondo. De acuerdo con una de ellas, los socios pecaron de imprudencia al asumir riesgos, lo que produjo que el fondo financiara sus posiciones endeudándose con demasiada frecuencia en lugar de usar su propio capital. Según Dunbar, el problema no fue la cesación de pagos de los bonos rusos en 1998 sino la atribución de una importancia cada vez mayor en la gestión del fondo al Risk Aggregator, el programa informático de VaR diseñado para la empresa. Si bien no hay consenso al respecto, existen tres posibilidades: que no haya funcionado bien, que los socios de LRCM lo hayan usado mal (aunque ninguno admite su responsabilidad) o que, como indica Dunbar (2000), haya producido efectos sobre el mercado que la propia firma no podía controlar. MacKenzie (2003: 352) explica esta crisis en función de una “supercartera” de inversiones y sus consecuencias. Véase también President’s Working Group on Financial Markets (1999).

<sup>45</sup> La noción del modelo como marco se ve reafirmada por la cantidad considerable de recursos que se destinan a su construcción. La fijación de estándares cualitativos y cuantitativos para la producción de estos modelos es un ejemplo de las labores que se requieren para enmarcar este tipo de riesgo (Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, 1996b).

<sup>46</sup> Callon usa el mismo concepto y sostiene que el marco “establece los límites dentro de los cuales se dan las interacciones (cuyo significado y contenido es evidente para los protagonistas), con mayor o menor independencia con respecto al contexto que lo rodea” (1998: 249). Si bien este autor presta más atención a la creación de agentes calculadores y a las enmarcaciones que realizan los economistas, su concepción de los marcos puede aplicarse para dar cuenta del carácter de estos modelos en tanto productos sociales de determinadas culturas técnicas de la interpretación.

concebirse como formas de desborde, que a su vez requieren de una labor interpretativa para conservar o ajustar el marco (es decir, el modelo).

Tanto para las firmas como para las autoridades supervisoras, la labor de enmarcar e interpretar la calidad de los modelos internos, sobre todo cuando hay resultados ambivalentes, se ve posibilitada, al menos en parte, por la existencia de una cultura interpretativa financiera más amplia que les proporciona normas y un saber autorizado. Se puede postular que es una cultura que contiene discursos especializados acerca de lo que es seguro y lo que no lo es, acerca de lo que es apropiado y lo que no lo es en la conducta de las empresas y sus empleados (Abolafia, 1996).<sup>47</sup> Sería posible postular aquí, a modo de razonamiento contrafáctico, que dadas las profundas crisis financieras generadas por las inversiones altamente especulativas en la década de 1990, los sectores más especulativos del mercado financiero deberían ser prohibidos, pues sus prácticas tuvieron un efecto desolador en vastas áreas de la economía de numerosos países. Se podría argumentar que, ante un nivel equivalente de destrucción causado por la industria farmacéutica, por ejemplo, el producto en cuestión sería retirado del mercado. De hecho, la prohibición fue la medida que auspiciaron muchos sectores tradicionales del mercado financiero como modo de proceder ante algunas innovaciones financieras de la década de 1980, especialmente los denominados “bonos basura”. Algo semejante ocurrió cuando aparecieron los “fondos buitres” a mediados de la década de 1990 (FMI, 1999; véase el apéndice del capítulo 5).

47 Abolafia analiza estas culturas en su capítulo sobre los corredores de bonos. Una de las explicaciones que ofrece para los discursos oportunistas que predominan en el mercado de los bonos es que determinados cambios prácticamente han generado una situación de anomia. Según este autor, la prevalencia de las tasas de cambio flotantes a partir de la década de 1980 produjo un aumento en el volumen y la volatilidad de los mercados de bonos, y el gobierno de Reagan marcó un desplazamiento en las políticas de regulación que redujo el control de los mercados. Por lo tanto, aparecieron más corredores y más operaciones. En concreto, “las empresas expandieron sus operaciones en el piso tan rápido que comenzó a ser más difícil socializar a los novatos de manera que aprendieran cuáles eran los discursos tácitos y las normas institucionales que definían los límites del oportunismo” (1996: 22). MacKenzie y Millo también apuntan a los desplazamientos en las normas que regulan los mercados cuando analizan el fenómeno en la Bolsa de Opciones de Chicago (CBOE). Por ejemplo, en su artículo señalan que, cuando el Mercado de Valores de Chicago (CBOT) empezó a promover la idea de un mercado de opciones en la Comisión de Valores y la Bolsa, se encontró con una reacción hostil “basada en la memoria corporativa sobre el papel que habían desempeñado las opciones en la mala praxis de la década de 1920” (2003: 114).

Para facilitar la producción de instrumentos novedosos y lograr que su uso sea aceptable, hace falta una doble labor técnica y cultural. Las innovaciones del sector financiero en la década de 1980 rompieron con las normas y las reglas anteriores, en tanto representaron una corriente de cambios drásticos en las tradiciones y las prácticas de los mercados financieros.<sup>48</sup> Este brote de nuevas normas y conceptos a partir de 1980 se vio posibilitado por la incidencia decisiva de una subcultura cada vez más transnacional compuesta, en su mayoría, por jóvenes profesionales que contaban con el conocimiento necesario en materia de matemáticas y computación, pero que no se encontraban arraigados a las tradiciones anteriores del sector financiero.<sup>49</sup> Estos jóvenes fueron capaces de entender y elaborar la nueva fórmula para el juego del mercado financiero. Es más, gracias a su movilidad global o la de sus empresas, colaboraron con la circulación de esos nuevos instrumentos, es decir, generaron demanda y encontraron compradores para ellos. Esta subcultura profesional, de carácter técnico y global, se constituye tanto en la escala global como en esos ámbitos densos y complejos que son los centros financieros, tema que ya

48 Las cuestiones relativas al riesgo no tienen un carácter meramente técnico o numérico, sino que implican todo un conjunto de concepciones sobre la forma y el contenido del mercado financiero y sus instrumentos. Asimismo, estas concepciones no surgen de un vacío, sino que suponen debates entre determinados grupos sociales con diversos criterios sobre la legitimidad de las prácticas y los instrumentos financieros. Por último, la aceptación final de gran parte de las innovaciones recibidas al principio con desdén, cuando no con espanto, indica que las definiciones del riesgo aceptable presentan un carácter al menos parcialmente construido en lo social.

49 El análisis de Abolafia sobre los conflictos entre los órdenes más tradicionales y más modernos en el mercado financiero también apunta a todas estas cuestiones. Este autor señala que los corredores de bonos de “mala calidad”, como Michael Milliken, desafiaban los criterios existentes en dicho mercado. Se trataba de operadores “desviados” en tanto creaban medios de financiación novedosos que no se correspondían con las prácticas aceptadas en ese momento. Abolafia sostiene que el caso de los bonos basura es “una historia de innovaciones desviadas y profundos conflictos sociales en la comunidad financiera [...], una historia sobre la cual los protagonistas aún ofrecen interpretaciones enfrentadas y alternativas” (1996: 155). MacKenzie y Millo advierten un proceso semejante en el mercado de instrumentos derivados. En este caso, los autores reconocen la función de las ciencias económicas como un factor que permitió “desarraigar a los instrumentos derivados de un marco moral generalizado en el que presentaban una semejanza peligrosa con las apuestas” (2003: 139). Los autores también subrayan que este proceso no dejó un vacío social, sino que ayudó a crear un espacio para el surgimiento de nuevas normas sobre los métodos de financiación.

analizamos brevemente en el capítulo 6. Por medio de sus operaciones y de sus concepciones novedosas, estos profesionales contribuyeron con una cultura técnica global que contenía entre sus rasgos principales una serie de nuevas interpretaciones sobre lo que es aceptable en materia de prácticas financieras. Varios trabajos han demostrado que los gerentes de los rangos de mayor jerarquía con frecuencia carecían de la comprensión y el conocimiento necesarios sobre las operaciones matemáticas y los algoritmos en juego, con lo cual dejaron la puerta abierta para que este nuevo estrato de jóvenes profesionales implantara sus innovaciones y sus nuevas reglas.<sup>50</sup> Por otro lado, el desarrollo de los mercados financieros de instrumentos derivados en la década de 1990 constituye una etapa más de nuevos conceptos y criterios. En esa etapa, se sumaron innovaciones para la creación de instrumentos y una mejor calibración del riesgo, lo que permitió que se superara el récord histórico de apalancamiento, que a su vez movilizó a toda una nueva clase de profesionales en finanzas.

Lo que me interesa extraer de esta microhistoria de las innovaciones financieras y la formación de nuevos conceptos sobre lo que funciona o no, es la necesidad de que haya ciertas culturas especializadas que puedan construir el discurso sobre lo que es seguro y lo que no lo es. En este caso, se trata de un discurso que extiende ampliamente el significado del riesgo aceptable, no sólo mediante el aparato de las ciencias financieras que suele invocarse sino también mediante los sistemas sociales.<sup>51</sup> La red de empresas que participan en el mercado de instrumentos derivados se transforma

50 Algo que produjo numerosas catástrofes. El caso más notorio fue el de un operador que hizo colapsar al Banco Barings, una institución muy respetable, especulando excesivamente en el mercado de futuros. No se ha comprobado que existieran intenciones de fraude, sino más bien que un furor especulativo se apoderó del empleado, quien carecía del control de un superior.

51 Vale no sólo para el mercado de instrumentos derivados y sus complejas particularidades, sino para muchos otros mercados que poseen sus propias culturas especializadas. Un estudio sobre la creación del mercado común europeo, por ejemplo, refleja que se trató de un proceso definitivamente sociopolítico (Fligstein y Mara-Drita, 1996). La configuración de ese mercado no resultó de un conjunto de fuerzas económicas abstractas, sino de la labor realizada por los agentes sociales para generar el apoyo a un tipo particular de mercado común y movilizar ese apoyo. Por otro lado, el estudio de Salzinger (2003) sobre los operadores del mercado peso/dólar subraya que, en realidad, se configura una forma de accionar social en las transacciones del mercado, descrito tradicionalmente como el espacio donde los actores racionales analizan la relación costo-beneficio de distintas operaciones a fin de maximizar su rendimiento. Aunque la autora no se dedica a interpretar los resultados de las pruebas de comprobación sobre los modelos de VaR, señala la importancia de la

en el espacio institucional donde se alojan un sistema de regulación formal y globalizado, y una cultura de la interpretación informal, pero también globalizada. La escala macro se constituye mediante los mercados globales y los sistemas globales que entran en funcionamiento para la operación de esos mercados: el sistema global de supervisión y las culturas globales de naturaleza interpretativa y técnico-profesional (es decir, las ciencias financieras neoclásicas).

Sin embargo, cada una de estas formaciones pasa por el filtro de los rasgos específicos que presentan los centros empresariales y financieros que forman parte del mercado global de capitales, centros que son los ámbitos locales básicos para el funcionamiento de los mercados de instrumentos derivados, por más globales y electrónicos que estos últimos sean. De este modo, las prácticas y los procesos sociales de naturaleza local que se dan en el plano subnacional constituyen una de las escalas para las operaciones de las estructuras globales. Los centros financieros, que no equivalen a los mercados bursátiles, son instancias concretas de las dimensiones globales de la supervisión y las operaciones financieras. Se trata de ambientes caracterizados por una gran densidad y complejidad que contienen sistemas de confianza (véanse, por ejemplo, Zaloom, 2003; Martín, 2002) y comparten las mismas culturas de la interpretación. En efecto, los centros financieros posibilitan el trabajo conjunto de las empresas a nivel global y local, trabajo que es un componente clave de numerosas operaciones financieras y, con frecuencia, desemboca en la formación de redes cooperativas interempresariales.<sup>52</sup>

Por lo tanto, un centro financiero se parece más a un centro de producción que a un centro comercial. Allí donde Harrison White destaca la recolección de datos como una parte importante de los mercados de producción, yo destaco la importancia de la "construcción" de datos para los mercados de instrumentos derivados. Los centros financieros son los ámbitos donde puede darse este proceso de construcción de información. Las culturas de la interpretación que aquí analizamos presentan dinámicas constitutivas que se forman en parte con la observación y la construcción de información. Aquello que transcurre y se produce en las empresas individuales puede acumularse en una escala distintiva, en una forma social.

---

nacionalidad de los operadores al momento de interpretar las fluctuaciones de precios actuales y futuras en el mercado peso/dólar.

<sup>52</sup> Hay una gran cantidad de publicaciones que documentan la importancia de las redes sociales para el funcionamiento eficiente de las redes electrónicas (García [2002] ofrece un resumen completo).

La información que se presenta como autorizada y las culturas de la interpretación constituyen dos ejemplos de las dinámicas de acumulación que funcionan en los centros financieros. En este contexto, el centro financiero es un ámbito de habilitación muy peculiar.

En vista de los mercados electrónicos globales y la estandarización internacional, podemos aislar tres rasgos distintivos que caracterizan a los centros financieros. En primer lugar, facilitan la circulación de innovaciones y la producción de nuevos criterios en cuanto al riesgo aceptable, a la vez que pueden funcionar como ámbitos de socialización para que las empresas y las autoridades supervisoras se familiaricen con ambos elementos. En segundo lugar, el centro financiero puede garantizar el funcionamiento (o performatividad) de las normas y estándares globales pertinentes para el mercado financiero. En tercer lugar, los centros financieros son de carácter nacional. Las prácticas de supervisión contienen algunos elementos que indican la importancia de las dinámicas globales y otros que indican la relevancia de las dinámicas locales o nacionales. Entre los primeros elementos encontramos el hecho de que, en la medida en que se trata de mercados globales, al menos algunas de las culturas especializadas que facilitan la circulación de instrumentos tan complejos y novedosos también deben ser globales.<sup>53</sup> Entre los segundos elementos encontramos el hecho de que el sistema de supervisión global funciona en gran medida gracias a la labor de las autoridades y el personal de supervisión de organismos nacionales. En este punto, me interesa el segundo rasgo, que se ve magnificado por el hecho de que las autoridades de supervisión también tratan, aunque no exclusivamente, con gerentes y profesionales de su misma nación. Las autoridades supervisoras y las empresas pueden aparecer como los dos extremos opuestos en el proceso de supervisión, lo que no implica que no compartan el mismo criterio para interpretar los resultados ambivalentes. Esta situación bien puede colaborar con la labor de interpretación y la creación de consenso con respecto a ella, sobre todo si consideramos que los centros financieros son ámbitos que pueden dar cabida a los sistemas de confianza y a las características locales, por más globales que sean las empresas y los mercados bursátiles que funcionan en ellos.

Esos tres rasgos sugieren que la red global de centros financieros puede operar como un conjunto agregado de comunidades de práctica que se encuentran dispersas geográficamente. Dentro de esta red, las culturas de

53 Véase, por ejemplo, Sklair, 2001; véanse también las pp. 374-378 de este libro.

la interpretación pueden replicarse a lo largo y a lo ancho del mundo, incluso al mismo tiempo que cada una de ellas le da cabida a las características locales. Este proceso podría equipararse con la producción de cierto isomorfismo cultural que, a la larga, crea una escala global mediante la replicación, escala que se encuentra interconectada y se constituye a nivel horizontal, más que en una integración vertical. A su vez, las macroestructuras (los mercados electrónicos interconectados, el sistema global de supervisión y las culturas globales de naturaleza interpretativa y técnica) posibilitan tal replicación en tanto se insertan en ámbitos locales. Es más, el planteo no termina allí: la calidad de las interpretaciones sobre los resultados ambivalentes se ve configurada, en parte, por el ambiente más amplio del centro financiero donde funciona cada autoridad supervisora o empresa, pero al mismo tiempo dichos resultados se suman para producir la cultura de la interpretación de cada centro financiero.<sup>54</sup> Los datos indicarían que el grado de libertad del que goza cada empresa para explicar o justificar los resultados negativos varía según el centro donde se ubica y, dentro del mismo centro, según el momento de que se trate.<sup>55</sup> Por más globalizados e interconectados que estén estos mercados, existen variaciones que dependen del centro financiero donde se insertan, pues cada centro posee una subcultura en cierto modo diferente.

Ahora bien, este tipo de análisis coloca en primer plano la importancia de las estructuras intermedias en la formación y el funcionamiento de las formas sociales de naturaleza global, como los mercados electrónicos. En este caso, esas estructuras intermedias son las culturas anidadas de la interpretación y los centros financieros en tanto ámbitos de gran densidad.

54 Este fenómeno se torna evidente en el diseño y la instauración de estándares internacionales dentro de todos los centros financieros integrados a los mercados globales, así como en las crecientes presiones internacionales ejercidas por el Banco de Pagos Internacionales, con frecuencia a instancias de los entes reguladores estadounidenses, para uniformar los criterios aplicables en toda la red de centros financieros.

55 Así, Wall Street, el centro financiero de Nueva York, tiene fama de aplicar estándares elevados, aunque hacia fines de la década de 1980 y de 1990 se registraron allí algunos de los abusos más flagrantes en la interpretación de dichos estándares. No hablamos aquí de un abuso fraudulento que implica un incumplimiento de la letra de la ley, sino de una serie de abusos con respecto al espíritu de la ley que luego se generalizaron y se transformaron en una conducta normal, lo que generó una cultura del abuso que estalló cuando algunas empresas dieron un paso de más, lo cual indicaría que los ámbitos locales densos constituidos por los centros financieros posibilitan la formación de nuevos criterios y su circulación.

# UNA POLÍTICA DEL LUGAR EN LOS CIRCUITOS GLOBALES: LO LOCAL COMO MULTIESCALAR

Lo que me interesa destacar aquí es el modo en que ciertas instancias particulares de lo local se constituyen en escalas múltiples y construyen formaciones globales que tienden a componerse de redes lateralizadas y horizontales, a diferencia de las configuraciones verticales que caracterizan a las entidades como el FMI y la OMC. En el presente apartado, se analizan estas cuestiones prestando especial atención a las diversas tecnologías y prácticas políticas utilizadas. Un fenómeno de interés especial se encuentra en la posibilidad de que las organizaciones y las personas de bajos recursos puedan formar parte de redes y luchas globales. Todas estas prácticas constituyen un tipo específico de política global que atraviesa las localidades y no depende de la existencia de instituciones globales, aunque la lucha pueda darse contra dichas instituciones, como el FMI y la OMC, o contra instituciones locales, como un gobierno o una fuerza policial local acusada de atentar contra los derechos humanos. Desde una perspectiva teórica, este tipo de política global da cuenta de la diferencia entre una red global y las operaciones concretas que la constituyen: el carácter global de una red no implica necesariamente que sus operaciones también sean globales. En ese sentido, queda de manifiesto que lo local es multiescalar, de la misma manera que el apartado anterior demostraba que lo global es multiescalar, es decir, que se encuentra parcialmente inserto en una red de localidades: los centros financieros.

La tecnología informática ha realizado un gran aporte en este caso, sobre todo bajo la forma particular de la red de redes.<sup>56</sup> Internet es un medio

56 Si bien Internet es un elemento fundamental para estas prácticas políticas, cabe destacar que desde principios de la década de 1990, y sobre todo desde 1995, se ha iniciado una nueva etapa en la historia de las redes digitales, ya que los actores empresariales más poderosos y las redes de alto rendimiento se han unido para fortalecer el rol del espacio digital privado y alterar la estructura de acceso público a Internet (Sassen, 2002). El espacio digital surge no sólo como un medio de comunicación sino también como un nuevo escenario importantísimo para la acumulación de capital y las operaciones de los capitales globales. No obstante, la sociedad civil en sus varias modalidades está cada vez más presente en el ciberespacio (para obtener distintas perspectivas sobre el tema, véanse Rimmer y Morris-Suzuki, 1999; Poster, 1997; Frederick, 1993; Miller y Slater, 2000). Cuanto mayor es la diversidad de grupos y culturas, mejor es el potencial político y cívico de Internet y más eficaz es la resistencia al peligro de que el mundo empresarial imponga todas las normas (para un análisis del uso de las

importante no sólo por los bajos costos de conexión y la posibilidad de un uso eficaz (por vía del correo electrónico), incluso cuando el ancho de banda disponible no sea muy bueno, sino especialmente por algunas de sus características esenciales. El acceso simultáneo y descentralizado puede ayudar a los actores locales a adquirir cierta sensación de participación en causas que, si bien no necesariamente son globales, tienen una distribución global por su recurrencia en numerosas localidades. De esta manera, la tecnología también puede contribuir a la creación de una esfera pública transfronteriza para este tipo de actores, sin la necesidad de recurrir a las instituciones globales<sup>57</sup> y mediante formas de reconocimiento que no dependen demasiado de la interacción directa o de la acción de campo conjunta. Estas opciones conllevan, entre otras consecuencias, la posibilidad de formar redes globales prescindiendo de una autoridad central y la posibilidad de que quienes no pueden viajar sí puedan pertenecer a una esfera pública y a una causa global. En efecto, la esfera pública global puede conformarse de componentes inmóviles distribuidos por todo el mundo.

Los fenómenos descritos ya han existido en la historia, pero hay dos cuestiones específicas que señalan la necesidad de una mayor investigación teórica y empírica sobre aquellos que fueron posibilitados por las tecnologías de la información y la comunicación. En primer lugar, gran parte de las conceptualizaciones de las ciencias sociales sobre lo local dan por sentado que se define por la proximidad física o geográfica y, en consecuencia, por una delimitación territorial claramente definida, con la consiguiente atribución de un carácter cerrado. En segundo lugar, como resultado parcial de la primera cuestión, existe una marcada tendencia a concebir lo local dentro de una jerarquía de escalas anidada e institucionalizada, sobre todo en los estados nacionales. En gran medida, estas conceptualizaciones son válidas para la mayoría de las instancias locales de la actualidad, sobre todo para las prácticas y las formaciones concretas, como las estudiadas en este capítulo, que suelen conformar lo local en la mayor parte del mundo. Sin embargo, hoy en día se presentan determinadas condiciones que ayudan a desestabilizar estas prácticas y formaciones y, por lo tanto, invitan a reconceptualizar lo local de manera tal que quede espacio para incorporar

---

tecnologías de la información y la comunicación por parte de distintos grupos, véanse APCWNSP, 2000; Allison, 2002; Women Action, 2000; Yang, 2003; Camacho, 2001; Esterhuysen, 2000).

57 Por ejemplo, en los siglos anteriores, las religiones contaban con redes extensas y a menudo globales de misioneros y clérigos, pero éstas dependían, al menos en parte, de una autoridad central.

un conjunto de instancias que no se incluyen en las conceptualizaciones dominantes sobre el tema. Una de las principales condiciones mencionadas es la globalización o la globalidad en tanto fenómeno constitutivo no sólo de espacios institucionales transfronterizos, sino también de imaginarios muy potentes que permiten aspirar a una práctica política transfronteriza, incluso cuando se trata de actores sin movilidad.

La tecnología interactiva computarizada ha desempeñado una función importante en el contexto de la globalización y de los imaginarios globales, ya que facilita las transacciones multiescalares y las interconexiones simultáneas entre quienes están confinados en gran medida a sus espacios locales. Esta tecnología puede utilizarse para profundizar las estrategias existentes (véanse Tsaliki, 2002; Lannon, 2002) o para crear nuevas formas de organización política, como la militancia virtual (Denning, 1999; P. Smith, 2001; Yang, 2003). El tipo de tecnología más utilizado es Internet y, dentro de ella, la herramienta de correo electrónico, ya que en general las organizaciones del Sur global tienen conexiones lentas con muy poco ancho de banda, lo que le resta practicidad y eficacia al uso de los sitios web. Para lograr el nivel de globalidad que se propone en el presente capítulo, es importante que las principales organizaciones transnacionales dedicadas al Sur global reconozcan estas limitaciones, lo que, por ejemplo, implicaría armar bases de datos de sólo texto, sin imágenes ni códigos HTML, sin hojas de cálculo y sin ninguna de las demás herramientas que requieren un ancho de banda considerable y una conexión veloz (véanse, por ejemplo, Pace y Panganiban, 2002: 113; Sassen, 2004).<sup>58</sup>

58 Hay varias organizaciones que se han tomado el trabajo de ajustarse a esas limitaciones o de ofrecer los programas y los equipos adecuados a las ONG desfavorecidas. Bellanet (2002), por ejemplo, una organización sin fines de lucro fundada en 1995, tiene como objetivo difundir información en el Sur y ayudar a esas ONG a obtener acceso a la información que se encuentra en Internet. Con ese fin, ha instalado dos servidores que pueden enviar páginas web por correo electrónico a los usuarios que no tienen un buen ancho de banda. Además, la organización ha creado distintas líneas de servicios, como la de Desarrollo Abierto, cuyo fin es posibilitar la cooperación entre ONG mediante el uso de programas gratuitos, contenidos abiertos y estándares abiertos. En ese marco, la organización adaptó el programa gratuito PHP-Nuke y creó un espacio virtual de cooperación para la Red de Plantas Medicinales. Asimismo, Bellanet adoptó el sistema de contenido libre u "Open Content" para todos los contenidos de su sitio en Internet (que están a disposición del público gratuitamente) y apoya el desarrollo de un Estándar Abierto para la información sobre proyectos (el International Development Markup Language o IDML), que permitiría compartir datos.

Como ya se ha reconocido en muchos ámbitos, las nuevas tecnologías no reemplazan del todo a las técnicas anteriores. Aunque no hay pruebas sistemáticas y el objeto de estudio cambia permanentemente, pueden identificarse dos patrones básicos. Por un lado, existen situaciones en las que no hay una auténtica necesidad de las nuevas tecnologías debido al carácter de la organización o por una cuestión de subutilización (para analizar los casos de algunas organizaciones en particular, véanse Tsaliki, 2002; Lannon, 2002).<sup>59</sup> Por ejemplo, una encuesta realizada entre ONG locales y de base dedicadas a los derechos humanos y provenientes de varias regiones del mundo revela que Internet facilita el intercambio de información y ayuda a desarrollar otros tipos de cooperación, pero que no es útil para la puesta en marcha de proyectos conjuntos (Lannon, 2002: 33). Por otro lado, se ha probado que algunas organizaciones hacen un uso muy creativo de las nuevas tecnologías en combinación con otros medios ya existentes para adaptarse a las necesidades particulares de las comunidades. Un buen ejemplo de este patrón es el uso de Internet para enviar archivos de audio que luego se transmitirán por medio de altoparlantes a los grupos que no tienen acceso a Internet o que no están alfabetizados. La M. S. Swamintham Research Foundation del sur de la India adoptó este tipo de estrategia al instalar en las aldeas centros de recursos destinados a sectores demográficos que, si bien en su mayoría eran analfabetos, sabían exactamente qué información necesitaban (es el caso, por ejemplo, de los agricultores y los pescadores). Al considerar el uso de técnicas combinadas, resulta evidente que en muchas oportunidades Internet puede desempeñar una función creativa si se la usa junto con otras tecnologías, ya sean nuevas o viejas. La secretaría mundial de Amnistía Internacional, por ejemplo, ha instalado una infraestructura para recibir boletines de noticias vía satélite, que luego se procesan y se redistribuyen al personal en sus propias computadoras (Lebert, 2002).

Asimismo, se ha documentado que el uso de estas tecnologías derivó en el surgimiento de nuevos tipos de organizaciones y formas de activismo. Yang (2003), por ejemplo, observó que en China algunas ONG activas dedicadas a cuestiones ambientales habían nacido como grupos

59 En su estudio sobre los sitios en Internet de distintas ONG ambientalistas nacionales e internacionales con base en Finlandia, el Reino Unido, Holanda, España y Grecia, Tsaliki (2002:102) llegó a la conclusión de que Internet resulta útil sobre todo para la cooperación y el contacto con otras organizaciones o dentro de la misma, pero en la mayoría de los casos complementa otras técnicas ya existentes de promoción y concientización.

de discusión en Internet sobre esa temática. Un resultado interesante de este proceso de formación es que esas ONG, desde su inicio y de modo automático, cuentan con miembros a nivel nacional, distribuidos en distintas partes del país. Denning (1999), por su parte, analiza una amplia variedad de formas de "hacktivismo", en gran medida novedosas. Uno de los casos más conocidos en que el uso de Internet fue un aporte estratégico es el del movimiento zapatista, que gracias a dicha tecnología adquirió una doble faceta: por un lado, sigue siendo una rebelión local en las montañas de Chiapas, México y, por otro lado, también se configuró como un movimiento electrónico de la sociedad civil transnacional, para lo cual contó con la participación de varias ONG dedicadas a la paz, al comercio justo, a los derechos humanos y a distintas luchas sociales. Con el objeto de presionar al gobierno mexicano, el movimiento zapatista aprovechó tanto los medios convencionales como las posibilidades ofrecidas por Internet (Cleaver, 1998; Arquilla y Ronfeldt, 2001). Cabe destacar que este proceso generó un nuevo concepto de organización civil: el de una multiplicidad de grupos autónomos conectados entre sí de manera rizomática (Cleaver, 1998).

Sin embargo, un dato mucho menos conocido es que la rebelión local de los zapatistas operaba básicamente sin la infraestructura necesaria para el uso del correo electrónico (Cleaver, 1998). El comandante Marcos no estaba conectado a Internet como para usar el correo electrónico o formar espacios virtuales de trabajo cooperativo. Para que sus mensajes llegaran a las manos de quienes los distribuían por Internet, primero había que transportarlos a pie y cruzar las barricadas militares. Además, no todos los grupos integrantes de las redes solidarias tenían correo electrónico, y las comunidades locales que se identificaban con la causa muchas veces sufrían problemas de acceso a Internet (Mills, 2002: 83). Así y todo, los medios virtuales hicieron un gran aporte a la causa zapatista, en buena medida gracias a la preexistencia de otras redes sociales, elemento que también es importante en otros contextos, como los empresariales (véase García, 2002). Entre las redes electrónicas que participaron del proceso, cabe destacar el papel fundamental que desempeñó LaNeta para la globalización de la causa zapatista. LaNeta es una red de la sociedad civil que se fundó gracias al aporte del Instituto para las Comunicaciones Globales (icg, por sus siglas en inglés), una ONG con sede en San Francisco. En 1993, LaNeta se transformó en miembro de la Asociación para el Progreso de las Comunicaciones y comenzó a funcionar como un medio fundamental de conexión entre distintas organizaciones civiles mexicanas y de otros países. En este sentido, es interesante señalar que, gracias a un movimiento local en una

región lejana del país, LaNeta se convirtió en un punto neurálgico transnacional para la circulación de información.

No cabe duda de que la acumulación, el almacenamiento y la distribución de información son tres funciones clave de este tipo de organizaciones (Meyer *et al.*, 1997; Tuijl y Jordan, 1999; Bach y Stark, 2005). En este momento, las principales áreas donde se apunta a construir bases de datos y archivos en Internet son la de los derechos humanos, la del desarrollo y la de las cuestiones ambientales.<sup>60</sup> En el caso de Oxfam, por ejemplo, el sitio en Internet también ofrece una sección de informes especializados en alguna temática particular, como los derechos agrarios en África, con bancos de recursos sobre el tema (Warkentin, 2001: 136). Asimismo, las campañas especiales para algún fin determinado, como la prohibición de las minas terrestres, la oposición a la OMC y la condonación de la deuda externa para los 41 países altamente endeudados (Jubileo 2000), también han sido eficaces para este tipo de labor, que resulta crucial en dichas campañas. Se ha observado la creación de programas informáticos especiales para atender a las necesidades específicas de determinadas organizaciones o campañas. El HURIDOCs (HR Information and Documentation Systems International), una red transnacional de organizaciones dedicadas a los derechos humanos, se ha propuesto como objetivo mejorar el acceso a la información sobre derechos humanos, su difusión y su utilización. Con ese fin, puso en marcha un programa destinado a desarrollar herramientas, estándares y técnicas para documentar los casos de violación a esos derechos.

Los datos existentes sobre el uso de Internet por parte de las ONG también demuestran la importancia de los mecanismos institucionales y del uso del *software* adecuado. Amnistía Internacional, por ejemplo, ha diseñado un mecanismo institucional por el cual se ayuda a las víctimas de violaciones de los derechos humanos a tomar contacto a través de Internet con organizaciones transnacionales que podrán colaborar: el sistema Urgent Action Alert sirve para enviar por correo electrónico a todo el mundo mensajes de alerta sobre violaciones de los derechos humanos. Este sistema cuenta con 75 redes de miembros que redactan las cartas sobre los casos urgentes y las envían de inmediato a las entidades pertinentes.<sup>61</sup> Todos los

60 Véanse los sitios de Human Rights Internet (<http://www.hri.ca>); Greenpeace (<http://www.greenpeace.org/usa>) y Oxfam (<http://www.oxfam.org>).

61 Un caso muy distinto es el de Oxfam/Estados Unidos, que se propuso ayudar al personal del Sur global a que enviara información por medios electrónicos sin demoras ni dificultades, lo cual es un objetivo complicado en los países que no cuentan con conexiones veloces y confiables o que tienen otros obstáculos para

procesos mencionados posibilitan un nuevo tipo de política transfronteriza centrada en distintas localidades con una intensa conexión por vía de los medios digitales. Adams (1996), entre otros, señala que las telecomunicaciones crean nuevos lazos a través del espacio, que sirven para destacar la importancia de las redes de relaciones y para superar parcialmente la vieja jerarquía de escalas.

Gracias a la tecnología, los activistas pueden formar redes para la circulación de información local (sobre situaciones ambientales, políticas o inmobiliarias de algún lugar específico) y así integrarla a la labor y a las estrategias políticas destinadas a abordar una problemática global, como el deterioro del medio ambiente, el aumento de la pobreza y del desempleo a nivel mundial, la falta de responsabilidad pública de las empresas multinacionales, etcétera. Lo que importa en este caso no es la posibilidad de existencia de estas prácticas políticas, que en el pasado ya estaban presentes con otros medios y otra velocidad, sino su magnitud, su alcance y su simultaneidad. En la actualidad, la tecnología, las instituciones y los imaginarios que caracterizan el contexto digital global inscriben nuevos significados y nuevos potenciales en las prácticas políticas locales.<sup>62</sup> Estas dinámicas también se ponen en marcha para la formación de esferas públicas globales que poco tienen que ver con los proyectos políticos específicos (Sack, 2005); y no siempre funcionan (Cederman y Kraus, 2005).

---

el trabajo en Internet. La meta era ayudar al personal del Sur global a que administrara y publicara información de manera eficiente. Con ese fin, Oxfam adoptó un Sistema de Gestión de Contenidos ejecutado por el servidor y una herramienta de producción de contenidos llamada Publ-X que permite a los usuarios finales crear o editar artículos en código XML sin necesidad de estar conectados a Internet y luego enviarlos al servidor cuando están concluidos, para que entonces los reciba el editor y la información sea publicada de inmediato.

- 62 En otro trabajo (Sassen, 2000a) se propone conceptualizar estas redes "alternativas" como contrageografías de la globalización, ya que están estrechamente relacionadas con algunas dinámicas importantes y capacidades constitutivas de la globalización, sobre todo económica, pero no son parte de su aparato formal ni de los objetivos de tal aparato, como la formación de mercados globales. La existencia de un sistema económico global y de los correspondientes marcos institucionales para los flujos transfronterizos de dinero, información y personas ha permitido la intensificación del desarrollo de redes translocales y transnacionales y de tecnologías para la comunicación que escapan a los medios tradicionales de vigilancia (entre los mejores trabajos críticos y descriptivos sobre este fenómeno se encuentran World Information Order, 2002; Nettime, 1997; Lovink, 2002; y Rogers, 2004). Estas contrageografías son dinámicas y cambiantes en cuanto a sus características locales, y cubren una gran variedad de acciones, entre ellas la proliferación de actividades delictivas.

Existen muchos ejemplos que ilustran estas nuevas posibilidades y estos nuevos potenciales de acción. Además de los casos mencionados, hay un vasto espectro de medidas que pueden tomarse cuando se cuenta con la opción del activismo electrónico. El Center for Victims of Torture [Centro para Víctimas de la Tortura], por ejemplo, puso en marcha el proyecto de “Nuevas Tácticas para los Derechos Humanos”, en cuyo marco se compiló un manual con 120 tácticas de oposición a la tortura, varias de las cuales eran formas de acción exclusivamente virtuales (véase [www.newta-ctics.org/main.php](http://www.newta-ctics.org/main.php)). El sitio en Internet del Electronic Disturbance Theater [Teatro Electrónico de Disturbios], un grupo de artistas y ciberactivistas con sede en Nueva York, también contiene información detallada sobre distintas formas de acción electrónicas (véase [www.thing.net/~rdom/ecd/EDTECD.html](http://www.thing.net/~rdom/ecd/EDTECD.html)). La Campaña Internacional para la Prohibición de las Minas Terrestres, que se lanzó oficialmente en 1992 por iniciativa de seis ONG de los Estados Unidos, Francia, Gran Bretaña y Alemania, fue evolucionando hasta convertirse en una coalición de más de mil ONG de sesenta países. Uno de sus logros tuvo lugar en 1997, cuando 130 países firmaron el Tratado de Prohibición Total de las Minas Terrestres (Williams y Goose, 1998). En esta campaña se utilizaron medios tradicionales y las nuevas tecnologías, pero los medios digitales fueron más eficaces y más económicos que el fax y el teléfono para la distribución masiva de información (Scott, 2001; Rutherford, 2002). La campaña Jubileo 2000, por su parte, también aprovechó con grandes resultados los medios electrónicos. En el sitio de Internet se reunió toda la información considerada necesaria sobre la deuda externa y las actividades de campaña. Al mismo tiempo, la información se distribuía mediante programas de administración de listas como *majordomo listserv*, mediante bases de datos y mediante la libreta de direcciones del correo electrónico.<sup>63</sup> En general, para llevar a cabo este tipo de acciones y para enviar alertas de correo destinadas a lograr una movilización rápida, resulta importante contar con redes preexistentes de comunicación electrónica. Las herramientas de acceso distribuido son fundamentales: cada vez que una alerta ingresa en la red, puede difundirse a gran velocidad entre todos los integrantes. Esto sucede, por ejemplo, con el sistema Urgent Action Alert de Amnistía Internacional. Sin embargo, las redes de comunicación también están conformadas por sitios anónimos, como en el caso de S.11.

63 Sin embargo, cabe señalar que incluso en el marco de esta campaña, pese a que está centrada en el Sur global y diseñada para comunicarse con organizaciones de ese ámbito, estas últimas muchas veces no lograban ingresar a los sitios (Kuntze *et al.*, 2002).

org, un sitio en Internet que pudo usarse para las movilizaciones internacionales en tanto formaba parte de múltiples redes electrónicas de comunicación. Para la manifestación que se organizó en Melbourne como respuesta a una reunión regional del Foro Económico Mundial (entre el 11 y el 13 de septiembre de 2000), en el sitio se unieron grupos de activistas de todo el país con el fin de coordinar sus acciones y paralizar con éxito buena parte del encuentro por primera vez en la historia del Foro (Redden, 2001). A esta altura, ya se han estudiado muchas más movilizaciones organizadas a través de Internet, por ejemplo, la protesta de Seattle en 1999 contra la OMC o la movilización contra Nike.<sup>64</sup>

Una característica importante de esta política local multiescalar es que no está confinada a moverse dentro de un conjunto de escalas jerárquicas anidadas (de lo local a lo nacional, y de allí a lo internacional), sino que sus actores pueden acceder directamente a otros actores locales semejantes en el mismo país o en el exterior. Un tipo de tecnología basada en Internet que refleja la posibilidad de evitar las jerarquías anidadas es el espacio de trabajo virtual, que con frecuencia se usa para el trabajo en equipo en Internet (Bach y Stark, 2005), y que puede definirse como una comunidad de prácticas (Sharp, 1997) o como una red de conocimiento

64 Existen muchas otras campañas menos conocidas. Por ejemplo, cuando Intel anunció que el nuevo microprocesador Pentium III tendría un número de serie único y personal, los grupos de defensa del derecho a la intimidad protestaron contra esa invasión a la privacidad. Tres organizaciones de distintos lugares se unieron para armar un sitio en Internet llamado *Big Brother Inside*, que serviría de espacio organizativo para agrupaciones de dos países y a la vez les permitiría usar a todas los recursos específicos de cada contexto local (Leizerov, 2000). En 1997, un grupo llamado *Public Citizen*, con sede en Washington, publicó en su sitio de Internet un borrador del Acuerdo Multilateral de Inversiones (un documento confidencial que la OCDE estaba negociando a puertas cerradas) y así inició una campaña global que puso fin a las negociaciones ocho meses más tarde. Ahora bien, estas campañas no siempre suponen directamente una lucha de poder. La campaña *Reclaim the Streets*, por ejemplo, se lanzó en Londres para oponerse a la Ley de Justicia Penal de Inglaterra, que permitía a la policía incautar equipos de sonido y usar medidas disciplinarias contra los participantes de las fiestas *rave*. Una táctica que se aplicó en este caso fue organizar, casi simultáneamente, fiestas callejeras en todas las ciudades del mundo. Mediante Internet, los participantes pudieron intercambiar notas y tácticas para lidiar con la policía, además de crear un espacio de encuentro virtual. Por último, uno de los fenómenos más significativos en este sentido es la aparición de *Indymedia*, una extensa red global de grupos mediáticos alternativos basados en las nuevas TIC, con sedes en distintas partes del mundo. Otros grupos alternativos semejantes son *MediaChannel.org*, *Zmag.org*, *Protest.net* y *McSpotlight.org*.

(Creech y Willard, 2001). La Red de Comunicaciones sobre Desarrollo Sostenible es un ejemplo de espacio de trabajo virtual, también definida como una red de conocimiento (Kuntze *et al.*, 2002) y creada en 1998 por un conjunto de organizaciones civiles. Se trata de una organización virtual, abierta y cooperativa, fundada con el objeto de realizar actividades conjuntas de comunicación para informar a un público más numeroso sobre el desarrollo sostenible y capacitar a sus integrantes para emplear las tecnologías de la información y la comunicación de manera eficaz. La organización cuenta con un portal de acceso trilingüe donde se integran y se exhiben las actividades de los miembros destinadas a la comunicación. Además, contiene enlaces a miles de documentos aportados por los grupos que la componen, una bolsa de trabajo y listas de correo sobre desarrollo sostenible. Ésta es apenas una de las numerosas ONG que se dedican a fomentar la cooperación entre las organizaciones civiles mediante el uso de las nuevas tecnologías. Otras organizaciones similares son la Asociación para el Progreso de las Comunicaciones, One World International y Bellanet.

Ahora bien, la posibilidad de eludir o evitar la jerarquía escalar no impide que otros actores poderosos puedan aprovecharse de la existencia de escalas jurisdiccionales distintas (Morrill, 1999), ni que la resistencia local se vea limitada por los modos en que el Estado despliega dichas escalas en la esfera jurisdiccional, administrativa y normativa (Judd, 1998). Por el contrario, bien podría ser que las condiciones analizadas, entre otros, por Morrill y Judd lleven la problemática a su punto límite, por así decirlo. ¿Cuál es la necesidad de trabajar en el marco de las relaciones de poder moldeadas en torno de una jerarquía de escalas donde el Estado ocupa el lugar central? ¿Por qué no pasarlas por alto si existe la opción? Es posible observar esta combinación de condiciones y opciones en investigaciones que demuestran cómo el poder gubernamental puede subvertir las reivindicaciones legítimas de los pueblos aborígenes (Howitt, 1998; Silvern, 1999), fenómeno que a su vez ha llevado a que estos últimos busquen representación directa en los foros internacionales, pasando por alto la autoridad del Estado (Sassen, 1996: cap. 3).<sup>65</sup> En este sentido, me interesa rescatar un tipo específico de contexto multiescalar caracterizado por las transacciones directas entre la escala global y la local o por una multiplicidad de tran-

65 Aunque los objetivos son diferentes, un conjunto de condiciones semejantes sirve para explicar el crecimiento de las redes transnacionales de apoyo económico y político entre los inmigrantes (véanse M. Smith, 1994; R. Smith, 1997; Cordero-Guzmán, Smith y Grosfoguel, 2001).

sacciones locales que forman parte de redes globales. En ninguno de los dos casos se podría hablar de escalas anidadas.

Hay múltiples instancias de este tipo de actividad política transfronteriza. En principio, pueden distinguirse dos formas, cada una de las cuales capta un tipo de interacción escalar específica. En la primera, la escala de la lucha sigue siendo local y el objetivo es interpelar a ciertos actores locales (por ejemplo, a los organismos locales de vivienda o medio ambiente), pero con el conocimiento y la invocación tácita o explícita de que se cuenta con muchas otras localidades del mundo involucradas en luchas similares y con actores locales de características similares. Esta combinación de multiplicidad y autorreflexividad ayuda a constituir esas prácticas y retóricas locales en una condición global. En cierto sentido, se trata de tomar la noción de “espacios de compromiso” escalares de Cox y situarla en un contexto específico, que no necesariamente será el de política local que el autor tenía en mente. Además del carácter fundamental de las relaciones escalares para la política local, también habría que destacar la construcción social y política de la escala como un accionar social (Howitt, 1993; Swynedouw, 1997; Brenner, 1998).<sup>66</sup> Es el contenido denso, concreto y particularizado de cada una de las luchas o dinámicas que se materializan.

Existen muchos ejemplos de estas características, como es el caso de SPARC (la Sociedad para la Promoción de Centros de Recursos Zonales), una asociación fundada por mujeres y dedicada a ellas, cuyo objetivo inicial era organizar a los habitantes de los barrios pobres de Bombay para obtener viviendas, como parte de un proyecto más amplio orientado a organizar los sectores pobres de las zonas urbanas y rurales mediante el desarrollo de capacidades de organización. Tanto el objetivo como los participantes y los gobiernos interpelados son locales, pero han formado una red de grupos en múltiples ciudades de Asia y en algunas ciudades latinoamericanas y africanas. Las distintas organizaciones que conforman esta red global no necesariamente obtienen poder o recursos materiales de sus conexiones globales, pero sí adquieren una mayor fuerza para enfrentarse a los organismos ante los cuales efectúan sus demandas.

66 Algunas de estas cuestiones están muy bien formuladas en el trabajo de Adams (1996) sobre la revuelta de la plaza de Tiananmen en 1989, el movimiento popular por la democracia en Filipinas a mediados de la década de 1980 y el movimiento por los derechos civiles en los Estados Unidos durante la década de 1950. La protesta, la resistencia, la autonomía y el consentimiento pueden concebirse como escalas que escapan a los confines de las jurisdicciones territoriales.

La segunda forma de interacción multiescalar es la que se observa cuando las luchas locales se dan contra ciertos actores globales, como la OMC, el FMI o las empresas multinacionales, ya sea a escala global o en múltiples localidades. Las iniciativas locales pueden integrarse en una red global de activismo sin perder el foco sobre las causas específicas de su lugar (véanse, por ejemplo, Cleaver, 1998; Espinoza, 1999; Ronfeldt *et al.*, 1998; Mele, 1999). Ésta es una de las formas fundamentales de política de la resistencia que posibilita Internet: una labor política local con una gran diferencia, pues las localidades se conectan entre sí, con otras de su región, de su país o del exterior. Desde las causas por los derechos humanos y ambientales, hasta las huelgas y las campañas contra los grandes laboratorios farmacéuticos por las patentes de los medicamentos contra el SIDA, Internet se ha transformado en un medio muy poderoso para que todos aquellos que no pertenecen a las élites puedan comunicarse, apoyar las causas de sus semejantes y crear el equivalente de los núcleos duros de la política tradicional, tanto en la escala global como en la escala local.<sup>67</sup> Además, la posibilidad de esta práctica a nivel transnacional en momentos en que estas cuestiones escapan cada vez más al dominio del Estado-nación le confiere una importancia aun mayor.<sup>68</sup>

Otro elemento escalar fundamental es el potencial de uso de las redes digitales por parte de los activistas políticos para las operaciones globales, pero también para fortalecer las comunicaciones locales y las operaciones dentro de la ciudad. Diseñada para abarcar el mundo entero, la estructura de las redes digitales también puede ser útil para intensificar la interacción

67 Es posible que Internet siga siendo un espacio para las prácticas democráticas, pero en parte lo será como una forma de resistencia contra los poderes globales de la economía y de las fuerzas jerárquicas (véanse Calabrese y Burgelman, 1999; Warf y Grimes, 1997), más que como un espacio de libertad ilimitada, que sería la representación más romántica del medio. Es necesario incorporar a esta representación las imágenes de la resistencia y la oposición a los intereses comerciales y militares, para que no quede sólo la idea de la libertad y la interconexión (Sassen, 2002).

68 En este sentido, se podría distinguir un tercer tipo de actividad política: la dedicada a transformar un suceso único en un evento mediático global, lo que sirve a su vez para movilizar a individuos y organizaciones de todo el mundo en torno de ese suceso inicial o en situaciones similares en otras zonas. Las acciones políticas iniciales de los zapatistas y muchas de las que siguieron se encuentran entre las más poderosas y emblemáticas de este tipo de actividad política. La posibilidad de que un solo caso de violación a los derechos humanos se convierta en un suceso mediático global es una herramienta muy útil para los defensores de esos derechos.

entre los habitantes de una ciudad o región, para posibilitarles conocer a las comunidades vecinas y para lograr que comprendan las problemáticas locales con repercusiones positivas o negativas en las comunidades de la misma ciudad, además de las ubicadas en otros lugares del mundo (Riemens y Lovink, 2002). Desde el punto de vista conceptual, es importante rescatar la idea de que la nueva tecnología digital es útil para las iniciativas y las alianzas locales dentro de una misma ciudad, en lugar de destacarla, como suele ocurrir, casi exclusivamente por su alcance global.<sup>69</sup>

Si se retoma la idea de Howitt (1993) sobre la propia construcción de las escalas geográficas en que puede darse el accionar social, cabría señalar que, aunque resulte paradójico, el ciberespacio es un espacio mucho más concreto para las luchas sociales que el provisto por el sistema político nacional. Como se señala en el capítulo 5, el ciberespacio se convierte en un lugar donde los actores políticos informales pueden hacer política, algo que resultaría mucho más dificultoso si quisieran hacerlo a través de los canales institucionales del sistema político nacional. La actividad política a nivel nacional debe canalizarse en los sistemas formales existentes, ya sea mediante el voto o mediante las demandas judiciales contra los organismos estatales. Los actores políticos informales se invisibilizan en el espacio de la política nacional. El ciberespacio, por su parte, puede abarcar un amplio espectro de causas sociales y facilitar el surgimiento de nuevos tipos de subjetividades políticas que no necesariamente ingresarán al sistema político formal. Las personas y los grupos que históricamente quedan excluidos de los sistemas políticos formales, y cuyas luchas pueden materializarse, en parte, por fuera de dichos sistemas, hallarán en el ciberespacio un ámbito hospitalario tanto para su transformación en actores políticos informales como para sus luchas.

Las prácticas políticas que aquí se describen no se corresponden con la visión cosmopolita de lo global, ya que adquieren carácter global gracias a una multiplicidad de prácticas locales que se repiten a conciencia. Son tipos de sociabilidad y luchas sociales con una profunda inserción en las

69 La necesidad de incorporar lo local puede ejemplificarse con la problemática de las bases de datos disponibles para las organizaciones locales. Según algunos autores (Wilks, 2001), por ejemplo, el Banco de Conocimientos creado por el Banco Mundial para fomentar el uso y las aplicaciones de las TIC (con el fin de generar y difundir conocimientos) es demasiado extenso. Una buena base de datos con el tamaño y la estructura adecuados puede encontrarse en Kubatana.net, una ONG de Zimbabwe que ofrece contenidos y servicios de TIC para otras ONG del mismo país. En vez de orientarse hacia lo global, esta base de datos se ocupa de la información nacional sobre Zimbabwe.

acciones y en las actividades de la gente. Asimismo, son maneras de construir instituciones con alcance global que pueden provenir de los actores sociales informales y de las localidades o redes locales con recursos limitados. Observamos aquí un potencial para transformar en actores globales a los agentes “confinados” a funciones locales, sin que éstos deban dejar la labor en sus respectivas comunidades. Estos ámbitos “domésticos” dejan de percibirse como puramente locales para convertirse en microambientes articulados entre sí dentro de circuitos globales. Este proceso no tiene por qué transformar a sus integrantes en cosmopolitas, ya que pueden conservar su orientación local y particular, y permanecer comprometidos con las causas de sus hogares y sus comunidades al mismo tiempo que participan de una política global emergente. Así, puede surgir una comunidad de prácticas que cree múltiples lazos de comunicación, colaboración, solidaridad y apoyo con carácter lateral u horizontal. A mi juicio, se trata de microinstancias de desnacionalización parcial e incipiente.

## CONCLUSIÓN

Los dos casos estudiados en el presente capítulo revelan dos fenómenos paralelos que se relacionan con ciertas propiedades técnicas particulares de las nuevas tecnologías, que se han vuelto fundamentales tanto para los mercados financieros como para el activismo electrónico. Asimismo, revelan un tercer resultado, de carácter completamente distinto, que a mi juicio señala la incidencia de las lógicas sociales específicas de los usuarios que encontramos en cada caso.

Primero, la característica más significativa en ambos casos tal vez sea la posibilidad de descentralización extendida y de simultaneidad para la integración. La incorporación de las iniciativas políticas locales en las redes globales se asemeja a la articulación del mercado de capitales con la red de centros financieros. El resultado técnico no se ve alterado por el hecho de que las primeras recurran a las redes de acceso público y los segundos recurran a las redes privadas. Una de las propiedades técnicas que producen la utilidad específica en cada caso es la posibilidad de globalizarse sin dejar de atender las condiciones y recursos específicos de naturaleza local. La comparación entre dos casos tan distintos nos permite observar cómo se configuran las formaciones globales mediante el carácter multiescalar de determinadas instancias de lo local (como las redes digitales de activistas) o de lo global (como la red de centros financieros).

Segundo, una vez instauradas, la descentralización extendida y la simultaneidad para la integración producen un efecto de umbral. El mercado global de capitales de la actualidad puede distinguirse de los mercados financieros internacionales anteriores gracias a algunas de las propiedades técnicas de las nuevas tecnologías, sobre todo, gracias a la magnitud que tal mercado puede alcanzar por medio de la interconexión, el acceso simultáneo descentralizado y la conversión en *software* de ciertos instrumentos cada vez más complejos. Para el caso del activismo digital, el efecto de umbral es la posibilidad de construir imaginarios y esferas públicas transfronterizas en lugar de limitarse a la búsqueda de información o a las comunicaciones. En tanto y en cuanto las nuevas tecnologías de red crean nuevos tipos de actividades transfronterizas entre actores extraestatales y fortalecen las existentes, facilitan la conformación de una condición distintiva y sólo parcialmente digital que suele designarse como la sociedad civil global, el espacio público global o el dominio público global.

Tercero, la diferencia más significativa reside en la racionalidad sustantiva, los valores, los objetivos y las condicionalidades que organizan las transacciones de red en cada caso. Una vez que incluimos estos factores, podemos detectar una tendencia a la causalidad circular acumulativa que genera una diferenciación cada vez mayor de los resultados. Las capacidades constitutivas de las nuevas tecnologías se basan en una combinación de variables digitales y no digitales. No se ha determinado que la tecnología por sí sola pueda producir tales resultados. Las variables no digitales presentan diferencias considerables entre uno y otro caso, incluso cuando en ambos se observa que la digitalización resulta fundamental para la constitución de las especificidades. La divergencia se torna evidente al descubrir que las mismas propiedades técnicas generaron una mayor concentración de poder en el caso de los mercados de capitales y una mayor distribución del poder en el segundo caso.

Estos dos casos iluminan ciertos aspectos particulares de la capacidad que presentan las tecnologías digitales para superar las relaciones existentes entre derecho y territorio, sobre todo la posibilidad de que incluso los actores de bajos recursos puedan evitar, en parte, el encasillamiento en lo nacional y se conviertan en agentes políticos globales. No obstante, también arrojan luz sobre las condicionalidades que afectan estos procesos y, por lo tanto, señalan la formación de nuevos órdenes espaciales y temporales que deben distinguirse de las concepciones más corrientes sobre el carácter exógeno de lo global y la relación de exclusión mutua entre lo nacional y lo global. Ambos ejemplos demuestran que existe una instancia endógena en la constitución de los dominios globales.

La combinación de redes, plataformas y operaciones digitales, así como su imbricación con las lógicas sociales que guían el uso de estas tecnologías, indican que existen varios ensamblajes complejos, cada uno de los cuales representa un orden espacial y temporal distinto. Sin embargo, en todos los casos se trata de ensamblajes básicamente informales, pues aunque sean entidades poderosas, no se puede dar cuenta de ellos en términos de personalidades jurídicas específicas, ni siquiera cuando emplean redes digitales de carácter privado. La red o plataforma en sí misma debe distinguirse de la multiplicidad de operaciones y actores concretos que constituyen su actividad. Al mismo tiempo, estos ensamblajes también pueden funcionar como una suerte de “agente” político, aunque de naturaleza informal. La tecnología es apenas un factor que facilita la participación política de aquellos “agentes” que surgen de los ensamblajes digitales o se constituyen en ellos. En relación con la idea, planteada en este capítulo y en el capítulo 5, de que el mercado global de capitales funciona como un actor político informal, resulta claro que la tecnología posibilita esa función. El poder adicional que le han otorgado a los mercados financieros puede traducirse en un mayor poder político sobre los gobiernos, adquirido en gran medida gracias a la velocidad, la interconexión y la simultaneidad que ofrecen esas tecnologías, así como a la magnitud que posibilitan estas propiedades.

En el presente capítulo, me propuse elaborar una distinción entre la personalidad formal de los mercados conformados como sociedades, las empresas y las organizaciones sin fines de lucro, todas ellas entidades de la esfera privada, y el ensamblaje mucho más complejo que se constituye mediante la combinación de redes, plataformas, inserciones territoriales y una multiplicidad de operaciones y usuarios. En este sentido, tal ensamblaje no es una entidad formal de la esfera privada ni una entidad política formal como el ciudadano o los grupos de presión registrados. No obstante, puede funcionar en términos políticos, por ejemplo, cuando le suma poder político a los mercados financieros y a los activistas globales por medio de las redes y las operaciones digitales. Si bien las propiedades técnicas de las redes electrónicas no son suficientes por sí solas para producir estos efectos, también es cierto que resultan necesarias y esenciales como componentes de estos dos tipos de “actores” políticos. Así, las redes digitales posibilitan el surgimiento de actores políticos novedosos que, a pesar de ser de carácter informal, presentan determinadas formas particulares de poder. Estos actores, a su vez, configuran parcialmente los ensamblajes mediante sus prácticas. En el próximo capítulo, analizaremos los tipos específicos de órdenes espaciales y temporales que suponen y constituyen estos ensamblajes.

## El ensamblaje de órdenes espaciales y temporales mixtos: elementos para una teorización

Un nuevo orden temporal y espacial comienza a inscribirse en determinados componentes de lo nacional. Este hecho altera los microrrasgos del orden espacio-temporal del Estado-nación, constituido particularmente mediante la burocratización del tiempo y el espacio y mediante la orientación hacia un mito fundacional que yace en el pasado. El nuevo orden, en cambio, conlleva la experiencia de un eje tiempo/espacio instantáneamente transnacional, basado en la velocidad y el futuro. La modificación de lo nacional que genera este nuevo orden es un proceso que está en marcha y que puede avanzar en múltiples direcciones distintas. La desnacionalización de ciertos componentes particulares del Estado puede acarrear un incremento pronunciado de la velocidad, lo que puede a su vez alterar el orden temporal y espacial de lo nacional, pero de modo ilegible. Además de las redes digitales, existe una variedad de redes y ámbitos transfronterizos sumamente especializados que también insertan distintos ejes tiempo/espacio en la economía política nacional. Éstos se constituyen, en parte, mediante el ensamblaje de componentes específicos globales y nacionales en nuevos tipos de entidades institucionales que no son “nacionales” ni “globales” y que presentan una variedad de rasgos temporales y espaciales. En la Segunda Parte y en el capítulo 7, analizábamos una serie de instancias en las que se detectan estas dinámicas, pero no detallábamos las dimensiones espacio-temporales más abstractas que también integran el fenómeno, lo que sí haremos en el presente capítulo.

Las espacialidades y las temporalidades que se producen en esta diversidad de redes y ámbitos no se ubican sencillamente por fuera de lo nacional, sino que se insertan en lo nacional o surgen de allí, lo que produce complejas imbricaciones. Sin embargo, a pesar de nacer en lo nacional o internalizarse allí, estas espacialidades y temporalidades no se limitan a reproducir el tiempo/espacio nacional tal y como se lo ha construido en

la historia. Aunque no necesariamente alteran lo nacional de manera evidente, como lo señalan, por ejemplo, las teorías catastróficas sobre las consecuencias de Internet para la autoridad estatal, su nacimiento supone un proceso histórico que aún está en marcha y, por ende, está desestabilizando algunos de los ordenamientos existentes. A modo de interpretación, aunque con distintos contenidos, sería posible concebir estos momentos como ejemplos de lo que Sewell denomina “eventos históricos” (1996), es decir, acontecimientos con la capacidad de alterar las estructuras. También podrían concebirse, retomando algunas nociones de Barbara Adam (2004), como aquella condición que existe entre la continuidad y la discontinuidad. Estas formulaciones pueden ayudar a dar cuenta de los tipos específicos de desestabilización que generan los nuevos ensamblajes, dados los efectos con frecuencia disruptivos de las velocidades extremas y la interconectividad sobre los dominios institucionales tradicionales. La dificultad para interpretar los efectos de estas nuevas tecnologías reside, hasta cierto punto, en la multiplicidad y la variedad de imbricaciones entre lo digital y lo no digital, a través de las cuales esto último puede distorsionar las interferencias que posibilitan las propiedades exclusivamente técnicas. Si se pasan por alto estas “distorsiones”, lo más probable es que pasemos por alto también el carácter parcial de lo digital en las formaciones sociales. Al menos por el momento, los ámbitos digitales no pueden abarcar por completo la esfera de la experiencia viva de los usuarios ni el dominio de los órdenes institucionales y las formaciones culturales.

Ahora bien, a pesar de que estos nuevos ensamblajes globales son de carácter parcial (aunque no por eso menos estratégicos), lo nacional ya tampoco puede abarcar por completo la vida social, como pudo alguna vez. El proyecto de lo nacional como espacio contenedor de los procesos sociales siempre fue imperfecto debido a diversos flujos transfronterizos, ya sea de personas, de bienes o de capitales, pero los nuevos ensamblajes de la actualidad pueden surtir un efecto sumamente disruptivo al insertarse en lo nacional en tanto receptáculo de la vida social. Por otra parte, las desnacionalizaciones analizadas en el presente trabajo también ayudan a modificar el significado histórico de lo nacional. Los estados que participan en la economía global se transforman en espacios institucionales donde se alojan las empresas y los mercados globales. Así, la condición nacional que aquí yuxtaponemos con lo global/digital es en sí misma una condición mixta. Hoy en día, ni lo nacional ni lo global representan significados totalmente estabilizados. Con el objeto de captar esta condición mixta en una suerte de orden espacio-temporal intermedio, propongo aquí la noción de zonas fronterizas analíticas.

# LAS ZONAS FRONTERIZAS ANALÍTICAS: ESPECIFICIDAD Y COMPLEJIDAD

Al construir la noción de zonas fronterizas analíticas, pretendo desarrollar una herramienta heurística que permita tomar aquello que los análisis más convencionales suelen definir como una simple línea que divide a dos espacios distintos, mutuamente excluyentes, y concebirlo como una tercera entidad que exige su propia especificación empírica y teórica. El problema surge de la intersección entre sistemas de representación (es decir, entre disciplinas del saber) que son tan diferentes como para aparentar que se excluyen mutuamente, de manera tal que esa intersección resulta inconsecuente en términos analíticos para las disciplinas tradicionales y para los especialistas en ellas. La descripción de las zonas fronterizas analíticas presenta entonces sus propios retos: ¿Cómo describir los contenidos y actividades que caracterizan a estas zonas? ¿Cómo producir las herramientas teóricas necesarias para evitar que se transformen en meras líneas divisorias? En otras palabras, ¿cómo construir analíticamente dichas zonas de manera tal que nos permita dar cuenta de ellas en tanto ámbitos de discontinuidades espaciales y temporales, o “eventos” en el sentido de Sewell?<sup>1</sup>

La construcción analítica de estas dinámicas debe dar cabida a lo nacional y a lo global en tanto representaciones de órdenes temporales y espaciales con un grado considerable de diferenciación interna y un nivel cada vez mayor de imbricaciones mutuas. Las diferencias internas pueden relacionarse de modo acumulativo, conflictivo, neutral o disyuntivo, tanto en el plano interno como en el plano de la división entre lo nacional y lo global. La labor teórica y metodológica por efectuar supone detectar la especificidad y la

1 En ciertos campos ajenos a las ciencias sociales, podremos encontrar trabajos interesantes sobre este asunto. Por ejemplo, la investigación y las reflexiones de Homi Bhabha (1994) sobre los espacios de intersección y las formas intermedias de la diferencia podrían considerarse un aporte para la descripción de estas zonas fronterizas. La misma lectura merece el tipo de trabajo realizado, entre otros, por Palumbo-Liu (1999: 1), quien postula que la construcción “asiático-americano” supone a la vez una exclusión y una inclusión, pues “marca la distinción instalada entre asiático y americano, pero al mismo tiempo marca también un movimiento dinámico, desestabilizador e inclusivo”. En un dominio diferente, el concepto de dislocaciones culturales propuesto por Appadurai (1996) supone una noción de los tiempos y espacios globales que da cuenta de la especificidad en las condiciones y los contenidos, a tal punto que pueden existir dislocaciones internas en el seno de lo global (o de lo nacional). Cuando se trata de economía política, el análisis y los contenidos de las zonas fronterizas es muy diferente, por obvios motivos.

densidad social de todas estas dimensiones e intersecciones a fin de producir una descripción con suficiente riqueza y textura. Dada la propia complejidad y especificidad de lo global y lo nacional, las superposiciones e interacciones entre ambos elementos bien pueden generar una serie de zonas fronterizas donde se materialicen las operaciones de poder y dominación, de resistencia y desestabilización. Cada una de ellas, así como el conjunto que forman, puede representarse en tanto zona fronteriza analítica con sus propias características teóricas y metodológicas. Si se tiene en cuenta que la esfera nacional es concebida históricamente como una condición predominante y excluyente de otras esferas nacionales, estas interacciones pueden desembocar en una desnacionalización incipiente y parcial de algunos órdenes espaciales y temporales específicos que suelen atribuirse a lo nacional. El uso de la categoría de zona fronteriza para las investigaciones sobre esa interacción en efecto contribuye a dar cuenta de la especificidad del proceso y de la posibilidad de que la zona de interacción forme parte de la reconfiguración. Esta postura analítica no limita el objeto de la investigación a los cambios registrados de un lado o del otro en una supuesta dualidad, sino que subraya el proceso de formación, en este caso, la formación del cambio, pues las zonas de interacción son dinámicas y los resultados varían. No se trata de una sencilla operación de suma cero, en la que lo global le gana a lo nacional o viceversa, ni tampoco de una cuestión de poder directo. Efectivamente, el asunto no puede reducirse a la idea de que lo nacional ha caído víctima de un adversario tan invasivo y potente como lo global.

Algunas de estas cuestiones pueden entenderse mejor si se recurre al estudio de Braudel (1984) sobre los tiempos y espacios de la Baja Edad Media europea. Su análisis sobre el carácter distintivo de las grandes ciudades o "supervilles" de los siglos xiv y xv en comparación con sus alrededores demuestra la convivencia de diversas espacialidades y temporalidades. No obstante, la principal diferencia es que entonces se trataba de zonas que, en gran medida, se excluían mutuamente: eran centros y periferias cuya articulación, en el mejor de los casos, se daba mediante relaciones de jerarquía. Lo que aquí propongo, en cambio, diverge de las zonas mutuamente excluyentes de Braudel. En la economía global, por ejemplo, el capital fijo necesario para producir la hipermovilidad puede concebirse como una instancia espacial y temporal que difiere de la circulación de los instrumentos financieros hipermóviles y desmaterializados, pero al mismo tiempo es un elemento constitutivo de esa posibilidad. O sea que la espacialidad de la economía global no está circunscripta por uno u otro fenómeno, sino que habita en ambos. La especificidad de lo global no reside necesariamente en que excluya a lo nacional y viceversa. En realidad, los

espacios estratégicos donde se insertan numerosos procesos globales con frecuencia tienen carácter nacional y los mecanismos que permiten la implementación de las nuevas formas jurídicas necesarias para la globalización suelen formar parte de instituciones nacionales. Asimismo, la infraestructura que posibilita la hipermovilidad de los capitales financieros a escala global está arraigada en diversos territorios nacionales, pero los procesos que constituyen dicha inserción desnacionalizan algunos componentes de lo nacional. Lo que aquí pretendo es extraer las consecuencias de este proceso para los órdenes espaciales y temporales.

La inserción de los proyectos globales en lo nacional, que tiene carácter exógeno y endógeno al mismo tiempo, produce una desarticulación parcial del espacio nacional y, por ende, del orden espacio-temporal. Se trata de un fenómeno parcial porque estas dinámicas funcionan sólo en determinadas estructuras e instituciones, pero también porque la geografía de la globalización es en sí misma parcial, en tanto no es una condición difusa ni absoluta. Además, esa desarticulación es parcial porque el espacio nacional nunca fue una unidad, a pesar de que en términos institucionales se constituyó como tal. En efecto, la doctrina de la extraterritorialidad se elaboró para dar cabida a esa falta de unidad en la condición espacial y para garantizar que la autoridad estatal pudiera extenderse más allá de los límites geográficos del territorio nacional (Mattingly, 1988).

En términos teóricos y operativos, hasta aquí pareciera que estos procesos se tornan especialmente visibles en las clases globales del capítulo 6, en las empresas transnacionales, en los mercados financieros y en otros componentes de la economía global corporativa. Sin embargo, desde varias disciplinas dedicadas a otros objetos se han realizado grandes aportes teóricos y se ha extendido el alcance de estos estudios (véanse, por ejemplo, Bhabha, 1994; Appadurai, 1996; Palumbo-Liu, 1999). Ahora bien, la economía global corporativa presenta condicionalidades y contenidos espacio-temporales específicos. Al exhibir la inserción local e institucional de los procesos económicos globales y sus instituciones en el sistema nacional, la economía global corporativa también hace visible la densidad social y el carácter específico de lo global.<sup>2</sup> Esto, a su vez, nos ayuda a rastrear y

2 William Sewell ha desarrollado la idea de "atribuir densidad a lo social". Con una pequeña vuelta de tuerca sobre la frase, lo que aquí propongo es atribuir densidad a lo global, o sea, incorporar esa densidad de lo social en nuestro análisis de la globalización. Es algo que puede resultar especialmente útil para identificar los ámbitos que posibilitan una investigación compleja sobre la globalización económica.

detectar la existencia de interacciones entre distintos órdenes espaciales y temporales de lo nacional y lo global. Si empleamos la categoría de zona fronteriza analítica, podremos describir los rasgos y la variabilidad de esos órdenes intermedios. La economía global necesita producirse, reproducirse, abastecerse de servicios y financiarse. No es simplemente un fenómeno dado, un conjunto de mercados ni una mera función más del poder de las empresas multinacionales y los mercados financieros. Existe una gran variedad de funciones sumamente especializadas que deben ejecutarse, de infraestructuras que deben garantizarse y de ámbitos jurídicos que deben volverse acogedores.

Los órdenes espaciales y temporales que suelen asociarse con la economía global son elementales: la hipermovilidad y la compresión espacio-temporal. Gran parte de los trabajos dedicados a la globalización económica se limitan a conceptualizarla en términos de la actividad comercial transfronteriza y el flujo transfronterizo de capitales, con lo que privan a lo global de su densidad social y sus órdenes espaciales y temporales específicos. Así, se tiende a definir la espacialidad de la globalización económica en función de la hipermovilidad y la neutralización de las distancias que posibilitan las nuevas tecnologías, lo cual acarrea de manera inevitable una idea sobre la compresión del tiempo, que se refleja en los conceptos de integración instantánea y simultaneidad en tiempo real. No obstante, estas descripciones dejan de lado el hecho de que la hipermovilidad y la compresión espacio-temporal son condiciones producidas que requieren de vastas concentraciones de infraestructura e instalaciones concretas y no tan móviles.

Por otro lado, los dos casos analizados en el capítulo 7 demuestran que hace falta problematizar el carácter aparentemente homogéneo que suele atribuirse a las redes digitales. En realidad, se trata de ensamblajes irregulares debido, en parte, a sus imbricaciones con lo no digital. Ahora bien, no basta con atribuir ese carácter irregular sólo a la función permanente del Estado nacional en tanto instaurador y garante de los controles fronterizos, los estándares nacionales y otros obstáculos semejantes para un flujo supuestamente ininterrumpido. Los centros financieros, que al fin y al cabo están ubicados en territorios administrativos nacionales, posibilitan la existencia del espacio global digital para las operaciones financieras y su nuevo orden temporal, aunque ellos mismos también se han visto transformados por su imbricación con las redes digitales. Así, siguen formando parte de territorios administrativos nacionales, pero su condición no puede reducirse a este dato. El segundo caso analizado en el capítulo 7, por su parte, exhibe un segundo tipo de carácter irregular. Las luchas locales por parte de actores políticos que no gozan de movilidad global

también resultan fundamentales para la infraestructura de una política global organizada en redes: es precisamente esa combinación de prácticas locales con redes globales lo que posibilita el surgimiento de un nuevo tipo de poder para ciertos actores que, en términos de las variables convencionales, carecerían de poder. A pesar de su inmovilidad geográfica, estos actores y sus prácticas se ven transformados por su función constitutiva dentro de la sociedad civil global y su participación en ella. Aunque se localizan en un territorio administrativo del Estado nacional, no se los debe concebir como puramente locales. En síntesis, ambos casos reflejan ciertos rasgos de la desarticulación específica y parcial que están atravesando los órdenes espacio-temporales de lo nacional, aunque sus protagonistas habiten parcialmente ese ámbito. Se trata entonces de dos ejemplos paradigmáticos sobre el modo en que los procesos múltiples que constituyen los nuevos ensamblajes digitales habitan lo nacional y configuran ciertas estructuraciones nacionales de la economía, la cultura, la política y la subjetividad.

La espacialidad y la temporalidad de la propia globalización contienen dinámicas de movilidad e inmovilidad, dos categorías que desde las perspectivas tradicionales se excluyen mutuamente, pero que en este caso no lo hacen todas las veces. Se trata, en cierta medida, de una cuestión empírica: la práctica social en su proceso de desarrollo nos permitirá determinar cuándo se excluyen y cuándo no. Los casos que aquí estudiamos (de ensamblajes que combinan lo global y lo nacional) indican que, en determinadas condiciones, una dinámica presupone a la otra, lo que a su vez genera una serie de interrogantes empíricos, teóricos y políticos sobre el eje tiempo/espacio de la globalización; interrogantes que nos obligan a superar las concepciones corrientes sobre la hipermovilidad como temporalidad y espacialidad unitaria de este proceso. La ciudad global refleja de manera adecuada esta imbricación entre inmovilidad e hipermovilidad, con su enorme capacidad para facilitar la circulación de los capitales financieros hipermóviles y su gran concentración de recursos materiales y humanos, en su mayoría sujetos al espacio físico, que permiten esa circulación de manera instantánea. Éste es uno de los modos en que la globalización económica, incluso en el caso de sus componentes más digitalizados, se inserta en instituciones y espacios localizados.

Para emplear esta clase de estrategia analítica, resultará esencial detectar la especificidad y la complejidad de las interacciones analizadas. En la Segunda Parte del presente trabajo, se estudiaba un número importante de instancias de ese tipo, pero aún no se extraían de ellas las dimensiones espaciales y temporales. Ahora bien, la pérdida de funciones por parte del

Poder Legislativo y la adquisición de funciones por parte del Poder Ejecutivo, fenómeno éste que analizamos en el capítulo 4, suponen un desplazamiento de funciones entre dos ejes espacio-temporales diferentes: de un espacio lento cuya temporalidad se ve determinada por el debate público a un espacio veloz cuya temporalidad se ve determinada por el nivel cada vez mayor de confidencialidad con el que funciona el Ejecutivo, que a su vez acelera la velocidad de acción. En gran medida, este proceso depende del aumento en las facultades del Ejecutivo, a la vez que alimenta ese incremento. Si bien algunas de esas facultades no han sido del todo formalizadas y se han visto impugnadas, todas ellas se aplican en la realidad concreta y presentan un franco contraste con la ineficacia creciente del Poder Legislativo, cuyas funciones eran más eficientes en las décadas de 1960 y 1970. Este estudio de los ejes tiempo/espacio en distintos componentes estatales arroja luz sobre la desarticulación parcial de dos elementos que formaron parte del desarrollo del Estado: la aspiración a un orden espacio-temporal unitario y la burocratización del tiempo y el espacio. Tal desarticulación, con la consiguiente divergencia de órdenes espacio-temporales en el seno del mismo Estado nacional, a su vez indica que éste constituye uno de los ámbitos para la producción de las transformaciones fundacionales que están creando la nueva era global.

Asimismo, la privatización de actividades que antes correspondían al sector público no implica un cambio sólo en el régimen de propiedad, sino también en la velocidad (Sassen, 2001: cap. 5). Cuando se privatiza una entidad pública, sus funciones de regulación no desaparecen, sino que se ven transferidas a distintos dominios privados. En el caso de los dominios económicos, sobre todo para los principales sectores globalizados, esas funciones se reconstituyen como servicios privados de asesoramiento jurídico y contable. A mi juicio, este desplazamiento también implica el paso de un eje tiempo/espacio burocratizado a un eje más veloz, privado y global.<sup>3</sup> La misma línea de interpretación puede aplicarse a los múltiples

3 La bibliografía existente sobre las burocracias públicas nacionales y los mecanismos públicos de resolución de conflictos (sobre todo, los tribunales de justicia) nos da un panorama completo sobre el funcionamiento de dichos órdenes institucionales, donde se incluye también la duración de los procedimientos y los ciclos temporales. Si bien esos trabajos pretenden responder preguntas muy distintas de las que aquí me planteo y nada dicen sobre las temporalidades, sin proponérselo están describiendo el orden temporal dentro del cual funcionan esas instituciones. Cuando le aportan contenido a la temporalidad de ciertos órdenes institucionales del Estado-nación, dichas investigaciones nos ayudan a determinar de qué modo el desplazamiento hacia

regímenes de gobernabilidad privatizados para el funcionamiento de la economía global corporativa: éstos representan un desplazamiento de los tiempos burocratizados que requiere la responsabilidad pública a los tiempos acelerados que presenta la normatividad privada, incluso por fuera del marco del derecho nacional. Si bien es algo que se difunde cada vez más entre los sectores corporativos de la economía nacional, el asunto adquiere una importancia especial para las empresas globales, en tanto éstas se vinculan con múltiples estados nacionales. La aceleración y la extensión global que caracterizan la temporalidad y la espacialidad de los regímenes de gobernabilidad privada por fuera del marco del derecho nacional demuestran que la privatización también implica un desplazamiento del orden espacio-temporal.

En la labor de investigar las zonas fronterizas analíticas hay tres elementos importantes. En primer lugar, la categoría de zona fronteriza analítica sirve para dar cuenta de la constitución concreta del desplazamiento, es decir, para determinar cuáles son las prácticas materiales, organizativas y discursivas que entran en juego cuando está en marcha el desplazamiento. Este último no es un mero resultado de las nuevas capacidades tecnológicas para acelerar las operaciones. La aparición de estas divergencias en los ejes espacio/temporales es mucho más compleja y abarca toda una serie de dominios institucionales. El punto más importante para el presente análisis es que el proceso requiere de una labor productora, dimensión que se pasa por alto con facilidad en las interpretaciones predominantes, que atribuyen el desplazamiento en gran medida a la simple aparición de las nuevas tecnologías. En cambio, al poner de relieve la labor de constitución del desplazamiento, podemos descubrir que la línea que divide dos órdenes distintos es efectivamente una zona compleja, caracterizada por la especificidad. Por eso, requiere de una investigación y una teorización específicas. Casi todo el análisis que se desarrolla en este trabajo está cen-

---

la esfera privada y global de los sectores líderes incorpora esas empresas privatizadas a un orden temporal de otro tipo. En otro de mis trabajos (Sassen, 1996), me dedico a la privatización de la "justicia" que se da mediante el arbitraje privado. Al retomar ese trabajo con la perspectiva de los temas que tratamos aquí, se puede observar que dicha privatización también conlleva un desplazamiento entre distintos órdenes temporales: si se acuerda evitar los sistemas nacionales de justicia también se obtiene una resolución más rápida de los conflictos. Por lo general, el orden temporal de la burocracia pública está sujeto, en principio, a procesos gubernamentales de cumplimiento de reglas que con frecuencia resultan lentos, así como también al escrutinio público por parte del Poder Legislativo y de los tribunales.

trado en esa zona. Los resultados concretos (es decir, las diferencias a cada lado de la supuesta línea divisoria) no fueron tan interesantes como la propia labor de constituir esa diferencia: la conformación de ese punto de inflexión que podía reinsertar las capacidades anteriores en una función constitutiva para la nueva lógica organizadora. El proceso de desnacionalización representa una categoría de gran densidad para dar cuenta de cómo se configura el punto de inflexión que nos trae a la era global de hoy en día. Esto genera una tendencia a concentrarse en cómo se constituyen esos procesos mediante las interacciones entre las dinámicas concebidas históricamente como nacionales y las nuevas dinámicas y posibilidades, que pueden ser manifiestamente globales o provenir del seno de lo nacional.

En segundo lugar, la especificidad empírica tiene un carácter importante. No podemos presuponer, por ejemplo, que lo global es naturalmente más veloz que lo nacional. La velocidad en sí misma es una condición producida. En líneas generales, las distintas temporalidades que asociamos con lo nacional y con lo global, o con los sectores avanzados de la economía y los rezagados, guardan una correspondencia con la realidad empírica. Sin embargo, no es algo que resulte un fundamento suficiente para reificar la velocidad en tanto terreno exclusivo de lo global y sus entidades más avanzadas. Por lo tanto, aquí nos incumbe detectar determinadas interacciones (las zonas fronterizas analíticas) en el marco de las cuales los actores o entidades pertenecientes a dos órdenes espacio-temporales supuestamente distintos se entrecruzan justo en el punto de la velocidad. Si retomamos la idea de las nuevas economías informales que surgen en las ciudades globales, encontramos una interacción de ese tipo entre el vendedor ambulante que cocina en las calles de Wall Street a la hora del almuerzo y el profesional del sector financiero que, apurado, obtiene de ese vendedor el almuerzo en la velocidad que lo necesita. Cada uno corresponde a un circuito distinto de la economía, pero ambos se cruzan justo en la intersección de la velocidad. Asimismo, este ejemplo sirve para demostrar que, en términos estructurales, la nueva economía informal de las ciudades globales es el equivalente de bajo costo para aquello que definimos como desregulación en los estratos superiores del sistema: ambos fenómenos ofrecen flexibilidad y, por lo tanto, una velocidad de operaciones comparativamente mayor.

En tercer lugar, el espacio del que pretendemos dar cuenta con la categoría de zona fronteriza analítica no es tierra de nadie. Un buen ejemplo de ello es la divergencia que señalábamos con anterioridad entre los tiempos y espacios del Poder Legislativo y los del Poder Ejecutivo. Se trata de una divergencia constituida por elementos específicos, complejos y con-

secuentes; entre ellos, un conjunto de labores estatales de carácter formal (aunque se considere que algunas de ellas rayan en la ilegalidad). En la misma línea, las geografías de la jurisdicción que se analizan más adelante no existen porque sí, sino que son el resultado de un accionar deliberado, sobre todo por parte de los tribunales internacionales y los estados. Así, estas formaciones son novedosas, pero no por eso son anómalas o accidentales. En ese sentido, conforman un proceso histórico en tanto reflejan la constitución de un desplazamiento estructural.

A continuación, se presenta un estudio sobre tres tipos de zonas fronterizas analíticas.

#### LOS ENSAMBLAJES MIXTOS DE TIEMPO Y ESPACIO COMO TIPOS DE TERRITORIALIDAD

Aquí llevaremos nuestro planteo un paso más allá para postular que, entre los casos analizados en el presente trabajo, estamos asistiendo a la formación de tipos particulares de territorialidad ensamblados a partir de elementos "nacionales" y "globales", donde cada caso individual o conjunto muestra rasgos espaciales y temporales precisos. Para dar cuenta de estas territorialidades se puede emplear la categoría de zonas fronterizas analíticas.

Un primer tipo de territorialidad puede detectarse en la formación de una red global de centros financieros. Podríamos decir que los centros financieros que son parte de mercados globales, simultáneamente absorbidos por las grandes redes y funcionando como microinfraestructuras localizadas para ellas, conforman un tipo específico de territorialidad. Estos centros habitan territorios nacionales, pero no podemos considerarlos sólo nacionales, en el sentido histórico del término, ni tampoco reducirlos a unidades administrativas que abarcan un espacio geográfico concreto dentro de un Estado-nación. En conjunto, albergan componentes significativos para el mercado global de capitales, en buena parte electrónico. Como localidades, se ven desnacionalizados en modos específicos y parciales. En ese sentido, se puede afirmar que conforman los elementos de un nuevo tipo de territorialidad de múltiples entornos, que difiere claramente de la del Estado-nación histórico. En tanto capacidad, la territorialidad que se materializa en estos centros se ha visto reubicada dentro de una nueva lógica organizadora.

Un segundo tipo de ensamblaje puede detectarse en las redes globales de activistas locales y, en sentido más general, en la constitución de la

sociedad civil global. Esta surge gracias a las redes digitales de alcance global y los imaginarios asociados, pero en la configuración actual, sus pilares son los actores, las organizaciones y las causas locales. Las acciones localizadas de los activistas son esenciales, por más universales o mundiales que sean los objetivos de las diversas luchas. En su conjunto, esas acciones localizadas forman un elemento constitutivo. En realidad, las redes electrónicas globales impulsan esta dinámica local-global. En el capítulo 7, se examina la posibilidad de que incluso las organizaciones inmóviles de bajos recursos lleguen a ser parte de un tipo de globalidad horizontal centrada en espacios locales. Si se les ofrece las capacidades clave de las nuevas tecnologías (el acceso descentralizado, la interconexión y la simultaneidad de transacciones), los individuos y organizaciones locales sin movilidad pueden ser parte de un espacio público global. En principio, podemos postular que tal vez sean más propensos a percibir su globalidad a través de ese espacio público (abstracto) que aquellos individuos y organizaciones con los recursos y las opciones para viajar por el mundo. Así, incluso las organizaciones sin movilidad y con escasos recursos, demasiado pobres o perseguidas como para desplazarse por el planeta, pueden convertirse en microambientes con alcance global. Algunas veces, esas globalidades pueden asumir formas complejas, como en el caso de los pueblos originarios que demandan representación directa en foros internacionales, soslayando la autoridad del Estado nacional (una causa de larga data, facilitada de modo significativo por la red electrónica global). Otras veces, son más elementales, como en el caso de los activistas de Forest Watch que actúan en las selvas tropicales de todo el mundo. Aquí observamos un tipo particular de interacción entre las redes digitales sin sujeción alguna al espacio físico y los actores/usuarios profundamente arraigados en una localidad. Estos ejemplos indican el surgimiento de un tipo particular de territorialidad en un contexto de imbricaciones entre condiciones digitales y no digitales. Esta territorialidad se aloja parcialmente en espacios subnacionales específicos y, en parte, se constituye como una variedad de públicos globales especializados hasta cierto punto.

Si bien podría parecer que uno y otro tipo de territorialidad son similares, no lo son en realidad. Los espacios subnacionales de estos actores arraigados en localidades no se vieron desnacionalizados, como sí ocurre con los centros financieros que describimos con anterioridad. Aquello que puede ser parcialmente desnacionalizado es la subjetividad de los actores involucrados. Es más, los públicos globales que se constituyen están apenas institucionalizados y en su mayoría son informales, a diferencia del mercado global de capitales, que es un espacio sumamente institucionalizado tanto

por las normas nacionales e internacionales, como por los sistemas de control privado. Sin embargo, en su informalidad, esos públicos globales pueden concebirse como espacios para el empoderamiento de actores con escasos recursos o poco poder. En ese sentido, las subjetividades que están surgiendo en tales públicos constituyen capacidades para nuevas lógicas organizadoras.

Por otro lado, en el desarrollo de nuevas geografías jurisdiccionales tenemos un tercer tipo de territorialidad. Los actuales marcos legales para los derechos y garantías o, en términos más generales, para el imperio de la ley, se desarrollaron en el contexto de formación de los estados nacionales, pero hoy en día están fortaleciendo una lógica organizadora extranacional. En la medida en que se incorporan a nuevos tipos de sistemas transnacionales, alteran el valor de las capacidades que antes correspondían al Estado nacional. Es más, en ese proceso, con frecuencia empujan a los estados a proceder contra los intereses del capital nacional. Una segunda instancia es la formación de jurisdicciones triangulares transfronterizas para acciones políticas que antes estaban confinadas al espacio nacional. Los activistas virtuales recurren muchas veces a las campañas globales y a las organizaciones internacionales para obtener derechos y garantías de sus estados nacionales. Asimismo, existe una variedad de acciones legales que involucran a múltiples espacios geográficos de todo el mundo y que pueden iniciarse hoy en día desde los tribunales de justicia nacionales, lo que genera una geografía transnacional de procesos jurídicos nacionales. Un buen ejemplo son los litigios entablados por el Centro por los Derechos Constitucionales, con sede en Washington, contra nueve empresas multinacionales estadounidenses y extranjeras por incumplimiento de los derechos de sus trabajadores en sus instalaciones industriales en el exterior (Stephens, 2001). Aun si esos litigios no llegan a lograr su objetivo final, indican que es posible usar el Poder Judicial nacional para demandar a empresas nacionales y extranjeras por sus operaciones fuera de sus países de origen. Así, aparte de los nuevos tribunales e instrumentos, este caso muestra que determinados componentes del imperio de la ley que sirvieron para fortalecer el Estado nacional están contribuyendo hoy con la formación de jurisdicciones transnacionales. Por último, encontramos también como ejemplo de territorialidad a la vez nacional y extranacional la práctica estadounidense de “exportar” prisioneros a otros países para facilitar su tortura (es decir, su rendición). Asimismo, es posible usar diversas geografías jurisdiccionales para manipular otras dimensiones temporales, como cuando se reinserta un litigio en el sistema jurídico nacional a sabiendas de que allí avanzará más lentamente que en la jurisdicción

privada del arbitraje comercial internacional. En conjunto, estas geografías jurisdiccionales producen un espacio de operación que se inserta, en parte, dentro de determinados componentes del sistema jurídico nacional sujetos a una desnacionalización especializada (véanse los capítulos 4 y 5). Así, se transforman en capacidades de una lógica organizadora que no es propia del Estado nacional.

Por otro lado, la categoría de zonas fronterizas analíticas puede aplicarse también a varias otras geografías jurisdiccionales, tal vez no tan definidas, pero sí novedosas. El planteo de Stephan (2002) sobre la rigidez de los acuerdos multilaterales, por ejemplo, también señala la formación de un espacio particular, aunque un tanto difuso. Un vez que determinado tema de deliberación transfronteriza se inserta en este espacio de los marcos multilaterales, resulta difícil extraerlo de allí para tratarlo en otro tipo de foro. Con esto, Stephan nos invita a considerar la posibilidad de que algunas cuestiones contempladas hoy en el marco de la OMC, como los ADPIC (Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio), se podrían haber insertado en otro foro o sistema que fuera más eficaz. Asimismo, el autor explica que este desplazamiento hoy sería muy dificultoso, cuando no imposible, a pesar de las fallas detectadas en el sistema actual, que en materia de comercio internacional deja al Estado preso del Acuerdo Multilateral sobre los ADPIC. Por otra parte, la noción de “proceso legal transnacional” postulada por Koh (1997, 1998) también ilustra un espacio un tanto difuso donde se combinan las normas internacionales de derechos humanos con la legislación y las instituciones nacionales. Koh observa que tales normas se van instalando y van fijando su significado como parte del derecho federal. Estas dos aplicaciones algo abstractas de la idea de zona fronteriza analítica son interesantes porque captan el proceso mismo en lugar de limitarse al resultado, que en este caso es bastante esquivo.

Aunque estos tres tipos de territorialidades emergentes son distintos, cada uno con sus múltiples instancias especializadas y parciales, todos comparten ciertos rasgos específicos. En primer lugar, no son exclusivamente nacionales o globales, pues ensamblan elementos de ambas esferas. En segundo lugar, al ensamblarse, combinan órdenes espacio-temporales diferentes, es decir, distintas velocidades y distintos alcances. En tercer lugar, eso puede producir un “evento”, con las posibles impugnaciones y el efecto de zona fronteriza antes mencionado, es decir, un espacio que posibilita intervenciones para las cuales no existen reglas claras. La resolución de esos choques puede servir para desplegar conflictos que no pueden manifestarse fácilmente en otros espacios. Esas zonas fronterizas po-

drían configurarse como espacios para los "eventos" de Sewell. En cuarto lugar, el proceso de ensamblajes puede permitir que surjan nuevos tipos de actores, quienes quizá obtengan acceso a ámbitos otrora exclusivos de los actores ya establecidos, sobre todo los Estados nacionales. Por último, con la yuxtaposición de distintos órdenes temporales en las nuevas territorialidades, es posible que las capacidades existentes sean reasignadas a dominios con nuevas lógicas organizadoras.

Estos ensamblajes en formación comienzan a desarticular la territorialidad tradicional de lo nacional, aunque sea en modos parciales y a menudo sumamente especializados. En casos donde lo global es rico en contenido o está sujeto a múltiples condicionalidades, su inserción en un entorno institucional construido históricamente de manera generalizada como un ámbito nacional unitario en tiempo y espacio puede resultar equivalente a un "evento". La combinación de esta inserción de lo global con su especificidad le otorga sentido a la idea de superposición e interacción entre múltiples espacialidades y temporalidades de lo nacional y lo global. En buena medida, tales superposiciones e interacciones todavía se están materializando, pues lo global aún se encuentra en proceso de formación de sus modos particulares de especificidad y densidad social. Sin embargo, el proceso se encuentra en marcha, y lo global ya es mucho más complejo hoy en día que hace quince años.

Las condiciones descritas apuntan a por lo menos tres asuntos diferentes que requieren mayor investigación y teorización. Uno tiene que ver con el grado de especificidad de esos espacios donde interactúan y se superponen órdenes diferentes mediante la variedad de procesos que mencionamos brevemente. Es decir, ¿hasta dónde llega su legibilidad sociológica y analítica? El segundo se refiere al nivel de complejidad que pueden presentar esas interacciones y superposiciones, dada la especificidad y la densidad social de lo nacional, y ahora también de lo global, aunque en menor medida. Un tercer tema se relaciona con las consecuencias que puede acarrear la combinación del carácter arraigado y la especificidad de lo global: las generalizaciones no serán de ayuda, y es probable que los resultados varíen de modo acentuado. Tal vez observemos que algunas instancias de lo nacional tienen una mayor capacidad de resistencia a la desnacionalización que otras, o viceversa. Un cuarto tema, que se deriva del anterior, es el siguiente: la variabilidad indicaría que los ordenamientos espaciotemporales unitarios en el seno del Estado-nación están dejando su lugar a una convergencia de componentes desnacionalizados particulares. Alcanzar la convergencia es una ardua labor. En parte, la posibilita una combinación de condiciones que van desde la desigualdad de poder entre los

estados hasta el surgimiento de esferas públicas globales entre aquellos que carecen de poder y que presionan por más justicia social en todos los estados nacionales. Tales acontecimientos suponen un desplazamiento hacia dinámicas centrífugas y un alejamiento con respecto a las dinámicas centrípetas que han caracterizado el desarrollo del Estado-nación.<sup>4</sup>

#### LA YUXTAPOSICIÓN DE TEMPORALIDADES Y LA NUEVA ECONOMÍA

Las temporalidades que se constituyen en el marco de los sectores económicos avanzados también pueden concebirse como otra forma de zona fronteriza analítica, que no se centra en la formación de nuevas territorialidades sino más bien de distintas velocidades y duraciones. Desde la perspectiva de los sectores económicos avanzados, la temática de la duración y la velocidad en la economía puede reducirse fácilmente al modo en que la tecnología altera diversas prácticas económicas mediante la aceleración y la correspondiente síntesis de los ciclos de producción. Sin embargo, la aceleración no es el único rasgo de este proceso. A mi juicio, existe una yuxtaposición de distintos grados de aceleración según la actividad económica, yuxtaposición que ha resultado decisiva para algunos de los sectores líderes en la actualidad. No se trata de un proceso homogéneo u homogeneizante de aceleración generalizada, aunque sea parte de la tendencia. La marcada diferencia entre los distintos grados de aceleración genera la posibilidad de que existan temporalidades divergentes, y eso es lo que importa. El ascenso del sector financiero y la digitalización de numerosas actividades económicas no adquieren su pleno significado en la aceleración por sí sola, sino en la yuxtaposición de varias temporalidades. Por lo tanto, estos actores representan en la economía esa profunda diferenciación entre su temporalidad digital y la de otros sectores que aún se ven ante la necesidad de lidiar con lo material y, por ende, son más lentos.

Esta diferencia estratégica puede ejemplificarse mediante las distintas temporalidades del capital movilizizado en la fabricación de un automóvil y el capital movilizizado en el mercado financiero: la primera tiene una duración de unos nueve meses, mientras que la segunda es notablemente más

4 Problemática desarrollada en mi trabajo "Territory, Authority, and Rights: Emerging Assemblages/Specialized Normative Orders" (Sassen, 2004a).

breve, con una duración de un día o menos. Se trata de órdenes temporales producidos, cada uno de los cuales se inserta en un universo institucional complejo que pertenece a una configuración espacio-temporal distinta. En la interacción entre ambas, reside todo un mundo de oportunidades empresariales que le ha dado forma a una nueva economía intermedia de servicios especializados. Aunque no se trata necesariamente de un “evento” nuevo en sí mismo, la escala y el poder de esta economía intermedia sí son nuevos. En este sentido, se podría trazar un paralelismo con los mercaderes medievales: la actividad mercantil no era nueva, pero ellos construyeron, mediante sus prácticas, un nuevo modelo de acumulación: el capital mercantil. Ahora bien, cuanto más se profundiza la brecha entre las dos temporalidades (debido a la digitalización), más rico se vuelve ese universo de oportunidades empresariales. El sector financiero puede aprovechar la mayor extensión de los ciclos temporales que caracterizan a otros sectores, pero de un modo que no permite una relación inversa. En otro trabajo, he demostrado que la manufactura a gran escala, sin embargo, es un componente fundamental no sólo por su marco temporal más extendido sino por sus mecanismos para producir vastos niveles de capital que luego serán usados en el sector financiero. Asimismo, las fusiones y adquisiciones también han impulsado una mayor concentración de capitales “lentos”. Concentrar la cantidad precisa de dinero y capitales para alcanzar el orden de magnitud cada vez mayor que caracteriza al sector financiero no es una tarea menor. Se trata de uno de los modos de constitución de la globalización económica: las grandes empresas industriales son la leña para el fuego del sector financiero. El hecho de que exista tal diferencia tiene sus efectos: el sector financiero puede someter a sus ritmos a otros sectores de la economía, tanto en la escala nacional como en la escala global.

El surgimiento de un nuevo universo de actividades empresariales en la intersección de las temporalidades distintivas de cada sector económico que compone una economía avanzada conlleva la aparición de nuevos temas y programas de teorización e investigación. En la medida en que un gran número de estas actividades tiende a concentrarse en las ciudades y a crear nuevas fuentes de crecimiento y nuevas jerarquías de rentabilidad, una buena parte de la atención analítica debe también concentrarse en ellas. La ciudad global constituye una zona fronteriza densa y compleja, caracterizada por la intersección de múltiples (des)órdenes espacio-temporales. En términos analíticos, ese nuevo universo de actividades empresariales también constituye una suerte de zona fronteriza, pues no pertenece a ninguno de los dos o más sectores entre los cuales se ubica para negociar su propia existencia y su fuente de ganancias. Se trata de oportunidades

empresariales que median entre diferentes temporalidades y extraen de su coexistencia nuevos tipos de renta.

Ahora bien, esas yuxtaposiciones también producen nuevas presencias en otros dominios. En primer lugar, las interacciones se tornan visibles en la aplicación de las políticas de regulación, que se puede volver problemática en la medida en que la globalización genera una serie de actividades económicas materializadas en contextos nacionales pero con ciertos rasgos novedosos (por ejemplo, organizativos o territoriales) que no se prestan fácilmente a tal aplicación. Si bien es posible que no cumplan con los marcos de regulación existentes, tampoco puede afirmarse que haya un incumplimiento. Para ese espacio intermedio he acuñado la denominación de "fracturas en la regulación". Determinadas operaciones financieras son ejemplo de ello, en tanto tienen la capacidad de desestabilizar a los gobiernos nacionales, como sucedió a mediados de 1997 con los embates especulativos contra la divisa tailandesa por los fondos de alto riesgo, principalmente estadounidenses. Aunque no se incumplió ninguna regulación, hubo una guerra contra el banco central tailandés. Otro ejemplo muy distinto es el surgimiento ya descrito de un nuevo tipo de economía informal en las ciudades globales. Como ésta consta de actividades lícitas, no necesita funcionar de manera clandestina. A mi juicio, se trata de fenómenos que presentan un paralelo con la desregulación intensa de los sectores superiores del sistema económico, aunque sus velocidades y flexibilidades se insertan en ámbitos institucionales muy diversos. La proliferación de estas nuevas economías informales en todo el mundo deriva, en gran parte, de los nuevos requisitos organizativos, espaciales y temporales de mayor flexibilidad y velocidad de ejecución impuestos por la implantación de los sectores globales en la ciudad (Sassen, 1998: cap. 8). La nueva economía informal atiende una demanda concreta por parte de las empresas, los hogares y el universo de los servicios complementarios (como los hoteles y restaurantes) en un contexto en el que los proveedores no pueden afrontar los costos formales de funcionamiento en estas ciudades, pero es en ellas donde aparece esa demanda de sus bienes y servicios. Se trata de una suerte de infraestructura de empresas y fuerzas laborales flexibles que pueden superar los obstáculos que presentan esas ciudades para su funcionamiento. La informalización aumenta la velocidad de suministro de los bienes o servicios demandados, ya sean un alimento preparado, los servicios inmediatos de un grupo de obreros industriales o un cambio de vidriera para abrir un restaurante de lujo. En ese sentido, constituye un equivalente sistémico de la desregulación a escala nacional y la privatización de los regímenes de gobernabilidad a escala global. Por lo tanto, la nueva econo-

mía informal puede concebirse como otro espacio intermedio para las actividades empresariales que obtienen ganancias de la diferencia de velocidades, en este caso, entre los sectores líderes, por un lado, y la lentitud burocrática que supone el trabajo con sindicatos o el cumplimiento de estándares, por otro. En suma, aunque la economía informal parece un retroceso, en realidad opera con tácticas espaciales y con velocidades que corresponden al universo de los sectores de avanzada.<sup>5</sup>

En segundo lugar, debemos atender al grado de complejidad que pueden adquirir dichas interacciones entre las distintas velocidades de los sectores económicos, dada la especificidad y la densidad social de lo nacional y lo global. Aunque el tema analizado sea otro, el trabajo de Appadurai (1996: cap. 2) sobre las dislocaciones culturales a nivel global resulta de utilidad para el presente análisis, al igual que su idea de que existe una interacción dinámica e incierta entre las diversas dislocaciones que representa su famosa noción de “paisajes”. Así, por ejemplo, el autor sostiene que la relación entre el plano cultural y el plano económico no corre sólo en una dirección “completamente determinada por –y confinada a– las vicisitudes de los flujos internacionales de tecnología, mano de obra y finanzas”, lo que supondría hacer “sólo algunas modificaciones leves a los actuales modelos neomarxistas del desarrollo desigual y combinado y de la formación de los Estados” (*ibid.*: 39). Por el contrario, estas dinámicas producen formaciones específicas que deben describirse empíricamente y teorizarse en sus propios términos. De acuerdo con Appadurai, hoy más que nunca es probable que los actores sociales vivan y las entidades operen en dominios yuxtapuestos de lo nacional y lo global.

En tercer lugar, cabe mencionar la formación de geografías en parte territoriales y en parte electrónicas que atraviesan las fronteras y los órdenes espacio-temporales de los Estados, pero a la vez se instalan o se configuran

5 En general, las prácticas de la economía informal se tienen por anacrónicas.

Se considera que nada tienen que ver con la economía global y que las importan los inmigrantes del Tercer Mundos, quienes supuestamente replican las prácticas de sus pueblos de origen. Para resumir, esta representación de la economía informal la ubica en un ámbito discursivo totalmente ajeno a lo que entendemos por economía global. Sin embargo, la ciudad global se convierte en el lugar donde las intersecciones entre una y otra se tornan visibles y, por lo tanto, se pueden someter a un estudio empírico exhaustivo, lo que vuelve a demostrar el surgimiento de una vertiente analítica urbana como parte de la investigación actual sobre los sectores líderes de la economía. Se trata de un espacio que podemos captar mediante la noción de zona fronteriza analítica, que a su vez impulsa la búsqueda de articulaciones entre dos dominios que se autorrepresentan como órdenes espacio-temporales radicalmente distintos.

en determinados terrenos subnacionales, sobre todo en las ciudades. El análisis que presentamos con anterioridad sobre la red global de centros financieros da cuenta de una de las instancias más claras de esta dinámica. Entre estas nuevas geografías, se encuentran la red de ciudades globales, las cadenas internacionales de producción y las instancias de organización industrial globalmente distribuida. Ellas también funcionan en el punto de intersección entre distintas temporalidades, dato éste que pasa por alto la mayor parte de los estudios, generalmente enfocados en la cuestión de los costos. La formalización y la institucionalización de estas geografías aumentan aún más la velocidad de las operaciones, lo cual abre nuevas perspectivas de investigación sobre un tema que ha sido estudiado, tal vez en exceso, desde el punto de vista de los costos y el control (aunque estos últimos quizá sean los factores decisivos). En síntesis, esas nuevas geografías pueden concebirse como ensamblajes de redes transfronterizas entre determinados lugares parcialmente insertos en lo nacional, ciertos componentes de distintos órdenes espacio-temporales y una variedad de elementos institucionales y de regulación. Se trata de ensamblajes complejos: si bien contienen componentes de lo nacional (como algunos territorios, centros financieros, instituciones y leyes o reglamentos), se constituyen en parte mediante determinadas prácticas espaciales y temporales que los distinguen de los fenómenos típicamente nacionales o globales. Entre los primeros, por ejemplo, podríamos mencionar la construcción de autopistas, el desarrollo suburbano y la actividad industrial intensa de la época previa a la tercerización. Entre los segundos, encontramos los sectores altamente digitalizados, como el financiero. Las temporalidades que subyacen a estas nuevas geografías difieren de las que caracterizan a la economía nacional fordista y a la burocracia pública de los estados nacionales, pero también de las que caracterizan a los mercados financieros globales, aunque más no sea porque presentan intersecciones con los estados y los territorios nacionales. Es más, estamos en presencia de geografías que hacen estallar los límites del contexto y la jerarquía tradicional de escalas. Aunque se insertan en el espacio físico del territorio nacional, poco tienen que ver con el contexto que las rodea. En suma, estas nuevas geografías oscilan continuamente entre los distintos órdenes espacio-temporales de lo nacional y lo global, pero es justo esa yuxtaposición lo que les otorga una mayor utilidad económica.

Estos rasgos también ponen de relieve la necesidad de repensar aquello que, a menudo, se describe como una dualidad: la distinción entre lo global y lo local, sobre todo en cuanto al supuesto de que lo local se constituye en torno a la proximidad física, mientras que lo global carece de sujeción al espacio concreto. Así, se observa un paralelismo con nuestra representación

de los sectores económicos avanzados y los no avanzados (por ejemplo, el sector financiero frente a la industria tercerizada). Una de nuestras tareas será repensar las jerarquías espaciales que suelen darse por sentadas en cuanto a lo local, lo nacional y lo global, donde lo local se asocia con una temporalidad lenta y lo global, con una rápida. Los nuevos profesionales internacionales, por ejemplo, operan en contextos que son a la vez locales y globales, con lo que superan esas jerarquías convencionales (véase el capítulo 6). Estas personas integran una cultura transfronteriza que se inserta de diversas maneras en una red global de espacios “locales”: un conjunto de centros financieros internacionales con mucha circulación de gente, información y capital entre ellos. Por otro lado, en tanto centros financieros, Londres, Nueva York, Zúrich, Ámsterdam, Frankfurt y otros forman parte de una subcultura laboral de carácter internacional pero, al mismo tiempo, con un alto grado de localización. En estos casos, lo “local” es el punto en el que se constituyen y funcionan ciertos componentes vitales para la velocidad de lo global. En cuanto a la “proximidad”, es también un rasgo distintivo, pero no en términos de inserción territorial: se trata de una proximidad desterritorializada.<sup>6</sup> Esta red transfronteriza de espacios estratégicos subnacionales conectados por un intenso flujo de operaciones y profesionales constituye una instancia de espacialidad y temporalidad desnacionalizadas, en tanto ninguna de ambas es del todo nacional ni global.

### *Excavar la temporalidad de lo nacional*

En este punto, quisiera prestar especial atención a la temporalidad de lo nacional, que atraviesa los temas analizados en el apartado anterior pero requiere de un estudio más profundo. Se trata de una temporalidad construida a lo largo de la historia mediante la expansión de los sistemas burocratizados y las correspondientes estandarizaciones. El proyecto del Estado nacional era neutralizar las otras espacialidades y temporalidades. En consecuencia, el carácter construido de su temporalidad se tornó casi invisible,

6 El asunto de la proximidad también se aplica a otros grupos sociales, aunque no los asociemos con la movilidad de esta clase global. Los inmigrantes, por ejemplo, suelen formar parte de redes transfronterizas que conectan determinadas localidades entre sí, a saber: sus nuevas comunidades y sus comunidades de origen. Aunque su caso es distinto al de los profesionales financieros, ellos también viven la experiencia de una cultura local desterritorializada que no depende de la proximidad física. Ambos tipos de trabajadores operan en mercados laborales que son locales, pero no están caracterizados por la proximidad geográfica: se trata de redes de múltiples localidades interconectadas.

como una condición innombrada, en parte porque es la condición dada y la temporalidad supuestamente intrínseca en la mayoría de las investigaciones sociales. En cambio, la nueva temporalidad veloz que se ha configurado como la imagen paradigmática de la globalización sí se delimitó en tanto objeto de estudio particular de esas investigaciones. No obstante, como lo indican los casos analizados en el apartado anterior, ciertos sectores globalizados de la economía obtienen una utilidad significativa a partir de la temporalidad nacional, pues se aprovechan precisamente de la yuxtaposición entre distintas temporalidades. Esta posibilidad de adquirir renta gracias a esa yuxtaposición puede concebirse también como una dinámica que alimenta la desnacionalización de lo nacional en su sentido histórico.

Ahora bien, la temporalidad de lo nacional es esquiva y requiere de una profundización. Se construye mediante una mirada panorámica de los mitos fundacionales de la nación y de su futuro, dada la representación de la nación como condición necesaria para la existencia del Estado, lo que revela el carácter heredado del proyecto a futuro y, por ende, su ubicación parcial en el pasado. En este sentido, me ha resultado interesantísimo el trabajo de los autores que interpelan el pasado. El modo en que John y Jean Comaroff ubican su producción teórica sobre el telón de fondo de un conjunto más amplio de prácticas conceptuales e historiográficas puede ser de utilidad para comprender, hasta cierto punto, la temporalidad de lo nacional, aunque estos autores no se dediquen específicamente a ese tema. Según ellos, “mientras que, al menos en un sentido obvio, el proceso de construcción del mundo moderno ha seguido su curso, su gran relato se ha tornado aún más enigmático gracias al carácter inesperado de las escenas finales [...] en gran medida, aún se siguen discutiendo algunas de las cuestiones básicas de la teoría social”. Sin embargo, ellos se proponen presentar “un relato sobre el pasado colonial que tiende una mano hacia el presente y contempla la configuración del futuro” (1997: xiv). Lo que me interesa de su trabajo, a pesar de que relaten un pasado colonial, es la idea de que ese pasado se desestabiliza, no porque el conocimiento sobre él o los datos disponibles sean imperfectos, sino porque es un pasado que vive.

En efecto, el pasado no se encuentra en una secuencia lineal que nos permita dejarlo atrás ni está presente sólo en el sentido de la histéresis, es decir, de las limitaciones intrínsecas sobre lo que será posible en etapas posteriores. El discurso construido sobre la temporalidad de lo nacional se organiza en función del “supuesto de que la historia requiere un sentido del tiempo lineal y acumulativo que permita al observador aislar el pasado como una entidad en sí misma” (Trouillot, 1995: 7). Según Trouillot, aquello que con frecuencia se denomina “la herencia del pasado” puede, en

realidad, ser algo que no nos viene de ese pasado. En la misma línea, Palumbo-Liu (1999) propone que el componente "americano" de lo "asiático-americano" se ve desestabilizado aunque, supuestamente, es el elemento estable de esa marca de identidad, lo cual ilustra la posibilidad de que aquello que se supone estabilizado (el pasado) sea en realidad una reelaboración provocada por un presente novedoso bajo la forma de un recién llegado. Por otro lado, la explicación de algunas dinámicas esenciales para la formación de los sistemas globales que analizamos en este trabajo nos permite detectar ciertos rasgos de la temporalidad de lo nacional y descubrir que ha sido desestabilizada.

Otra dimensión de estas dinámicas temporales puede encontrarse en el análisis sobre los desplazamientos del sector público al sector privado en tanto cambios que afectan no sólo el régimen de propiedad, sino también los órdenes temporales. En conjunto, esos desplazamientos constituyen nuevos marcos temporales hacia el interior de lo nacional. A su vez, esta interpretación pone en tela de juicio la idea de que la autoridad estatal es absoluta y exclusiva en términos territoriales, pues la asociamos a determinados sistemas burocráticos que operan con temporalidades específicas. Si retomamos algunos de los temas analizados con anterioridad desde esta perspectiva, podremos afirmar que el punto de encuentro de un actor global (como una empresa o un mercado) con una u otra instancia del Estado nacional constituye una nueva zona fronteriza donde se entrecruzan dos temporalidades muy distintas que, en los casos más extremos, producen un conflicto. No se trata simplemente de una línea divisoria entre lo nacional y lo global, sino de una zona de interacciones político-económicas que generan nuevas formas institucionales y alteran algunas de las existentes. Tampoco se trata de una mera reducción de las regulaciones o de la intervención estatal, pues se puede requerir de otros tipos de labor por parte del gobierno. Asimismo, la economía global puede materializarse en un tipo de espacialidad determinada que, a pesar de insertarse parcialmente en el territorio nacional, presenta su propia realidad sociológica. La globalización económica supone un conjunto de prácticas que desestabilizan otro conjunto de prácticas, a saber: algunas de las prácticas que constituyeron la soberanía nacional del Estado. En su forma material, estas prácticas generan ciertas espacialidades distintivas y complejas que no pueden reducirse a lo nacional. Por otra parte, las temporalidades de lo global tampoco pueden reducirse a la hipermovilidad y la compresión espacio-temporal.

Al especificar los procesos que constituyen la globalización económica mediante este tipo particular de conceptualización, se pone de relieve que sus proyectos estratégicos surgen en la interacción de dos ejes espacio/

tiempo concebidos respectivamente como maestro y monstruo, dentro de los cuales existimos, operamos y ponemos en acto todo tipo de microtemporalidades y microespacialidades. En la intersección de esos dos ejes, observamos la formación de nuevas dinámicas y oportunidades políticas, económicas y subjetivas que impulsan y constituyen la globalización y la desnacionalización. Su lógica organizadora da cabida a una multiplicidad de órdenes, algunos de los cuales se insertan en el Estado, mientras que otros no. Así, a pesar de lo que sostienen los análisis más tradicionales, la temporalidad de lo nacional no entra en juego como un factor exógeno, sino más bien como parte de la nueva era global.

## CONCLUSIÓN

Al examinar la inserción de nuevos órdenes espacio-temporales en lo nacional, podemos dar cuenta de algunas desarticulaciones específicas y parciales que ocurren en sus órdenes burocratizados de tiempo y espacio. Estas desarticulaciones se aplican tanto en los casos en que dicha inserción proviene de una desnacionalización en el seno de lo nacional, como en los casos de factores globales externos. Sin embargo, cuando surgen internamente o se internalizan, estas nuevas espacialidades y temporalidades no se limitan a reproducir el sentido histórico de lo nacional.

La yuxtaposición y la interacción entre los tiempos y espacios de lo nacional y los de lo global/digital acarrea ciertas consecuencias para la labor de producción teórica e investigación. Una gran cantidad de trabajos en ciencias sociales parten de la concepción implícita o explícita del Estado-nación como contenedor de los procesos sociales y como unidad espacio-temporal homogénea. Sin embargo, la historia no guarda una correspondencia con esas atribuciones supuestas, y ni siquiera el Estado-nación moderno pudo representarlas plenamente. Las estructuraciones particulares de lo digital/global en la era contemporánea socavan la eficacia y la utilidad de esas dos premisas sobre el Estado nacional para una realidad sociológica cada vez más extendida. Asimismo, lo que se ha representado como la unidad espacio-temporal de lo nacional está a su vez constituido mediante múltiples espacialidades y temporalidades que, como mucho, se organizan en una suerte de orden espacio-temporal distinguible, por ejemplo, del orden digital/global.

Las facultades del Estado se fusionan históricamente en una intensa dinámica centrípeta que atrae un conjunto de elementos dispares, entre

ellos, una serie de órdenes espacio-temporales. Sin embargo, esa dinámica centrípeta hoy está en decadencia frente a múltiples efectos centrífugos. Si bien se trata de un proceso parcial, sirve para darle visibilidad a la presencia de diversas temporalidades y espacialidades en el seno de un eje tiempo/espacio nacional que se tenía por homogéneo. A diferencia de lo nacional en sus representaciones formales, lo global se constituye en la forma y en la práctica por medio de una multiplicidad de dominios específicos que a veces avanzan en rumbos dispares y contradictorios, pero que se funden en una intensa dinámica centrífuga. Esta última se configura, en parte, mediante inserciones en los sistemas nacionales de cada vez más Estados. De hecho, esto implica que, en su grado más concreto, lo nacional y lo global contienen toda una gama de dinámicas de interacción y yuxtaposición entre múltiples órdenes espacio-temporales. En el caso de lo nacional, esta multiplicación depende parcialmente de una desarticulación que se da entre los elementos que en la historia se habían mantenido unidos gracias a las facultades centrípetas del Estado. En el caso de lo global, tal proliferación se debe, en parte, a un aumento de su densidad social y su complejidad, en lo cual se incluye la desnacionalización parcial de lo nacional como una de sus instancias más complejas, lo que a su vez incrementa la complejidad de lo global.

Ahora bien, a esta altura aún no sabemos con certeza si triunfará el orden burocratizado y centrípeta de lo nacional o si prevalecerá el orden heterogéneo y centrífugo de lo "global" en esta amplia gama de interacciones, pero tampoco consideramos que ése sea el principal interrogante. Hoy en día, no se impone uno ni otro orden, sino que se observa un proceso de combinación entre ambos, lo que a su vez produce una serie de nuevos desequilibrios, desigualdades y heterogeneidades. El tenor de los fenómenos que pretendimos explicar en el presente capítulo se puede reflejar en dos ejemplos. Por un lado, la temporalidad burocrática no está en proceso de desaparición: más bien, cabría preguntarse si lo nacional continuará siendo su principal ámbito institucional. Por otro lado, la velocidad que se concibe como el dominio de los agentes con más recursos tampoco está en proceso de desaparición, ya sea que provenga de un caballo cuando los otros van a pie o de una red digital de alto rendimiento cuando los otros deben conformarse con un ancho de banda lento y limitado. Sin embargo, las opciones que hoy están al alcance de los activistas electrónicos pueden servir para desestabilizarla.

## Conclusiones

Los cambios fundacionales en los sistemas complejos son un asunto complicado, pues resultan legibles sólo en parte y, por ende, la interpretación se torna esencial para dar cuenta de ellos. El objeto del presente trabajo fue estudiar como una instancia de cambio fundacional el período de transformaciones iniciado en la década de 1980 y comúnmente denominado “globalización”. Una de las premisas que organizaron esta lectura es que las descripciones tradicionales sobre el proceso como un aumento en la interdependencia y una formación de sistemas globales no alcanzan para comprender las modificaciones trascendentes que hoy se observan en ciertos dominios discursivos y ciertas estructuras de importancia vital. Si bien es verdad que existen ambos fenómenos, sólo reflejan una parte de la transformación fundacional. Para entender ese cambio desde una perspectiva crítica, hay que incorporar la gran complejidad, la institucionalización, la formalización y la fuerza centrípeta del Estado-nación, esa unidad que ha absorbido los principales pilares de la sociedad durante los últimos siglos. El Estado-nación es uno de los espacios importantes para tal transformación, incluso aunque ese hecho no resulte visible y parezca contradecir lo que sí es visible en la era actual, es decir, la interdependencia y la globalidad. Como es la instancia más formalizada del Estado-nación, el aparato estatal también está atravesando cambios fundacionales en algunos de sus componentes, lo que a su vez representa uno de los cambios constitutivos de la era global.

Este libro no pretende recorrer la historia del Estado nacional, aunque está impregnado de ella. Más bien, presento algunas incursiones analíticas a determinados períodos tal y como han sido contruidos por ciertas disciplinas del saber (la historia, el derecho, la geografía, las ciencias políticas, la sociología y la tecnología). El resultado es un conjunto de excavaciones profundas en algunas formaciones históricas que considero vitales para

iluminar los procesos mediante los cuales se ensambla lo nacional y luego se desensambla parcialmente. En efecto, me he concentrado en etapas que exhiben una desestabilización de las configuraciones existentes y los significados estables.

Uno de los puntos principales de este trabajo es el estudio del desensamblaje parcial y sumamente especializado de lo nacional en tanto condición construida históricamente en el mundo occidental. Otro de los puntos es el surgimiento de nuevos tipos de ensamblajes que aparecen en el plano global y en el plano subnacional. El período que comienza a principios de la década de 1980 está marcado por la convivencia de distintas dinámicas, a saber: la desnacionalización incipiente de determinados elementos del Estado nacional, la renacionalización de otros (inclusive los componentes ideológicos) y la formación de entidades manifiestamente globales. En algunos casos, observamos discontinuidades en la superficie que cubren ciertas continuidades fundamentales, mientras que otras veces ocurre lo inverso, es decir, que las continuidades en la superficie ocultan ciertas rupturas fundamentales. En última instancia, la explicación para estas dinámicas múltiples, parciales y hasta ilegibles es que lo nuevo no se autoinventa. Según mi interpretación, el cambio fundacional y el ascenso de nuevas formaciones dependen en gran medida de las capacidades moldeadas y desarrolladas en el período anterior al que se estudia, es decir, en este caso, a la formación y el auge del Estado-nación. El resultado (la desnacionalización parcial de lo nacional en su sentido histórico) tiene como condición que al menos algunas de esas capacidades previas se alojen en una nueva lógica organizadora. Para este tipo de análisis, es fundamental distinguir al todo de sus partes y detectar los puntos de inflexión que desencadenan el cambio.

Con estas condiciones, la historia puede funcionar como un experimento natural que da cabida a un conjunto de variables, potenciales y limitaciones pero, al mismo tiempo, revela el resultado, lo que resulta de utilidad para elaborar una herramienta analítica con la cual estudiar el presente. Al observar las transformaciones actuales desde esta perspectiva, se puede lograr que el análisis no quede restringido sólo a lo nuevo y lo decididamente global. Así, incluso los ensamblajes digitales que analizamos en la Tercera Parte, caso extremo de un fenómeno novedoso y dependiente de las tecnologías más modernas, no se conciben como simplemente “nuevos”. Esos ensamblajes también derivan de capacidades anteriores: por ejemplo, el tradicional sistema de confianza en los mercados financieros digitales o los sistemas jurídicos anteriores que protegen las garantías contractuales para el comercio electrónico.

Por otro lado, las prácticas interpretativas que aplico aquí generan una forma de teoría fundamentada en los datos. Así se demuestra que los distintos órdenes espaciales y temporales se insertan en ciertas prácticas, infraestructuras y marcos institucionales de carácter material. Se prueba que el cambio depende de las capacidades desarrolladas en el período que está a punto de terminar. Las estrategias de investigación deben contemplar la densidad social de los ámbitos, la multiplicidad de dominios localizados y la existencia de microambientes en los sistemas globales. La teoría fundamentada en los datos es útil para neutralizar la prevalencia estatal en las principales historiografías desde el siglo xvii y las abstracciones de conceptos como el de sociedad o economía. Por último, estas prácticas interpretativas contribuyen a deconstruir ciertas categorías dominantes, como la de Estado-nación o la de economía global.

A continuación, observaremos con detenimiento las transformaciones identificadas en la Segunda y la Tercera partes de este trabajo para comprender los rasgos emergentes tanto en la institucionalización formal del territorio, la autoridad y los derechos como en sus características informales. El trabajo presentado en ambas partes tiene como base las herramientas analíticas que surgen de la Primera Parte y, por ende, tiene incorporado el proyecto de elaborar un entramado complejo que dé cuenta de los detalles específicos de las transformaciones actuales.

En última instancia, este trabajo presenta un panorama de ensamblajes emergentes. El Estado-nación y el sistema interestatal aún son pilares fundamentales, pero no están solos, y se han visto alterados en gran medida desde su propio fuero interno, no sólo a causa de las fuerzas externas, pues representan algunos de los espacios donde se produce el cambio fundacional. Por lo tanto, esto me sirve como fundamento para examinar una configuración emergente en la que se están formando varios ensamblajes especializados de territorio, autoridad y derechos que se alojan en el Estado-nación, el aparato formal del Estado y los sistemas globales por definición, como la economía global corporativa y el sistema supranacional. En esta configuración entran en juego el poder y el dominio, pero también la carencia de poder en tanto concepto complejo, así como la posibilidad de que los sectores desfavorecidos hagan historia.

Si hay un rasgo sistémico que caracteriza a todos estos ensamblajes es que se han visto desnacionalizados, ya sea que hayan nacido en el Estado-nación o en los sistemas tradicionales de alcance global. Éstos conviven con numerosas formaciones históricas anteriores que son constitutivas del Estado-nación moderno, de modo que también en este sentido son configuraciones emergentes. El proceso de desnacionalización se en-

cuentra en plena marcha, lo que no implica que vaya a ser absoluto, pues ningún proceso histórico lo es. Sin embargo, podemos esperar una mayor desnacionalización. En los apartados que desarrollamos a continuación, se apunta a esa dinámica de formaciones con frecuencia inestables aún, pero también a la desestabilización que provocan en las formas anteriores.

En el primer apartado, se presentan ciertas cuestiones fundamentales sobre el método y la interpretación que desarrollamos en este trabajo y sobre los programas de investigación y producción teórica que se abren a partir de ellos. En el segundo apartado, se reúnen los diversos aportes de cada capítulo desde la perspectiva del territorio, la autoridad y los derechos. En el tercer apartado, se estudia el desplazamiento de las fronteras nacionales a las nuevas demarcaciones fronterizas, mientras que en el cuarto se analiza el desplazamiento de las escalas centrípetas enmarcadas en la normatividad del Estado-nación a las escalas centrífugas de los ensamblajes transfronterizos de territorio, autoridad y derechos. Así, el tercer apartado toma la noción de frontera como elemento central para examinar de qué modo su desestabilización rearticula el territorio, la autoridad y los derechos, y el cuarto estudia la proliferación de órdenes especializados que conllevan una multiplicidad de marcos normativos, temporales y espaciales allí donde antes el proyecto del Estado moderno era organizar su territorio en términos de un solo orden normativo (la *raison d'état*) y de un orden espacio-temporal unitario.

#### SOBRE EL MÉTODO Y LA INTERPRETACIÓN

En el presente libro se desarrollan dos estrategias de investigación. Una de ellas consiste en usar la historia como una serie de experimentos naturales para elevar el nivel de complejidad con el que explicaremos el desplazamiento hacia la era global, movimiento que tiende a ser simplificado en términos de un aumento de la interdependencia y de la compresión espacio-temporal. Con una estrategia de investigación que incorpora más opciones y variables es posible profundizar sobre una tesis fundamental, a saber, que los cambios importantes en los sistemas complejos no pueden empezar desde cero, sino que se generan, al menos parcialmente, a partir de ciertas capacidades instrumentales desarrolladas en etapas anteriores. Se trata de un proceso con un alto grado de condicionamiento que supone un punto de inflexión y una nueva lógica organizadora. La elección de

determinadas coyunturas históricas que permiten captar este tipo de cambios sirve a los fines de elaborar herramientas analíticas para estudiar dichas transiciones y, en segundo lugar, comprender con más profundidad una de ellas: la transición a la era global.

Otra de las estrategias está destinada a no caer en la trampa de la endogeneidad que muchas veces afecta a las ciencias sociales. Esta estrategia parte del supuesto de que aislar los componentes fundacionales que integran ciertas totalidades sociales y geopolíticas importantes permite obtener una perspectiva crítica que difiera de los puntos de vista centrados en esas totalidades por sí mismas. Por otro lado, nos ayuda también a captar la labor de ensamblaje de esos componentes según una nueva lógica organizadora. Las totalidades pertinentes en este trabajo son el Estado-nación y la escala mundial, estudiados a través de sus instancias específicas. Los componentes seleccionados en cada caso (el territorio, la autoridad y los derechos) se aislaron en tanto elementos esenciales de la sociedad y la geopolítica. Aunque adopten formas y contenidos específicos en cada ensamblaje, se los puede concebir como componentes transhistóricos. En efecto, esa combinación de su presencia a través del tiempo y el espacio con sus inserciones institucionales y sus contenidos específicos permite que los consideremos categorías analíticas. El grado de disgregación que presentan, comparado con las totalidades en las que se ensamblan, posibilita el rastreo de los modos en que ciertos elementos particulares de cada componente se reubican en sistemas nuevos.

A partir de estas dos estrategias de investigación, he construido determinadas categorías analíticas que sirven para abordar la cuestión del cambio en los sistemas complejos y la formación de tales sistemas. Se trata de las "capacidades", los "puntos de inflexión" y las "lógicas organizadoras". Entiendo por capacidad un ensamblaje particular de institucionalizaciones específicas del territorio, la autoridad y los derechos, aunque, en términos más generales, la categoría puede abarcar cualquier variable crítica elegida por el investigador. Un punto de inflexión, por su parte, es una combinación particular de dinámicas y recursos que puede abrir paso a una nueva lógica organizadora. Aquí, se forman nuevas capacidades, pero a la vez ciertas capacidades específicas se desprenden de las lógicas organizadoras anteriores y se insertan en la nueva lógica, con frecuencia como elementos constitutivos. En su sentido más abstracto, una lógica organizadora es toda dinámica centrífuga/centrípeta y todo sistema de relaciones que constituya un orden, en nuestro caso, un orden social y geopolítico. Así, resultan pertinentes para este libro los tres que en general se describen como el orden feudal, el orden nacional y el orden global.

Una de las premisas en las que se basa el presente trabajo es que el conocimiento sobre las múltiples dinámicas que configuran las transiciones históricas concretas nos ayuda a elevar el nivel de complejidad para estudiar y comprender las transformaciones actuales. No me propuse aquí aislar una cantidad limitada de variables causales según el criterio corriente de que menos es más, sino recuperar el carácter multifacético y multidireccional de las transiciones históricas, lo cual sirve para comprender los procesos de desarticulación que producen una multiplicidad de capacidades, la captura de algunas de ellas mediante las dinámicas de inflexión y las posteriores clausuras que conforman toda lógica organizadora. Por medio de esta estrategia, también recuperamos las historias truncas de las dinámicas y condiciones que en su momento parecieron dominantes, pero no se insertaron en el proceso de histéresis de los ordenamientos posteriores. Asimismo, damos cuenta de que ciertas capacidades significativas para el orden primero pueden resultar esenciales en la formación del orden siguiente, siempre sujetas a la inserción en una nueva lógica organizadora que puede alterar su valor.

En general, estas dinámicas son las que se pasan por alto o se excluyen en la producción teórica predominante de las ciencias sociales sobre el auge del Estado territorial. Desde esas perspectivas, el orden feudal representa un obstáculo que debe superarse porque funciona en el sentido contrario al de las dinámicas centrípetas que caracterizan al Estado-nación. A su vez, las explicaciones e interpretaciones sobre la era global de la actualidad tienden a postular que lo global y lo nacional se excluyen mutuamente, una suerte de proceso inverso, en el que se concibe lo global como opuesto a lo nacional.

Al recuperar el carácter multifacético y multidireccional de las transiciones históricas (sobre todo, del orden feudal al nacional), se puede demostrar que la transición actual de lo nacional a lo global no resulta tan definida como parece indicarlo tal oposición. Así, determinadas coyunturas históricas funcionaron en el presente trabajo como una suerte de experimentos naturales, lo que dotó de objetivos teóricos y analíticos a mi análisis de la historia. Se trata de experimentos naturales que han sido completados, pero deben distinguirse de las concepciones del pasado como una entidad completa. Estas coyunturas pueden ayudarnos a comprender la naturaleza del cambio social en los sistemas complejos. Al concentrarme en las capacidades constitutivas de determinados órdenes y rastrear su decadencia o su transición a otras etapas históricas, tengo la posibilidad de recuperar cierta información sobre la configuración de los elementos básicos para el nuevo orden. En este punto, las capacidades

pueden concebirse como intermediarias en la transición de una a otra formación predominante, lo que marca una contraposición con los métodos que se centran en los atributos de las formaciones predominantes (el orden feudal, el orden nacional y el orden global) o en los atributos de lo "nuevo" (como las explicaciones tecnológicas del cambio). Nuestra estrategia nos ayuda a navegar por ese mar de detalles que es la historia ya superar la representación de las transiciones como fenómenos que eliminan los elementos fundamentales que caracterizan al orden anterior. En efecto, la transición del orden feudal al nacional está mucho más marcada por las articulaciones de lo que indican las descripciones tradicionales del proceso, aunque esta tendencia de la producción teórica tiene sus honrosas excepciones, las cuales han contribuido con el desarrollo de mi análisis contrario.

Una de las hipótesis fundamentales para el presente trabajo es que no se puede comprender el significado de la globalización si limitamos su estudio a las características de los procesos e instituciones manifiestamente globales. Si bien la identificación de sus características no tiene nada de malo, es insuficiente. En muchos sentidos, se trata de atributos de los sistemas globales, pero no explican la naturaleza de esa transformación que pretendemos denominar con el vocablo "globalización".

#### TERRITORIO, AUTORIDAD Y DERECHOS: ENSAMBLAJES NACIONALES Y GLOBALES

Según la metodología y la heurística del presente trabajo, el análisis en profundidad de los rasgos formales y materiales que caracterizan los ensamblajes de territorio, autoridad y derechos nos permite dar cuenta de los cambios fundacionales provenientes del interior de los sistemas complejos, en lugar de limitarnos a las consecuencias de las fuerzas externas. Así, las transformaciones en el seno del Estado-nación representan un factor fundacional de la era global que hoy atravesamos. Desde la perspectiva del territorio, la autoridad y los derechos, esta transformación adopta la forma de un reensamblaje de determinados elementos en nuevas configuraciones desnacionalizadas que pueden operar a nivel subnacional, nacional o global. La instancia de desensamblaje, aunque sea parcial, desnaturaliza aquello que se ha naturalizado, muchas veces de manera inconsciente, es decir, la constitución nacional del territorio, la autoridad y los derechos, y la concepción de que lo global representa la ruina de estos

elementos. Cada uno de ellos sirve para desarticular las dos categorías predominantes: lo nacional y lo global.

En la Primera Parte, presentamos un análisis sobre la formación de determinadas capacidades que, a la larga, resultaron fundacionales para el surgimiento del Estado-nación. Entre ellas, podemos mencionar la autoridad difusa conferida por la divinidad del monarca, que posibilitó la idea de la soberanía secular, así como la economía política de la territorialidad urbana, centrada parcialmente en el desarrollo de formas laicas y constitucionales de autoridad y derechos. A su vez, el desarrollo del capitalismo industrial produjo algunas de las personalidades jurídicas fundacionales para el Estado-nación. La burguesía, como agente histórico y persona jurídica, es el sujeto histórico para la creación del régimen de propiedad privada sobre los medios de producción y para la construcción de un sujeto desfavorecido: el obrero. En tanto persona jurídica, este último es el sujeto que está obligado por la ley a respetar la propiedad privada sobre los medios de producción. En ambos casos, se observa una clara diferencia con respecto a las nociones anteriores del monarca como propietario de los medios de producción y de la servidumbre, pero también con respecto a las concepciones tribales de la posesión y el usufructo colectivos, centradas en el derecho comúnmente conocido como consuetudinario, o sea, el derecho de las tribus germánicas (véase el capítulo 2). El Parlamento británico asume su más pleno rol histórico en la construcción de estas personas jurídicas. Con el transcurso del tiempo, comienza a ocuparse de desentrañar las tensiones y los conflictos entre esos dos sujetos, lo que deriva en las negociaciones que dan origen al Estado regulador y benefactor. En el capítulo 3, se demuestra brevemente que este fenómeno ocurrió en todas las grandes potencias de la época, aunque en condiciones muy variables que produjeron formalizaciones hasta cierto punto diferentes. En los Estados Unidos, por ejemplo, el Poder Judicial cumplió una función más importante en la configuración del obrero desfavorecido en tanto persona jurídica, mientras que, al igual que en Gran Bretaña, el Congreso a la larga promulgó diversas leyes orientadas a proteger a los trabajadores y a los sectores desfavorecidos, así como al Estado benefactor.

En la Segunda Parte se aporta legibilidad al desensamblaje parcial y especializado de ciertos componentes nacionales, proceso que resulta fundamental para constituir lo global. Esto destaca la necesidad de dejar de lado las descripciones generales para analizar las dinámicas parciales y sumamente especializadas o particularizadas, así como sus variables según el país. Asimismo, demuestra que la era global de la actualidad está conformada en parte por sistemas globales que evolucionaron a partir de

ciertas capacidades constitutivas del Estado territorial soberano. En otras palabras, algunas capacidades del Estado nacional, caracterizado por la exclusividad y la sujeción territorial, con el transcurso del tiempo posibilitaron la formación de determinados sistemas globales que no requieren de exclusividad ni de territorialidad. A diferencia de la concepción predominante en la bibliografía sobre la globalización, mi interpretación no concibe a lo global y lo nacional como entidades que se excluyan mutuamente. El mercado global de capitales (véanse capítulos 5 y 7) y los cambios en la relación entre el ciudadano y el Estado (véanse capítulos 6 y 7), entre otros fenómenos, ponen en evidencia que existen nuevos ordenamientos en el ensamblaje de los elementos que constituyen lo global. Por otra parte, estos capítulos también aportan legibilidad a la concepción de la globalización como un proceso en parte endógeno del Estado nacional.

Cada uno de los capítulos que componen la Segunda Parte se enfoca en un espacio particular para este tipo de labor heurística y analítica. En el capítulo 4, por ejemplo, se trata una de sus dimensiones fundamentales: la del Estado-nación y, en especial, el aparato estatal en su sentido más estricto, como ámbito vital para algunas transformaciones que abren paso a la era global. Si bien no es el único ámbito donde esto sucede, el aparato estatal constituye el dominio más complejo para ese proceso. Por ende, sus transformaciones tienen un carácter potencialmente estratégico y de vasto alcance, lo cual se debe, en buena medida, a su importancia institucional en el ensamblaje de lo social, pero también a la dinámica centrípeta del Estado en los últimos doscientos años, que absorbió en sus estructuraciones distintivas una gran proporción de la vida social y la geopolítica, las cuales se vieron nacionalizadas. A diferencia de lo que sucede en numerosos trabajos teóricos sobre la globalización, el análisis presentado en este libro les otorga una importancia crucial a las transformaciones internas del aparato estatal y del Estado-nación, aunque esta última sea una categoría más difusa y discursiva.

Todos estos temas tan diversos se analizaron con especial detenimiento por medio de un estudio sobre el sistema de Bretton Woods y el aparato estatal de la actualidad, pues ambos representan espacios que han generado mucha confusión en los trabajos sobre la época contemporánea. Según varios especialistas en globalización, en última instancia, el de Bretton Woods fue un intento explícito de organizar un sistema de gobernabilidad internacional que le dio el puntapié inicial a la era global. Sin embargo, en el capítulo 4 presentamos un análisis extenso donde explicamos por qué este sistema no forma parte de la lógica organizadora de la era global, en tanto se trata de un sistema de gobernabilidad internacional orientado a

garantizar la autonomía relativa de los estados nacionales con respecto a las fuerzas globales. Por lo tanto, exhibe un carácter opuesto al del sistema de gobernabilidad global que observamos en la actualidad, orientado a la apertura de los países para recibir a las empresas, los mercados, los flujos y las normas globales de todo tipo y, en un plano más fundacional, a instalar nuevas lógicas organizadoras que reemplacen ciertos componentes de la lógica estatal. No obstante, es verdad que el sistema de Bretton Woods desarrolló capacidades para la gestión de las dinámicas globales y que algunas de esas capacidades se incorporaron en la nueva lógica organizadora de la era global. En cuanto al Estado, suele colocársele en un papel de víctima con respecto al ascenso de los sistemas globales. Sin embargo, el análisis que aquí elaboramos produce un panorama mucho más diferenciado, en tanto presta especial atención a la redistribución interna del poder en el ámbito estatal, cuyos resultados demuestran que, debido a la globalización, el Poder Ejecutivo está adquiriendo más facultades que el Legislativo y el Judicial. Así, queda comprobado que la lógica organizadora de la era nacional y la lógica organizadora de la era global están compuestas por los estados y las economías políticas mundiales, pero estos componentes se ordenan de manera diferente en cada una de ellas. Un modo de registrar esas diferencias es estudiar la estructuración del territorio, la autoridad y los derechos en cada etapa.

Tomando el ejemplo de los Estados Unidos como caso paradigmático, en el capítulo 4 analizamos los cambios dentro del aparato estatal en su sentido más estricto. Si bien no representa necesariamente la condición estatal en este momento, dicho Estado exhibe una instancia extrema de transformación interna. Entre los países desarrollados, estos cambios se observan también en Gran Bretaña e Italia, mientras que en el Sur global se registran transiciones similares en países tan variados como Argentina y Malasia, aunque nunca en condiciones tan extremas. En el caso de los Estados Unidos, los cambios giran en torno a dos desplazamientos fundamentales. Uno de ellos es la redistribución del poder entre el Ejecutivo, el Legislativo y el Judicial, caracterizada por la predominancia casi inmediata del Ejecutivo a partir de 1980 y por la pérdida de facultades en el Legislativo tras un período de innovaciones y firmeza entre 1960 y 1980. A mi juicio, este desplazamiento se debe, en parte, a que las políticas de privatización y desregulación, entre otras, vacían de contenido las funciones de control y elaboración de normas que detenta el Congreso. Esta asimetría altera profundamente una de las reglas constitutivas de la democracia liberal. El otro gran desplazamiento consiste en una reconstitución de la división entre la esfera pública y la privada, división que tiene carácter fundacional

para el Estado liberal. En términos históricos, tal distinción fue constitutiva para el surgimiento y el ascenso de la burguesía en tanto sujeto que encarna la legitimidad de la propiedad privada sobre los medios de producción, en un momento en que el Estado llevaba cientos de años ocupando un lugar protagónico como principal actor económico.

La gran pérdida de poder que sufre la legislatura estadounidense a partir de 1980 genera un déficit democrático que no es producido exclusivamente por la globalización, como suele pensarse, sino que tiene su origen en el seno del Estado liberal. El Poder Legislativo es la rama más abierta del gobierno democrático, pues opera en torno a la deliberación pública y ha cumplido una función estratégica a lo largo del siglo xx en la corrección (parcial) de los desequilibrios de poder entre obrero y patrón, o entre Estado y ciudadano. En el capítulo 4, se examina una de las dinámicas principales que facilitaron esa pérdida de poder por parte de la legislatura: la dinámica de desregulación, privatización y mercantilización de las funciones públicas que priva al Legislativo de sus facultades de control. Si bien las descripciones más corrientes agrupan estos procesos bajo la categoría general de pérdida de poder estatal, en el capítulo 4 se demuestra que esa representación no es adecuada. En efecto, algunas de las facultades que perdió el Legislativo fueron a parar al Ejecutivo a medida que numerosos organismos especializados se apropiaban de las funciones de control antes atribuidas a las comisiones legislativas. Uno de los mecanismos básicos para este desplazamiento es el uso de la legislación existente para instituir los cambios, a veces fundacionales, pues la creación de nuevas normas requeriría la participación del Congreso. La utilización de los organismos reguladores existentes para ejecutar diversas formas de desregulación y privatización implica que esos cambios quedaron fuera del debate público que suponen las deliberaciones legislativas en la creación de leyes nuevas. El capítulo 4 contiene una evaluación más bien negativa sobre esta reinterpretación de las normas existentes, puesto que evitar la elaboración de leyes nuevas es también evitar el debate público de mayor alcance y, por lo tanto, privar de información a la ciudadanía. Es más, aunque la proliferación de organismos gubernamentales especializados con facultades de regulación y control que antes pertenecían al Legislativo no necesariamente supone un aumento de poder para el Ejecutivo, en lo concreto se ha dado ese fenómeno, pues este último ha adoptado la postura de quien detenta el poder exclusivo sobre la administración pública. Hecho que, a su vez, ha sentado las bases para las formas particulares de incremento de la confidencialidad en el Poder Ejecutivo y sus argumentos sobre la licitud del desgaste formalizado que han sufrido los derechos de intimidad de la ciu-

dadanía, con la Ley Patriótica como instancia extrema. En tanto y en cuanto la desregulación, la privatización y la mercantilización de las funciones públicas resultan esenciales para las nuevas formas de globalización económica corporativa, estos cambios en el seno del Estado pueden concebirse en el marco de la transformación fundacional que hoy atravesamos.

Cabe ahora preguntarse cómo teorizar sobre el desgaste de dos premisas fundamentales del Estado liberal, a saber: el equilibrio de poderes en el ámbito estatal y la separación entre la esfera pública, sujeta al escrutinio público, y la esfera privada, firmemente protegida de la acción estatal. La pérdida de poder que afecta al Legislativo tiene sus consecuencias, pues éste debería obligar al Ejecutivo a rendir cuentas sobre sus actos y garantizar una instancia pública para el proceso de implementación de cambios importantes en la ley, hoy disfrazados como reinterpretaciones ejecutivas de la legislación existente. Estas tendencias señalan que se está dando una privatización parcial y aguda de ciertos componentes clave del Poder Ejecutivo que generan un reordenamiento profundo en el interior del Estado y un desgaste de los derechos de privacidad en la ciudadanía. Esa privatización parcial del Poder Ejecutivo y ese desgaste en los derechos de los ciudadanos alcanzaron su punto máximo durante el gobierno de Bush. No obstante, en lugar de interpretar esas modificaciones como consecuencias del abuso de poder por parte del gobierno, es decir, como fenómenos anómalos, considero que son procesos mucho más profundos y sistémicos. Se trata de desplazamientos que comenzaron en la época de Reagan y que, en cierto modo, no responden a divisiones partidarias. Así, siguieron su curso durante la presidencia de Clinton, aunque con un mayor grado de responsabilidad pública y con un menor grado de confidencialidad, dada la fuerte presencia de ese mandatario durante su período y la intensa participación pública.

Gracias a la naturaleza de estas transformaciones y a sus modalidades a veces extremas en los Estados Unidos, dicho Estado se convierte en un espacio heurístico en tanto los cambios que allí se dan nos permiten discernir cuáles son las limitaciones del Estado liberal para dar cabida a ciertos rasgos característicos de la era global, como la globalización económica y las nuevas guerras globales en las que participa ese país. Asimismo, el Estado estadounidense funciona como un espacio heurístico para comprender si tales desplazamientos dependen de la hegemonía o si, en cambio, son emblemáticos de la nueva era, aunque el caso estadounidense no sea representativo de todos los países desarrollados. Por mi parte, me inclino más por la segunda opción, es decir, que son cambios emblemáticos de la nueva era y, en ese sentido, indican que ésta no se adapta tan fácilmente

al Estado liberal tal y como se lo ha constituido a lo largo de la historia. De todos modos, se trata de un interrogante que aún no tiene respuesta. No obstante, lo que sí señalan estos cambios es que se está cruzando una línea, puesto que se registra una difuminación de las fronteras del Estado liberal. A los fines de mi análisis, este proceso forma parte de los elementos constitutivos de la nueva era global.

En los capítulos 5 y 6, se estudia cómo funciona esta dinámica por medio de dos categorías fundacionales: el capital y la ciudadanía. Hoy en día, éstas se constituyen de manera mucho más esquiva, difusa, compleja, multifacética y mediada que hace apenas veinte años, por no decir hace siglos. Mi intención fue dar cuenta de los cambios en la división entre la esfera pública y la privada y en la relación entre el Estado y los ciudadanos. En el capítulo 5, se postula específicamente la existencia de un proceso de privatización en las capacidades normativas que antes correspondían a la esfera pública del Estado-nación y eran parte de la autoridad soberana, mientras que en el capítulo 6 se postula la existencia de una transformación en el vínculo entre Estado y ciudadano o en la arquitectura general de la pertenencia política dentro de un contexto donde el Poder Ejecutivo está horadando algunos derechos fundacionales sobre la intimidad de los ciudadanos, y éstos, a su vez, están ampliando el sentido de la ciudadanía para superar las formas más acotadas a la lealtad exclusiva con respecto al Estado. Algunos de estos temas se retomaron en la Tercera Parte desde la perspectiva de las nuevas tecnologías interactivas computarizadas que posibilitan formas novedosas de socialización.

Por otro lado, también identificamos nuevas geografías de poder, es decir, las estructuraciones específicas de territorio, autoridad y derechos que constituyen formas de poder. Una de ellas, analizada en el capítulo 4, corresponde al seno interno del Estado: es el traslado de poder del Legislativo al Ejecutivo, sumado a un aumento en el nivel de confidencialidad del accionar de este último. La otra, estudiada en el capítulo 5, corresponde a una esfera externa: se compone de un nuevo orden institucional privado y vinculado con la economía global, y de otros órdenes institucionales como la red internacional de ONG y el régimen internacional de los derechos humanos. Sin embargo, lo que resulta fundamental para mi análisis es comprender que esa esfera externa presenta dimensiones más complejas, im- posibles de captar mediante una concepción dicotómica de lo global y lo nacional como elementos que se excluyen mutuamente. Incluso en los casos en que se aloja dentro del aparato estatal y de otros componentes nacionales, esta geografía "externa" constituye al mismo tiempo un espacio que se diferencia de lo nacional y, por lo tanto, produce una desarticulación

del territorio y la autoridad o parte de tal desarticulación, en contraste con el Estado-nación. Esta geografía externa del poder es un campo de fuerzas que presenta una amplia gama de actores extraestatales y que altera la distinción histórica entre la esfera pública y la esfera privada. Tanto esta nueva geografía “externa” del poder como las transformaciones en el interior del Estado son procesos parciales e incipientes, pero de carácter estratégico.

Dada mi formulación, los procesos identificados presentan un alto grado de complejidad y especialización que, por momentos, requiere una profundización sobre determinados dominios, ya sea porque encarnan el cambio (como, por ejemplo, el mercado global de capitales) o porque son casos emblemáticos de algunas tendencias novedosas (como, por ejemplo, las nuevas formas de arbitraje internacional privado). Algunos de estos procesos, sin embargo, se siguen representando en la mayoría de los casos como procesos nacionales. Así, me propuse detectar desplazamientos fundacionales que, por ahora, tal vez operan sólo en los márgenes o constituyen componentes menores (aunque estratégicos) de numerosos sectores institucionales más amplios y rutinarios. Para tratar este tema, me concentré en determinadas dinámicas sumamente especializadas que se estudian en el capítulo 5. Allí se postula que los rasgos característicos del nuevo orden institucional casi exclusivamente privado son su capacidad para privatizar lo que hasta ahora era público y desnacionalizar las autoridades y funciones que hasta ahora eran propias del Estado-nacional. Esa capacidad de privatización y desnacionalización se basa en ciertos cambios sobre componentes específicos del territorio, la autoridad y los derechos tal y como han sido constituidos históricamente en el Estado nacional. Uno de los puntos fundamentales que se desarrollaron fue la autoridad normativa, de naturaleza especializada y parcial, que detenta el nuevo orden institucional privatizado para el gobierno de la economía global corporativa, así como sus capacidades de gobernabilidad. En otras palabras, observamos el surgimiento de una nueva normatividad privada que ha incorporado elementos correspondientes a la autoridad estatal, pero queda por fuera de la normatividad existente hasta ahora, que sigue siendo, en cierta medida, la principal normatividad del período moderno, es decir, la *raison d'état*. Al mismo tiempo, esta nueva normatividad proveniente del ámbito privado se instala parcialmente en el dominio público, donde reaparece como parte de las políticas estatales. Este proceso en particular representa una de las dinámicas que desnacionalizan los programas políticos del Estado nacional tal como se las ha construido históricamente. Así, determinados componentes institucionales del Estado comienzan a funcionar como espacio institucional para la operación de las poderosas di-

námicas que hoy constituyen el “capital global” y el “mercado global de capitales”. En consecuencia, esos componentes institucionales estatales reorientan sus propias actividades en materia de políticas (y, en un sentido más amplio, los programas políticos de Estado) hacia los requisitos de la economía global.

Las dinámicas de este tipo desestabilizan el sentido de lo “nacional” en los componentes institucionales del Estado que se vinculan con la implantación y la regulación de la economía global, pero lo hacen en el marco de la ley, no por fuera de ella. El territorio nacional y la autoridad estatal asumen nuevos significados. Ahora bien, esta desestabilización se torna visible, por ejemplo, en el mercado electrónico de capitales, como lo demuestran los trabajos de investigación que se centran en el gran poder de dichos mercados sobre los gobiernos nacionales. No obstante, la desnacionalización de la labor estatal requerida para posibilitar el funcionamiento de la economía global es un proceso mucho menos visible y menos estudiado en la bibliografía sobre la globalización, incluso en los trabajos sobre el mercado de capitales. Aquí demostramos, entonces, que ese proceso constituye una de las dinámicas centrales para el funcionamiento de esos mercados y para otros componentes fundamentales de la globalización económica. Con esto me propongo describir las transformaciones fundacionales producidas por la creciente incidencia de las lógicas privadas que circulan a través del dominio público, donde reaparecen como políticas de Estado. A mi juicio, se trata aquí de una dinámica diferente a la “captura del Estado”, que en general se asocia con la corrupción y el incumplimiento de la ley. La desnacionalización de la labor estatal que describo en el capítulo 5 se da en el marco de la ley, al igual que los desplazamientos del dominio público al privado que analizo en los capítulos 4 y 6, sobre todo la perforación de los derechos de privacidad individual. En este sentido, el estudio del mercado global de capitales también nos permite comprender determinados cambios en la construcción de la esfera pública y la privada.

Un segundo espacio importante donde se constituyen y se filtran estas dinámicas es el de la pertenencia política al Estado moderno. En esta línea, estudiamos los cambios formales e informales que afectan a las instituciones fundacionales de la pertenencia en nuestra sociedad, a saber: la ciudadanía y el extranjerismo. Así, definimos a la ciudadanía como un contrato incompletamente teorizado entre el Estado y el ciudadano. En ese carácter incompleto ubicamos la posibilidad de cambio y, por ende, el foco de la investigación. Esta estrategia teórica y metodológica permite incorporar las prácticas informales de los ciudadanos y los extranjeros, así como las

posibilidades de cambio que abren estas prácticas, en tanto algunas reivindicaciones que se asocian a ellas pueden llegar a adquirir una dimensión formal como nuevos derechos, con frecuencia tras numerosos años de lucha desde la esfera informal.

Los cambios fundacionales que se observan actualmente en el seno del Estado y su posicionamiento en un campo de fuerzas más amplio (véanse los capítulos 4 y 5) suscitan un interrogante acerca del modo en que puede activarse tal carácter incompleto para dotar de nuevos rumbos a las instituciones de pertenencia o, aunque más no sea, a algunos de sus componentes. Este proceso supone una rearticulación, al menos parcial, del territorio, la autoridad y los derechos en esas instituciones. Los cambios mencionados resultan más visibles en las transformaciones formales y específicas que están atravesando algunos rasgos particulares de la ciudadanía como institución, a saber: la pérdida de derechos sociales asociada con la contracción del Estado benefactor, el desgaste de los derechos de privacidad individual y la opción de la doble nacionalidad, con el consiguiente debilitamiento de la noción de lealtad exclusiva a un Estado. En mi interpretación, estos y otros cambios aumentan la distancia entre el Estado y el ciudadano, es decir, suponen un alejamiento con respecto al principal aporte de la Revolución Francesa y la Revolución Estadounidense: la idea de que el Estado es el pueblo y el pueblo es el Estado. Esa distancia cada vez mayor entre Estado y ciudadanía, que se analiza en el capítulo 6, posibilita nuevas intervenciones (como, por ejemplo, demandar al propio gobierno) y nuevas estrategias de salida (como, por ejemplo, el imaginario sobre las identidades transnacionales).

Ahora bien, se trata de transformaciones que no están basadas necesariamente en la desterritorialización ni en las ubicaciones para la institución de la ciudadanía fuera del Estado nacional, que son elementos cruciales para la ciudadanía posnacional. Hablamos más bien de transformaciones que se dan en el interior del Estado, definidas como una desnacionalización parcial, a menudo especializada, de ciertos componentes particulares en la institución de la ciudadanía. En el otro extremo, representado por los inmigrantes sin papeles, destacamos las microtransformaciones que convierten a individuos carentes de personalidad formal en portadores de diversas legalidades, con frecuencia debido a las decisiones judiciales en los conflictos pertinentes o al accionar del régimen internacional de derechos humanos. A mi juicio, estas tendencias poseen una capacidad más profunda para generar nuevos significados en torno a la cuestión de la pertenencia que otros fenómenos mucho más visibles, como la renacionalización de la ciudadanía que se manifiesta principalmente en los países

desarrollados. No obstante, resulta difícil establecer el significado de estas dinámicas divergentes, en cierta medida porque se trata de un proceso histórico en desarrollo. Por mi parte, me inclino a interpretar esa renacionalización de la pertenencia política como un fenómeno que se arraiga en los ordenamientos anteriores del Estado-nación, los cuales reaparecen en formas purificadas o extremas precisamente porque se están debilitando o porque su esfera de acción se está reduciendo. Aunque es fácil concebir esta reaparición como una señal de fuerza, en realidad se trata del último suspiro de un factor en decadencia, o incluso, de un factor que ya no es sostenible en términos sistémicos. El uso de la religión y la "cultura" en reemplazo de la ciudadanía para construir la pertenencia bien puede ser un efecto del cambio en la relación entre Estado y ciudadano, con la correspondiente inseguridad que éste produce. Así, recurrir a las religiones no sería un anacronismo sino un fenómeno que surge de las modificaciones específicas de nuestra época.

En la Tercera Parte se investigan ciertas formaciones y dinámicas específicas que podrían concebirse como instancias extremas de los cambios en marcha, más que instancias intermedias o instancias generales que afectan a la mayoría de las personas, las instituciones y los agentes. Entre ellas, cabe mencionar una variedad de ensamblajes digitales de carácter global que reconfiguran determinados aspectos fundamentales del territorio, la autoridad y los derechos en tanto operan parcialmente por fuera de los marcos de la autoridad estatal y de numerosos derechos. Por más poder que hayan adquirido estos ensamblajes, en su mayoría son informales, al menos hasta ahora.

En el capítulo 7, se problematiza el supuesto de que estos ensamblajes digitales son autónomos con respecto al Estado-nación y a sus marcos de territorio, autoridad y derechos. Allí me propuse examinar la posible relación de esos ensamblajes con el Estado nacional y con los espacios particulares del Estado que atraviesan un proceso de desnacionalización reciente. En efecto, no podemos limitarnos a concebir esos ensamblajes digitales como elementos posnacionales, desarraigados del Estado-nación e intrínsecamente globales, o estaríamos cayendo en una generalización excesiva e incorrecta. Las prácticas y dinámicas variadas que se suman en la conformación de tales ensamblajes a menudo presentan profundas imbricaciones con factores no digitales, entre los cuales se encuentran múltiples instancias de lo nacional, pero también de lo desnacionalizado. Aunque tienen alcance global, algunos de estos nuevos ensamblajes digitales se encuentran firmemente arraigados en elementos específicos de lo local y, con frecuencia, derivan su significado de los ámbitos no digitales.

En ese sentido, se configuran como capacidades instrumentales muy poderosas que constituyen procesos específicos de desnacionalización, con lo cual aportan nuevos significados al territorio, la autoridad y los derechos. Por lo tanto, los ensamblajes digitales con alcance global podrían concebirse como zonas fronterizas analíticas para estudiar el carácter de lo global, aunque el nuevo universo electrónico no equivalga totalmente a lo global ni viceversa.

A fin de abordar estos interrogantes e interpretaciones, se requiere de nuevas herramientas teóricas y metodológicas. Las ciencias sociales aún no cuentan con todos los instrumentos necesarios para estudiar estas nuevas capacidades tecnológicas de manera tal que se incorpore como factor su carácter distintivo sin perder la complejidad de la perspectiva sociológica. En otras palabras, todavía no llegan a analizar el tema sin caer en el determinismo tecnológico ni en el presupuesto de que estas tecnologías son variables independientes para observar sus efectos sobre diversos objetos existentes de estudio socio-científico, como el trabajo, la familia y la política. Así, los marcos metodológicos existentes para el análisis de estas tecnologías dejan afuera la posibilidad de que lo digital ayude a construir nuevos dominios que deberán configurarse como nuevos objetos de estudio, más allá de los existentes. Por ende, el análisis realizado en los capítulos 7 y 8 responde a la necesidad de dar cuenta de esos nuevos dominios, insertando lo digital en campos conceptuales y materiales más complejos que los elegidos tradicionalmente. En términos analíticos, esta propuesta puede equipararse con la labor realizada en la Segunda Parte, que apunta a insertar lo global en los dominios más densos y complejos de lo nacional.

Esto tiene sus consecuencias teóricas y políticas: por ejemplo, los ensamblajes que se estudian a lo largo del presente trabajo suponen la existencia de ordenamientos espacio-temporales distintivos. En el capítulo 8, se analiza una serie de prácticas que no son del todo nacionales ni globales y que, en conjunto, forman nuevos órdenes temporales en el interior del ámbito nacional. Por lo tanto, se contraponen a la tendencia histórica secular que conlleva la burocratización y la estandarización de los órdenes espaciales y temporales de lo nacional. A su vez, este fenómeno implica que incluso los mercados electrónicos globales pueden tener que responder por sus actos ante las autoridades nacionales, en tanto existe una imbricación parcial entre ellos y una red de centros financieros ubicados dentro de los Estados nacionales. Algunas de las cuestiones analizadas en los capítulos 6 y 7 apuntan a ello.

DE LAS FRONTERAS NACIONALES A LAS DEMARCACIONES FRONTERIZAS:  
CONSECUENCIAS PARA LA AUTORIDAD TERRITORIAL

La soberanía estatal suele concebirse como la autoridad exclusiva sobre un territorio en particular. Hoy en día, resulta evidente que en ella se articulan normas y condiciones propias y externas. Si bien continúa siendo una propiedad del sistema, su inserción institucional y su capacidad de abarcar todas las facultades de legitimación en tanto fuente de derecho se han visto desestabilizadas. La dimensión política de la soberanía contemporánea es mucho más compleja de lo que puede suponerse a partir de la noción de exclusividad territorial.

La cuestión del territorio como parámetro de la autoridad y los derechos ha ingresado en una nueva etapa. Aunque la autoridad exclusiva del Estado sobre su territorio todavía es la modalidad de autoridad última que prevalece en la economía política global, en términos formales ya no es tan absoluta como alguna vez se quiso. Además, los casos presentados en los capítulos 2 y 3 nos indican que prevalecer no equivale a ser la modalidad dominante. Por otra parte, determinados componentes básicos de esa autoridad que conservan una forma y una inserción institucional en el Estado-nación ya no son nacionales en el sentido histórico del concepto. Así, para entender algunos de estos asuntos y abrirlos a la investigación, resultará útil concentrarse en uno de sus elementos: la capacidad que representa el poder de la frontera geográfica en el proyecto del Estado-nación moderno.

Actualmente, asistimos a la formación de ordenamientos globales, sólo en parte territoriales, que incorporan ciertas protecciones tradicionalmente arraigadas en los regímenes de fronteras nacionales (véase el capítulo 5). Así como el Estado siempre ha tenido la capacidad de delimitar su propio territorio mediante instrumentos legales y administrativos, también posee la capacidad de cambiar esas delimitaciones, por ejemplo, mediante una desregulación y una apertura de las fronteras para que ingresen las empresas y las inversiones extranjeras. La pregunta que surge entonces es si esto indica que las capacidades asociadas a la territorialidad (una forma de autoridad exclusiva y última) pueden desarticularse del territorio geográfico. Esa posible desarticulación será de carácter variable y parcial, según qué sea aquello que se está sometiendo a tal autoridad. A su vez, esto suscita un interrogante acerca de las demarcaciones fronterizas y su funcionamiento en el interior del Estado-nación.

El material analizado en la Segunda y la Tercera partes de este trabajo señala que esa desarticulación adopta dos formas generales. En primer lugar, la frontera se encuentra inserta en el producto, la persona o el ins-

trumento: todo agente móvil internaliza los rasgos fundamentales de la frontera. En segundo lugar, la frontera puede presentar múltiples ubicaciones, ya sea en el interior de una empresa o en una larga cadena transnacional de posiciones que pueden adentrarse en el territorio y las instituciones nacionales. Las ciudades globales presentan una concentración desproporcionada de este tipo de ubicaciones: en general, se trata de ubicaciones institucionales que asumen un correlato territorial. Un ejemplo de ello sería la gran concentración de instalaciones bancarias internacionales existente en la ciudad de Nueva York. Ahora bien, en principio, las ubicaciones institucionales no precisan un correlato territorial. Las capacidades de demarcación fronteriza están en plena etapa de reubicación, lo que da lugar a todo un nuevo campo de investigación. Si hay un sector en el que pueden empezar a observarse nuevas capacidades de demarcación fronteriza más estables, con sus correspondientes ubicaciones geográficas e institucionales, ése es el sector de la economía global corporativa (véanse capítulos 5 y 7).

Así, en lugar de concebir las tan mentadas movilidades de la era global como una función de la globalización y de las nuevas tecnologías, postulo que esos nuevos tipos de movilidad también pueden surgir de una tercera dimensión crítica: el hecho de que las capacidades de delimitación fronteriza del Estado, centradas en los conceptos geográficos de frontera propios de los siglos XIX y XX, pueden convertirse en capacidades de demarcación de fronteras no geográficas que operen tanto en el plano transnacional como en el plano subnacional. En este proceso, determinadas protecciones legales se desarticulan de sus jurisdicciones territoriales nacionales y se incorporan en una variedad de regímenes, con frecuencia sumamente especializados o parcialmente globales, con lo que a menudo se transforman en obligaciones o derechos mucho más especializados. En esta dinámica también se observa que las capacidades cambian de curso y se vuelven parte de nuevas lógicas organizadoras. Un ejemplo sería el conjunto de derechos concedidos por los Estados receptores a las empresas extranjeras bajo los auspicios de la OMC, que en realidad desestabiliza los regímenes nacionales más antiguos. Muchos de estos derechos y garantías derivan de lo que antes era un conjunto de derechos y garantías nacionales empleado precisamente para distinguir a las empresas nacionales de las extranjeras. En efecto, tales derechos y garantías también fueron un componente fundamental en la construcción de la autoridad exclusiva del Estado sobre su territorio nacional.

Este desplazamiento de la frontera geográfica a las capacidades de demarcación fronteriza resulta mucho más frecuente y formalizado en el caso de los principales agentes de la economía global corporativa que en

el caso de otros actores, como los ciudadanos o los inmigrantes. Los intereses de las empresas y los mercados se han visto reorientados hacia nuevos tipos de protecciones institucionalizadas, mientras que los ciudadanos no han gozado del mismo beneficio. De hecho, el régimen internacional de derechos humanos es un sistema de protecciones más débil que el conjunto de normas dictadas por la OMC para proteger la circulación transfronteriza de los profesionales (véase el capítulo 6). Sin duda, también es más débil, aunque mucho más amplio, que el sistema de visados especiales para personas que viajan por negocios y para profesionales altamente calificados del sector tecnológico. Puesto que los estados nacionales están involucrados, de modo directo o indirecto, tanto en los regímenes de derechos humanos como en los regímenes comerciales, cabe preguntarse entonces cuánta divergencia es capaz de tolerar un sistema en materia de regímenes básicos.

Si bien la desarticulación de la frontera y la reinserción en los nuevos regímenes de demarcación fronteriza han adquirido carácter formal e institucional para los agentes de la economía global corporativa pero no para los ciudadanos, una perspectiva sistémica postularía que la institución de la ciudadanía está sufriendo las mismas presiones para orientarse hacia ciertos tipos específicos de desarticulación. Estas presiones liberarían a los ciudadanos de las ataduras estatales, es decir, les permitirían escapar de ese lazo firmemente institucionalizado y formalizado que es su vínculo con el Estado, aunque la mayoría de los trabajos teóricos convencionales al respecto postule el carácter inevitable de ese vínculo. En los capítulos 6 y 7, se analizan las modalidades formales e informales que adopta ese desplazamiento de la correspondencia histórica entre Estado-nación y ciudadanía. Se trata de dinámicas actuales que no se limitan a los famosos conceptos de identidad posnacional o transnacional, sino que incorporan también ciertas formalizaciones complejas en el seno del Estado, cuyo efecto es desnacionalizar parcialmente determinados componentes de la ciudadanía.

Uno de los modos de funcionamiento para las demarcaciones fronterizas que mencionábamos es la existencia de geografías específicas que suponen ciertas formas especiales de reterritorialización. La variedad de normas, criterios y subculturas vigentes en los centros financieros, por ejemplo, permiten el funcionamiento de ciertas demarcaciones fronterizas (véase el capítulo 7). En el caso de las nuevas demarcaciones fronterizas para los derechos individuales que derivan del régimen internacional de derechos humanos, se podría pensar que cuando un tribunal nacional emplea tales instrumentos para resolver un litigio también se está dando un tipo específico de reterritorialización de dichas funciones. Incluso en los espacios

digitales pueden identificarse instancias de reterritorialización, aunque se trate de un ámbito transfronterizo que, en principio, no revestiría carácter geográfico ni estaría sometido a la autoridad territorial (véase el capítulo 7). Sin embargo, se ha demostrado que el Estado puede ejercer su autoridad sobre las redes digitales por la vía indirecta de las normas para la producción y el uso de *hardware*, así como también por medio de las regulaciones en materia de contenidos y derechos de propiedad intelectual.

Ahora bien, cabría preguntarse entonces si estas reterritorializaciones especializadas suponen una reinserción en la autoridad exclusiva del Estado. Aunque los procesos presentados carecen de los parámetros territoriales que forman la base de la territorialidad, de todas maneras podrían representar una forma de autoridad estatal. La territorialidad, entendida como la autoridad exclusiva de la institución estatal sobre su territorio, fue un componente fundacional del Estado-nación. No se sabe a ciencia cierta si los tipos de inserción territorial descritos en la Segunda y la Tercera partes de este libro son elementos constitutivos del Estado, aunque sí articulan la autoridad estatal. Según mi interpretación, esas inserciones territoriales (como, por ejemplo, en el mercado financiero electrónico) no suponen necesariamente una sujeción a la autoridad exclusiva del Estado porque se basan en determinadas instancias de desnacionalización del derecho y de las políticas estatales a favor de un régimen global. Se trata de inserciones dentro del aparato institucional de la nación (o de algunos de sus componentes específicos) y, por ello, quedan sujetas a la autoridad estatal; sin embargo, no se puede considerar que sean constitutivas de la exclusividad territorial. Se trata de un marco para las relaciones entre el territorio y la autoridad estatal que abarca a las formas de globalidad constituidas por actores sujetos al espacio físico en ámbitos locales. En efecto, el vínculo actual entre el territorio y la autoridad estatal puede adaptarse a la existencia de espacialidades desnacionalizadas en el interior del territorio nacional. Asimismo, esa relación también abarca las diferencias en los órdenes temporales que analizamos en el capítulo 8. Todo esto presenta un claro contraste con los objetivos del sistema de Bretton Woods, que arroja luz sobre un conjunto de cuestiones relativas a las fronteras territoriales precisamente porque fue un régimen internacional orientado a reforzar las fronteras nacionales y la autoridad territorial, a proteger las economías nacionales de las fuerzas externas y a crear una autoridad supranacional. En la etapa actual, el objetivo es lograr todo lo contrario, o sea, abrir esas fronteras y, sobre todo, garantizar que se produzcan ciertas instancias estratégicas de desnacionalización.

La autoridad con parámetros territoriales puede adoptar muchas formas distintas, de manera que la exclusividad territorial asociada históri-

camente con el Estado-nación debería concebirse como apenas una de esas formas. En el capítulo 2, se postula que las ciudades medievales constituían un tipo de economía política de la territorialidad. Cabría preguntarse entonces si es posible elevar esta idea a un nivel más abstracto de modo que dé cabida a las formas específicas de autoridad territorial que observamos hoy en día. Algunas de ellas se constituyen como territorios desnacionalizados en el interior de los regímenes territoriales de carácter nacional, como sería el caso de las ciudades globales, pero no así el de las redes electrónicas para el mercado financiero. En la medida en que algunos componentes de las fronteras históricas se están transformando en extensas cadenas con múltiples ubicaciones dentro de los territorios nacionales, los dominios que, por consiguiente, quedan desnacionalizados en esos territorios forman un nuevo tipo de demarcación fronteriza interna. Habría que investigar si esas demarcaciones internas le otorgan ventajas especiales a algunos actores e instituciones. Por ejemplo, ¿conllevan capacidades equiparables con el arbitraje financiero? Todas estas cuestiones le dan mayor complejidad al tema de la autoridad estatal, que no ha dejado de ser un asunto crítico, pero no guarda ya tanta correspondencia con su representación en el derecho nacional e internacional como antes de la era global.

Otro tipo de autoridad estatal específica es la extraterritorialidad, una capacidad que resulta interesante en este contexto. Este tipo de autoridad fue y sigue siendo fundamental para un sistema internacional compuesto por estados nacionales que básicamente se reduce a la "comunidad" de estados. Ahora bien, ¿qué sucede con la extraterritorialidad en el contexto global? ¿Es cierto, como dicen algunos autores, que los nuevos regímenes globales son una variante de ella? Aunque esta forma anterior subsista, la dinámica actual indica que las inserciones territoriales en los países extranjeros no producen una extensión de la autoridad nacional, sino más bien una desnacionalización.

Cabe recordar aquí que, en la época feudal, las capacidades instrumentales para la formación futura de una soberanía territorial marcada por la autoridad unitaria se desarrollaban en modalidades organizativas que hubieran parecido incompatibles con el Estado territorial. Deberíamos preguntarnos entonces si hoy estamos ante una situación semejante de ilegibilidad y ambigüedad, aunque en sentido contrario. El Estado-nación continúa siendo la forma de organización y de autoridad prevalente, con distintos grados de dominancia. No obstante, como mencionamos en el presente apartado y en otras partes de este trabajo, ciertos componentes de la autoridad que fueron fundamentales para la construcción del Estado

territorial se están transformando en capacidades instrumentales para desarticular tal autoridad de su territorio exclusivo y aplicarla a múltiples sistemas de demarcación fronteriza. En la medida en que varios de esos sistemas funcionan dentro del Estado-nación, ese desplazamiento tan importante podría resultar invisible. Probablemente, la totalidad de sus repercusiones tardará un tiempo en tornarse visible. En su instancia más extrema, este proceso puede acarrear un desplazamiento de las capacidades históricamente asociadas con el Estado-nación a los ensamblajes digitales de alcance global, pero gracias a ese carácter extremo, dichos ensamblajes pueden permitir una mayor visibilidad del desplazamiento que otras transformaciones también fundacionales.

#### HACIA UNA MULTIPLICACIÓN DE ORDENAMIENTOS ESPECIALIZADOS: NUEVOS ENSAMBLAJES DE TERRITORIO, AUTORIDAD Y DERECHOS

Uno de los planteos desarrollados en el presente trabajo es que gran parte de la producción teórica sobre la globalización se ha centrado en lo que son, en el mejor de los casos, “eventos-puente” para este proceso de transformación fundacional, en lugar de estudiar la transformación propiamente dicha o, en palabras de Sewell, “el evento”. Desde la perspectiva del presente trabajo, las formaciones globales que han recibido más atención, como la reformulación del FMI o la creación de la OMC, son sucesos de transición que funcionan como indicadores de un cambio fundacional y como capacidades instrumentales para ese cambio. Sin embargo, las dinámicas concretas que se están configurando son mucho más profundas y radicales que entidades tales como el FMI o la OMC por sí solas. Estos organismos más bien son potentes recursos para construir un nuevo orden: no constituyen el orden en sí, sino sus instrumentos. En la misma línea, el sistema de Bretton Woods fue una gran capacidad instrumental que facilitó el surgimiento de algunas de las nuevas estructuras globales, pero en sí mismo no fue el comienzo del nuevo orden, como muchas veces se afirma en la bibliografía sobre la globalización. Esas entidades no son el núcleo de la transformación, por muy eficaces que puedan ser como soldados de la globalización. Aunque en parte deriva de esas capacidades tan potentes, la transformación en sí es mucho más compleja y profunda, si no más abarcadora. En todo caso, los trabajos teóricos sobre el imperio (D. Harvey, 2003; Hardt y Negri, 2000), más que sobre el FMI y la OMC, son los que se acercan con mayor precisión a la complejidad de los cam-

bios potenciales, a pesar de que no concuerdo con ellos en todos los puntos. Cabe recordar aquí que cuando el capitalismo industrial se estaba transformando en la dinámica dominante, casi no había personas, empresas o debates políticos que le prestaran atención. En términos objetivos, la condición prevalente seguía siendo la agricultura y el comercio.

Lo que reside en el núcleo de esa transformación fundacional es una marcada proliferación de subensamblajes, en los que se reúnen elementos que antes estaban incorporados en ámbitos institucionales más difusos del Estado-nación o, a veces, del sistema supranacional institucionalizado. Las nuevas capacidades de demarcación fronteriza arriba mencionadas cumplen una función esencial en la formación de estos ensamblajes particularizados. Estos últimos son formaciones parciales y, con frecuencia, sumamente especializadas, que se centran en una diversidad de proyectos y lógicas utilitarias. Esta tendencia acarrea varias consecuencias significativas, aun cuando lo que se constituye sea parcial y no abarque a toda la sociedad. Si bien en su mayoría se trata de ensamblajes incipientes, al menos por el momento, tienen el potencial de desestabilizar profundamente los ordenamientos institucionales prevalentes, es decir, el Estado-nación y el sistema supranacional. En este sentido, su condición analítica nos remite a lo que señalamos en el capítulo 3 sobre las primeras etapas de desarrollo del capitalismo industrial: aunque era la forma dominante, (todavía) no era la forma prevalente.

Esta diferenciación cada vez más aguda entre ámbitos que antes estaban fundidos en lo nacional o lo supranacional promueve una multiplicación de marcos espacio-temporales y una proliferación de órdenes normativos diversos, allí donde anteriormente la lógica dominante apuntaba a producir marcos nacionales unitarios en materia de espacialidades, temporalidades y normatividades. Aun cuando este fenómeno sea parcial antes que omnímodo, su carácter es estratégico.

Sin duda, hay ciertos rasgos de este fenómeno que nos retrotraen a la multiplicidad de sistemas de gobierno existentes en la Edad Media, pero si lo interpretamos en función de su definición como una multiplicidad de ensamblajes especializados de cierto tipo, encontraremos una diferencia básica, pues estos nuevos ensamblajes producen una clase de segmentación novedosa cuyo efecto es una suerte de desigualdad que atraviesa todas las escalas, las naciones, las grandes ciudades y los aparatos estatales. No se trata aquí de la desigualdad interna que surge en un sistema unitario como el Estado-nación, por más diferenciado que esté. Tampoco se trata de la desigualdad que existe entre distintos países y entre las regiones más y menos desarrolladas del mundo. Esas desigualdades tienen nombre

y son reconocidas: hemos desarrollado extensos dominios institucionales y discursivos para tratarlas. Aunque nuestros esfuerzos sólo las hayan reducido en parte, al menos son el objeto de esos esfuerzos y recursos. Debido a la proliferación de ensamblajes especializados que segmentan los componentes unitarios y atraviesan las unidades principales en función de las cuales aún organizamos nuestra geopolítica, se produce un tipo de desigualdad que multiplica las segmentaciones intersistémicas, donde los sistemas son precisamente estos ensamblajes. Se trata entonces de un tipo de desigualdad que convive con las formas anteriores de diferenciación dentro de los países y en la esfera transfronteriza, pero a su vez debe distinguirse de esas formas.

Lo que caracteriza a esa segmentación es la posibilidad de eludir los órdenes normativos que hoy en día nos gobiernan, y, sobre todo, la constitución de nuevos órdenes normativos específicos para cada ensamblaje. Si bien todavía se trata de un proceso menor en la escala más extensa de nuestra geopolítica, bien podría ser el inicio de una serie de alteraciones drásticas de la estructura formal existente, desde múltiples ámbitos. Este fenómeno no equivale a las batallas entre los antiguos imperios, pues se trata de un proceso con frecuencia endógeno que se da en múltiples ubicaciones, en virtud del cual determinados segmentos territoriales son elevados por encima del marco normativo unitario de su Estado. Se trata de un proceso estratégico y específico, lo que le otorga menos visibilidad. Un ejemplo de este tipo de segmentación dentro de un ensamblaje que no debería estar segmentado podría ser la transformación en el seno del Estado liberal que analizamos en el capítulo 4, es decir, el aumento en la desigualdad de poder entre el Ejecutivo y el Legislativo, con las correspondientes tendencias a privatizar determinados componentes de la autoridad ejecutiva.

Aquí reside una diferencia fundacional con respecto a la Edad Media, cuando existían órdenes normativos sólidos e integrales (como la Iglesia y el Imperio) y cada una de las partes constitutivas (como los feudos y las ciudades) contenía en su interior una estructura bastante completa que cubría numerosos aspectos de la vida (como distintas clases, normas, sistemas de justicia, etcétera). Los ensamblajes de hoy en día no sólo presentan un carácter sumamente especializado, parcial y carente de diferenciación interna, sino que contienen normatividades específicas que ni siquiera el Estado puede contrarrestar. Como se señala en el capítulo 5, las facultades normativas que detenta el mercado global de capitales son un buen ejemplo de ello. Por último, las normas de gobernabilidad de estos ensamblajes suelen insertarse en las estructuras de su sistema de un modo que nos remite al funcionamiento del libre mercado, en tanto no se trata de

reglas y criterios explicados, a diferencia de lo que vemos en los sistemas de gobierno formales, que no se insertan en el propio sistema y cuyas reglas deben ser explicadas. Una vez más, encontramos ejemplos en el nuevo poder del Ejecutivo, libre del escrutinio público (véase el capítulo 4) y en el mercado global de capitales (véase el capítulo 7), pero también en el universo de las ONG.

Este tipo de análisis indica una descomposición del aglutinante que por mucho tiempo mantuvo unido a un conjunto de órdenes normativos posiblemente distintos bajo las dinámicas hasta cierto punto unitarias del Estado-nación. Esta proliferación de ensamblajes especializados entraña cierta tendencia a una recombinación de normas constitutivas, por ejemplo, en los desplazamientos que atraviesa la división entre la esfera pública y la privada (véase el capítulo 4) y en las microtransformaciones del vínculo entre Estado y ciudadanía (véase el capítulo 6). Otra tendencia es la multiplicación de sistemas parciales, cada uno con un conjunto limitado de normas constitutivas claramente distintivas, lo que equivale a un tipo de sistema simple. No todos los nuevos ensamblajes especializados contienen tales normas, pero este rasgo es manifiesto en muchos de los que se constituyen como formaciones desarraigadas de la autoridad y la normatividad estatal, o como sistemas privados de justicia y autoridad (véase el capítulo 5). En cambio, el universo local y limitado del feudo en la Edad Media conformaba un ámbito complejo con normas constitutivas que abarcaban todas las esferas de la vida social. Por lo tanto, se trata aquí de formaciones muy diferentes de las medievales, con lo cual equipararlas constituye una falacia y un profundo error, aunque no por eso menos frecuente. Para captar estas dinámicas, se podría usar como imagen sintetizadora la transición de una articulación centrípeta del Estado-nación hacia una multiplicación centrífuga de ensamblajes especializados. Así, podremos ver cuán fundacional fue y sigue siendo el poder centrípeta del Estado-nación. Suponer que este proceso se asemeja al feudalismo representa un verdadero error de interpretación y equivale a una explicación demasiado elemental de este cambio.

La multiplicación de órdenes normativos parciales, especializados y adaptados es un elemento de desestabilización que produce retos específicos en el contexto de un mundo donde la lógica prevalente aún es la de los estados-nación. Por mencionar sólo un caso, a partir de esas tendencias podríamos inducir que ciertos órdenes normativos, como las religiones, recuperan gran importancia allí donde habían sido confinados a esferas especializadas por los órdenes normativos seculares de los estados. A mi juicio, no es algo que implique un retroceso a culturas anteriores. Por el contrario, es un resultado

sistémico de ciertos procesos de avanzada. No se trata de un fenómeno premoderno, sino de un nuevo tipo de modernidad, que surge de la desarticulación parcial de los órdenes normativos anteriores, dominantes y centrípetos, en múltiples segmentaciones particularizadas.

Por otra parte, debemos considerar también el alto grado de ilegibilidad que presenta esta transición hacia una lógica centrífuga. No se nota del todo que ha reemplazado a varios segmentos importantes de la lógica centrípeta del Estado-nación, debido a que, en parte, esa capacidad administrativa que representa el Estado-nación todavía es fundamental también para ciertos elementos importantes de la lógica centrífuga, como se describe en los capítulos 4 y 5. Por otro lado, la guerra y la militarización de los controles fronterizos, que hoy marcan el paisaje geopolítico, no se han diluido sino que se han agudizado en la mayor parte del mundo. Es muy posible que la actual prevalencia de las políticas estatales firmes se siga transformando gradualmente en una cuestión de poder coercitivo más que de autoridad en su sentido complejo, como lo indican las nuevas guerras, ya sean éstas "civiles" o internacionales. Aunque el poder coercitivo de los estados nacionales se haya incrementado en numerosos casos, eso no significa necesariamente que la autoridad territorial haya adquirido mayor importancia. Esta distinción resulta esencial para el análisis que aquí se presenta. Se basa en el peso y la fuerza gravitatoria de esa lógica centrípeta que impulsa el ascenso del Estado nacional. En la medida en que el carácter unitario del Estado-nación se disuelve, aunque más no sea de modo parcial, la autoridad soberana queda también sujeta a esas desarticulaciones parciales, lo que se demuestra en la Segunda y la Tercera partes de este trabajo. Ahora bien, la pérdida de importancia que sufre esta dinámica centrípeta del Estado-nación también les da más opciones de salida a los sectores desfavorecidos.

Mediante la categoría de desnacionalización, he intentado dar cuenta de esa diferencia fundacional. Se trata de una categorización que pretende historizar el proceso con una doble intencionalidad: por un lado, la de desnaturalizar lo nacional y ubicarlo en una configuración histórica específica; por otro lado, la de emplear lo nacional como punto de referencia, postulando que su enorme complejidad y su vasta inclusión de dimensiones sociales y geopolíticas lo convierten en un espacio estratégico para una transformación que no puede venir sólo de afuera. Sin embargo, esta categorización no supone que el Estado nacional vaya a desaparecer como forma de organización, sino que, además de ser el espacio donde se materializarán ciertos cambios fundacionales, también es una entidad que se verá profundamente transformada.

## Referencias bibliográficas

- Abbott, Andrew (1992), "From causes to events: Notes on narrative positivism", en *Sociological Methods and Research*, vol. 20, N° 4, pp. 428-455.
- (2001), *Time matters: On theory and method*, Chicago, University of Chicago Press.
- Abbott, Kenneth W. (1996), "Economic issues and political participation: The evolving boundaries of international federalism", en *Cardozo Law Review*, vol. 18, N° 3, pp. 971-1010.
- Abolafia, Mitchel Y. (1996), *Making markets: Opportunism and restraint on Wall Street*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- (2005), "Interpretive politics at the Federal Reserve", en Karin Knorr Cetina y Alex Preda (eds.), *The sociology of financial markets*, Nueva York, Oxford University Press.
- Abu-Lughod, J. (1989), *Before European hegemony: The world system a.d. 1250-1350*, Nueva York, Oxford University Press.
- Ackerman, Bruce (2000), "The new separation of powers", en *Harvard Law Review*, vol. 113, N° 3, pp. 633-729 [trad. esp.: *La nueva división de poderes*, México, FCE, 2007].
- Adam, Barbara (1990), *Time and social theory*, Filadelfia, Temple University Press.
- (2004), *Time*, Cambridge, Polity Press.
- Adam, Barbara, Ulrich Beck y Joost van Loon (eds.) (2000), *The risk society and beyond: Critical issues for social theory*, Londres, Sage.
- Adams, Julia, Elisabeth S. Clemens y Ann S. Orloff (2005), *Remaking modernity: Politics, history and sociology*, Durham, Duke University Press.
- Adams, Paul C. (1996), "Protest and the scale politics of telecommunications", en *Political Geography*, vol. 15, N° 5, pp. 419-441.
- Adilkno (1998), *The media archive*, Brooklyn, Nueva York, Autonomedia.
- Aksen, Gerald (1990), "Arbitration and other means of dispute settlement", en David Goldsweig y Roger Cummings (eds.), *International joint ventures: A practical approach to working with foreign investors in the u.s. and abroad*, Chicago, American Bar Association.
- Alford, Roger P. (2003), "The American influence on international arbitration", en *Ohio State Journal on Dispute Resolution*, vol. 19, N° 69, pp. 69-88.
- Allen, John, Doreen Massey y Michael Pryke (eds.) (1999), *Unsettling cities*, Londres, Routledge.
- Allison, Julianne Emmons (ed.) (2002), *Technology, development, and democracy: International conflict and cooperation in the information age*, Albany, NY, State University of Nueva York Press.

- Aman, Alfred C., Jr. (1992), *Administrative law in a global era*, Ithaca, NY, Cornell University Press.
- (1995), "A global perspective on current regulatory reform: Rejection, relocation, or reinvention?", en *Indiana Journal of Global Legal Studies*, vol. 2, N° 2, pp. 429-464.
  - (1998), "The globalizing state: A future-oriented perspective on the public/private distinction, federalism, and democracy", en *Vanderbilt Journal of Transnational Law*, vol. 31, N° 4, pp. 769-870.
  - (2002), "Globalization, democracy, and the need for a new administrative law", en *UCLA Law Review*, vol. 49, N° 6, pp. 1687-1716.
  - (2004), *The democracy deficit: Taming globalization through law reform*, Nueva York, New York University Press.
- Amin, Samir (1970), *L'accumulation à l'échelle mondiale*, París, Anthropos [trad. esp.: *La acumulación a escala mundial. Crítica de la teoría del subdesarrollo*, México, Siglo XXI, 1974].
- (1980), *Class and nation, historically and the current crisis*, Nueva York, Monthly Review Press [trad. esp.: *Clases y naciones en el materialismo histórico*, Barcelona, El Viejo Topo, 1979].
- Aminzade, Ronald (1992), "Historical sociology and time", en *Sociological Methods and Research*, vol. 20, N° 4, pp. 463-480.
- Anderson, Perry (1974), *Passages from antiquity to feudalism*, Londres, Verso [trad. esp.: *Transiciones de la antigüedad al feudalismo*, México, Siglo XXI, 1997].
- Andrews, D. M., C. Henning y L. W. Pauly (eds.) (2002), *Governing the world's money*, Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Aouzu, Amazu (2001), *International commercial arbitration and African states: Practice, participation, and institutional development*, Cambridge, Cambridge University Press.
- APCWNSP (Programa de Apoyo a las Redes de Mujeres de la APC) (2000), "Women in sync: Toolkit for electronic networking", en *Acting locally, connecting globally: Stories from the regions*, vol. 3, en <<http://www.apcwomen.org/netsupport/sync/sync.html>>.
- Appadurai, Arjun (1996), *Modernity at large: Cultural dimensions of globalization*, Minneapolis, University of Minnesota Press [trad. esp.: *La modernidad desbordada: Dimensiones culturales de la globalización*, Buenos Aires, FCE, 1990].
- Archer, Robin (1998), *Economic democracy: The politics of feasible socialism*, Oxford, Oxford University Press.
- Aronson, M. (1997), "A Public lawyer's response to privatization and outsourcing", en M. Taggart (ed.), *Province of administrative law*, Oxford, Hart Publishing.
- Arquilla, John y David F. Ronfeldt (2001), *Networks and netwars: The future of terror, crime, and militancy*, Santa Mónica, CA, Rand [trad. esp.: *Redes y guerras en red: El futuro del terrorismo, el crimen organizado y el activismo político*, Madrid, Alianza, 2003].
- Arrighi, Giovanni (1994), *The long twentieth century: Money, power, and the origins of our times*, Londres, Verso [trad. esp.: *El largo siglo xx*, Madrid, Ediciones Akal, 1999].
- Arrighi, Giovanni y Beverly Silver (1999), *Chaos and governance in the modern world system*, Minneapolis, University of Minnesota Press [trad. esp.: *Caos y orden en el sistema-mundo moderno*, Madrid, Ediciones Akal, 2001].

- Ashley, Maurice (1961 [1952]), *England in the seventeenth century*, Londres, Penguin Books.
- Ashton, T. S. (1948), *The Industrial Revolution, 1760-1830*, Nueva York, Oxford University Press [trad. esp.: *La Revolución Industrial*, México, FCE, 1996].
- Assassi, Libby, Kees van der Pijl y Duncan Wigan (2004), *Global regulation: Managing crises after the imperial turn*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- Avgerou, Chrisanthi (2002), *Information systems and global diversity*, Oxford, Oxford University Press.
- Axel, Brian K. (2004), "The context of diaspora", en *Cultural Anthropology*, vol. 19, N° 1, pp. 26-60.
- Axelrod, Robert (1997a), "The dissemination of culture: A model with local convergence and global polarization", en Robert Axelrod (ed.), *The complexity of cooperation: Agent-based models of competition and collaboration*, Princeton, NJ, Princeton University Press [trad. esp.: "La diseminación cultural: un modelo con convergencia local y polarización global", en *La complejidad de la cooperación: Modelos de cooperación y colaboración basados en los agentes*, Buenos Aires, FCE, 2004].
- (ed.) (1997b), *The complexity of cooperation: Agent-based models of competition and collaboration*, Princeton, NJ, Princeton University Press [trad. esp.: *La complejidad de la cooperación: Modelos de cooperación y colaboración basados en los agentes*, Buenos Aires, FCE, 2004].
- Ayers, Ian y John Braithwaite (1992), *Responsive regulation: Transcending the deregulation debate*, Nueva York, Oxford University Press.
- Babb, Sarah L. (2001), *Managing Mexico: Economists from nationalism to neoliberalism*, Princeton, Princeton University Press.
- Bach, Jonathan y David Stark (2005), "Recombinant technology and new geographies of association", en Robert Latham y Saskia Sassen (eds.), *Digital formations: IT and new architectures in the global realm*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Bairoch, Paul (1964), *Révolution industrielle et sous-développement*, Paris, Editions de L'École des Hautes Etudes en Sciences Sociales [trad. esp.: *Revolución industrial y subdesarrollo*, Buenos Aires, Siglo XXI, 1967].
- Baldwin, John W. (1986), *The government of Philip Augustus: Foundations of French royal power in the Middle Ages*, Berkeley, CA, University of California Press.
- Banco Internacional de Pagos (1999), *Annual Report*, Basilea, Banco Internacional de Pagos [trad. esp.: *Informe anual*, Basilea, Banco Internacional de Pagos, 1999].
- Barlow, Andrew L. (2003), *Between fear and hope: Globalization and race in the United States*, Lanham, MD, Rowman & Littlefield.
- Barracough, Geoffrey (1984) [1946], *The origins of modern Germany*, Nueva York, W. W. Norton.
- Barrington, Louise (1997), "Arbitral women: A study of women in international commercial arbitration", en Geoffrey M. Beresford Hartwell (ed.), *The commercial way to justice*, La Haya, Kluwer Law International.
- Barrington, Moore (1966), *The social origins of dictatorship and democracy*, Boston, Beacon [trad. esp.: *Los orígenes sociales de la dictadura y la democracia*, Barcelona, Ediciones Península, 1973].
- Basch, Linda G., Nina G. Schiller y Cristine S. Blanc (1993), *Nations unbound: Transnational projects, postcolonial predicaments, and deterritorialized nation-states*, Langhorne, Gordon and Breach.

- Bassiouni, M. Cherif (1997), "From Versailles to Rwanda in seventy-five years: The need to establish a permanent international criminal court", en *Harvard Human Rights Journal*, N° 10, pp. 11-62 [trad. esp.: "De Versalles a Ruanda en 75 años: La necesidad de establecer una corte penal internacional permanente", en *Revista de Derecho Público*, N° 10, mayo de 1999, Bogotá, Universidad de los Andes].
- Baudelot, C., R. Establet y J. Malmort (1974), *La petite bourgeoisie en France*, París, Maspero.
- Baumont, Maurice (1965), *L'essor industriel et l'impérialisme colonial (1878-1904)*, París, Presses Universitaires de France.
- Beaud, Michel (1981), *Histoire du capitalisme: 1500-1980*, París, Editions du Seuil, [trad. esp.: *Historia del capitalismo: de 1500 a nuestros días*, Buenos Aires, Ariel, 1986].
- (1982), *Le socialisme, à l'épreuve de l'histoire, 1800-1981*, París, Editions du Seuil.
- Beaud, M., P. Danjou y J. David (1975), *Une multinationale française*, Pechiney Uguine Kuhlmann, París, Editions du Seuil.
- Beck, Ulrich (1992) [1986], *Risk society: Toward a new modernity*, Londres, Sage.
- Becker, Marvin B. (1981), *Medieval Italy: Constraints and creativity*, Bloomington, IN, Indiana University Press.
- Belland (2002), *Report on activities 2001-2002*, <<http://home.belland.net.org>>.
- Benedict, Michael Les (1985), "Laissez-faire and liberty: A re-evaluation of the meaning and origins of laissez-faire constitutionalism", *Law and History Review*, N° 3, pp. 293-331.
- Benhabib, Seyla (2002), *The claims of culture: Equality and diversity in the global era*, Princeton, NJ, Princeton University Press [trad. esp.: *Las reivindicaciones de la cultura. Igualdad y diversidad en la era global*, Buenos Aires, Katz, 2006].
- Benhabib, Seyla, Judith Butler, Drucilla Cornell y Nancy Fraser (1995), *Feminist contentions: A philosophical exchange*, Nueva York, Routledge.
- Benkler, Yochai (2006), *The wealth of networks: How social production transforms markets and freedom*, New Haven, Yale University Press.
- Berberoglu, Berch (2003), *Globalization of capital and the nation-state: Imperialism, class struggle, and the state in the age of global capitalism*, Lanham, MD, Rowman and Littlefield.
- Bergeron, Louis (1978), *Les capitalistes en France, 1780-1914*, París, Archives Gallimard.
- Berman, Harold J. (1983), *Law and revolution: The formation of the Western legal tradition*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press [trad. esp.: *La formación de la tradición jurídica de Occidente*, México, FCE, 1996].
- Berman, Nathaniel (1995), "Economic consequences, nationalist passions: Keynes, crisis, culture, and policy", en *American University Journal of International Law and Policy*, vol. 10, N° 2, pp. 619-670.
- Bermann, George A. (2000), "International regulatory cooperation and U.S. federalism", en George A. Bermann, Matthias Herdegen y Peter L. Lindseth (eds.), *Transatlantic regulatory cooperation: Legal problems and political prospects*, Nueva York, Oxford University Press.
- Bermann, George A., Matthias Herdegen y Peter L. Lindseth (eds.) (2000), *Transatlantic regulatory cooperation: Legal problems and political prospects*, Nueva York, Oxford University Press.
- Bestor, Theodore (2001), "Supply-side sushi: Commodity, market, and the global city", en *American Anthropologist*, vol. 103, N° 1, pp. 76-95.

- Beveridge, William (1976) [1931], *Causes and cures of unemployment*, Nueva York, AMS Press.
- Bevir, Mark y Frank Trentmann (2004a), "Markets in historical contexts: Ideas, practices and governance", en Mark Bevir y Frank Trentmann (eds.), *Markets in historical contexts: Ideas and politics in the modern world*, Cambridge, Cambridge University Press.
- (eds.) (2004b), *Markets in historical contexts: Ideas and politics in the modern world*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Bhabha, Homi K. (1994), *The location of culture*, Londres, Routledge [trad. esp.: *El lugar de la cultura*, Buenos Aires, Manantial, 2002].
- Bhachu, Parminder (1985), *Twice migrants: East African Sikh settlers in Britain*, Londres, Tavistock.
- Bleiker, Roland (2001), "The aesthetic turn in international political theory", en *Millennium*, vol. 30, N° 3, pp. 509-534.
- Bloch, Marc (1961) [1939], *Feudal society*, 2 vols., Chicago, University of Chicago Press [trad. esp.: *La sociedad feudal*, Madrid, Akal, 1987].
- Block, Fred (1977), *The origins of international economic disorder: A study of United States international monetary policy from World War II to the present*, Berkeley, CA, University of California Press [trad. esp.: *Los orígenes del desorden económico internacional*, México, FCE, 1980].
- (1996), *The vampire state and other myths of and fallacies about the U.S. economy*, Nueva York, The New Press.
- Bodin, Jean (1568), *La response de maistre Jean Bodin au paradoxe de monsieur de Malestroit, touchant l'encherissement de toutes choses, & le moyen d'y remédier*, París, ed. de Martin le Jeune.
- (1576), *Les six livres de la République*, París, Jacques Du Puys [trad. esp.: *Los seis libros de la República*, Madrid, Tecnos, 1986].
- Boggs, S. Whittemore (1940), *International boundaries: A study of boundary functions and problems*, Nueva York, Columbia University Press.
- Bok, Derek S. (1971), "Reflections on the distinctive character of American labor law", en *Harvard Law Review*, vol. 84, N° 6, pp. 1394-1463.
- Bollier, David (2001), *Public assets, private profits: Reclaiming the American commons in an age of market enclosure*, Washington, DC, New America Foundation.
- Bonilla, Frank, Edwin Melendez, Rebecca Morales y María de los Ángeles Torres (eds.) (1998), *Borderless borders: U.S. Latinos, Latin Americans, and the paradox of interdependence*, Filadelfia, Temple University Press.
- Bosniak, Linda (1997), "'Nativism' the concept: Some reflections", en Juan Perea (ed.), *Immigrants out!: The new nativism and the anti-immigrant impulse in the United States*, Nueva York, New York University Press.
- (2000a), "Citizenship denationalized. Symposium: The state of citizenship", en *Indian Journal of Global Legal Studies*, vol. 7, N° 2, pp. 447-510.
- (2000b), "Universal citizenship and the problem of alienage", en *Northwestern University Law Review*, vol. 94, N° 3, pp. 963-984.
- Bourdieu, Pierre (1977), *Outline of a theory of practice*, Cambridge, Cambridge University Press.
- (1987), "The force of law: Toward a sociology of the juridical field", en *Hastings Law Journal*, vol. 38, N°5, pp. 805-853 [trad. esp.: "Elementos para una sociología del campo jurídico", en P. Bourdieu y G. Teubner, *La fuerza del derecho*, Bogotá, Uniandes, 2000].

- Bourne, H. R. F. (1969) [1876], *The life of John Locke*, vol. 2, Aalen, Scientia Verlag.
- Bouvier, Jean (1973), *Un siècle de Banque Française: Les contraintes de l'État et les incertitudes de marchés*, Paris, Hachette.
- Boyd, M. (1989), "Family and personal networks in international migration: Recent developments and new agendas", en *International Migration Review*, vol. 23, N° 3, pp. 638-670.
- Boyle, James (1997), *Foucault in cyberspace: Surveillance, sovereignty, and hardwired censors*, Washington, College of Law, American University [trad. esp.: *Foucault en el ciberespacio. Vigilancia, soberanía y censores estructurales*, disponible en <<http://www.iespana.es/sinvoz/vigilancia.html>>].
- (2000), "Governance of the Internet: A nondelegation doctrine for the digital age", en *Duke Law Journal*, vol. 50, N° 1, pp. 5-16.
- Bowker, Geoffrey C. y Susan Leigh Star (1999), *Sorting things out: Classification and its consequences*, Cambridge, MA, MIT Press.
- Braudel, Fernand (1979), *Civilisation matérielle, économie et capitalisme: xv<sup>e</sup>-xviii<sup>e</sup> siècle*, 3 vols., Paris, A. Colin [trad. esp.: *Civilización material, economía y capitalismo*, Madrid, Alianza, 1984].
- (1980), *On history*, Chicago, University of Chicago Press [trad. esp.: *Escritos sobre la historia*, Madrid, Alianza, 1991].
- (1984), *The perspective of the world*, Londres, Collins, vol. 3.
- Braudel, F. y E. LaBrousse (1976-1980), *Histoire économique et sociale de la France de 1850 à nos jours*, Paris, Presses Universitaires de France, vol. 6.
- Braun, Rudolf (1975), "Taxation, sociopolitical structure, and state building: Great Britain and Brandenburg-Prussia", en Charles Tilly (ed.), *The formation of national states in Western Europe*, Princeton, NJ, Princeton University Press, pp. 243-327.
- Bravo, G. M. (1970), *Les Socialistes avant Marx*, Paris, Maspéro, tomo 1 [trad. esp.: *Historia del socialismo 1789-1848: El pensamiento socialista antes de Marx*, Barcelona, Ariel, 1976].
- Brecher, Jeremy (1972), *Strike!*, San Francisco, Straight Arrow Books.
- Brenner, Neil (1998), "Global cities, global states: Global city formation and state territorial restructuring in contemporary Europe", en *Review of International Political Economy*, vol. 5, N° 1, pp. 1-37.
- (2004), *New state spaces: Urban governance and the rescaling of statehood*, Oxford, Oxford University Press.
- Brenner, Neil y Nik Theodore (2002), "Cities and the geographies of 'actually existing neoliberalism'", en *Antipode*, vol. 34, N° 3, pp. 349-379.
- Brenner, Robert (1977), "The origins of capitalist development: A critique of neo-Smithian Marxism", en *New Left Review*, N° 104, pp. 25-92 [trad. esp.: "Los orígenes del desarrollo capitalista: Crítica del marxismo neosmithiano", en *En Teoría*, N° 3, octubre-diciembre, 1979, pp. 57-166].
- Bridge, Gary y Sophie Watson (eds.) (2001), *The Blackwell city reader*, Malden, MA, Blackwell.
- Briggs, Asa (1959), *The making of modern England 1783-1867: The age of improvement*, Nueva York, Harper and Row.
- (1984), *A social history of England*, Nueva York, Viking [trad. esp.: *Historia social de Inglaterra*, Madrid, Alianza, 1995].

- Brilmayer, Lea (1989), *Justifying international acts*, Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Brinkley, Alan (1995), *The end of reform: New Deal liberalism in recession and War*, Nueva York, Knopf.
- Bron, Jean (1973), *Histoire du mouvement ouvrier Français*, vol. 3 : *La lutte des classes aujourd'hui : 1950-1972*, Paris, Les Éditions Ouvrières, vol. 3.
- Brysk, Alison y Gershon Shafir (eds.), (2004), *People out of place: Globalization, human rights, and the citizenship gap*, Nueva York, Routledge.
- Budd, Leslie (1995), "Globalisation, territory, and strategic alliances in different financial centres", en *Urban Studies*, vol. 32, N° 2, pp. 345-360.
- Bujarin, Nikolai (1969) [1915-1917], *L'économie mondiale et l'impérialisme*, Paris, Anthropos [trad. esp.: *La economía mundial y el imperialismo*, México, Siglo XXI, 1976].
- Burgess, John W. (1890), *Political science and the comparative constitutional law*, 2 vols., Boston, Ginn and Company [trad. esp.: *Ciencia política y derecho constitucional comparado*, Pamplona, Analecta Ediciones, 2003].
- Bush, Jonathan A. (1993), "Take this job and shove it: The rise of free labor", en *Michigan Law Review*, vol. 91, N° 6, pp. 1382-1413.
- Cabrera, Miguel A. (2001), *Postsocial history: An introduction*, Oxford, Lexington Books.
- Caglar, A. (1995), "German Turks in Berlin: Social exclusion and strategies for social mobility", en *New Community*, vol. 21, N° 3, pp. 309-323.
- Cain, P. J. y A. G. Hopkins (1986), "Gentlemanly capitalism and British expansion overseas: I. The old colonial system, 1688-1850", en *Economic History Review*, vol. 39, N° 4, pp. 501-525.
- (1987), "Gentlemanly capitalism and British expansion overseas: II. New imperialism, 1850-1945", en *Economic History Review*, vol. 40, N° 1, pp. 1-26.
- Calabrese, Andrew y Jean-Claude Burgelman (eds.) (1999), *Communication, citizenship and social policy: Rethinking the limits of the Welfare State*, Nueva York, Rowman and Littlefield.
- Calabresi, Guido (1982), *A common law for the age of statutes*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Caldeira, Teresa Pires do Rio (2000), *City of walls: Crime, segregation, and citizenship in São Paulo*, Berkeley, CA, University of California Press [trad. esp.: *Ciudad de muros*, Buenos Aires, Gedisa, 2007].
- Callon, Michel (ed.) (1998), *The laws of the markets*, Oxford, Blackwell.
- Camacho, Kemly (2001), "The Internet: A great challenge for civil society organizations in Central America", en *Fundación Acceso*, <<http://www.acceso.or.cr/images/stories/PDF-publicaciones-electronicas/303/20010830-Camacho-InternetandSocialChange.pdf>>.
- Cameron, R. E. (1961), *France and the economic development of Europe, 1800-1914*, Princeton, NJ, Princeton University Press [trad. esp.: *Francia y el desarrollo económico de Europa. 1800-1914*, Madrid, Tecnos, 1971].
- Caprio, Gerard, Patrick Honohan y Joseph E. Stiglitz (eds.) (2001), *Financial liberalization: How far, how fast?*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Carbonneau, Thomas E. (2003), *The law and practice of arbitration*, Huntington, NJ, Juris Publications.
- (2004), "Arbitral law-making", en *Michigan Journal of International Law*, vol. 25, N° 4, pp. 1183-1208.

- (1990) (ed.), *Lex Mercatoria and arbitration: A discussion of the new law merchant*, Nueva York, Transnational Juris Publishing.
- Carens, Joseph (1989), "Membership and morality", en William Roger Brubaker (ed.), *Immigration and the politics of citizenship in Europe and North America*, Lanham, MD, University Press of America.
- (1996) *Culture, citizenship, and community: A contextual exploration of justice as evenhandedness*, Nueva York, Oxford University Press.
- Carrier, James G. (ed.) (2005), *A Handbook of economic anthropology*, Northampton, MA, Edward Elgar Publishing.
- Carrier, James G. y Daniel Miller (eds.) (1998), *Virtualism: A new political economy*, Oxford, Berg.
- Carruthers, Bruce (1996), *City of capital: Politics and markets in the English financial revolution*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Castells, Manuel (1996), *The information age: Economy, society and culture*, vol 1: *The rise of the network society*, Malden, MA, Blackwell.
- (2001), *The Internet galaxy: Reflections on the Internet, business, and society*, Nueva York, Oxford University Press [versión española: *La galaxia Internet: Reflexiones sobre Internet, empresa y sociedad*, Barcelona, Plaza & Janés, 2001].
- Cederman, Lars-Erik y Peter A. Kraus (2005), "Transnational communication and the European demos", en Robert Latham y Saskia Sassen (eds.), *Digital formations: IT and new architectures in the global realm*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Cerny, Phillip G. (1996), "What next for the state", en Eleonore Kofman y Gillian Young (eds.), *Globalization: Theory and practice*, Londres, Pinter.
- (1997), "Paradoxes of the competition state: The dynamics of political globalization", en *Government & Opposition*, vol. 32, N° 2, pp. 251-274.
- (2000), "Structuring the political arena: Public goods, states and governance in a globalizing world", en Ronen Palan (ed.), *Global political economy: Contemporary theories*, Londres, Routledge.
- Cetina, Karin Knorr y Urs Bruegger (2002), "Global microstructures: The virtual societies of financial markets", en *American Journal Sociology*, vol. 107, N° 4, pp. 905-950.
- Chabod, F. (1958), "Y a-t-il un état de la Renaissance?", en *Actes du Colloque sur la Renaissance*, París, Lib. Philosophique J. Vrin.
- Chakrabarty, Dipesh (2000), *Provincializing Europe: Postcolonial thought and historical difference*, Princeton, NJ, Princeton University Press [trad. esp.: *Al margen de Europa: Pensamiento poscolonial y diferencia histórica*, Barcelona, Tusquets, 2008].
- Chang, Ha-Joon y Chul-Gyue Yoo (2002), "The triumph of rentiers? The 1997 Korean crisis in historical perspective", en John Eatwell y Lance Taylor (eds.), *International capital markets: Systems in transition*, Oxford, Oxford University Press.
- Charny, David (1991), "Competition among jurisdictions in formulating corporate law rules: An American perspective on the 'Race to the bottom' in the European Communities", en *Harvard International Law Journal*, vol. 32, N° 2, pp. 423-456.
- Chatelain, J. y C. Palloix (1979), *Développement du capitalisme et alliance des classes en France*, Grenoble, Thér.
- Chatterjee, Partha (1993), *The nation and its fragments: Colonial and postcolonial histories*, Princeton, NJ, Princeton University Press.

- Chen, Xiangming (2005), *As borders bend: Transnational spaces on the Pacific Rim*, Oxford, Rowman and Littlefield.
- Chevalier, Bernard (1988), "L'état et les bonnes villes en France au temps de leur accord parfait", en Neithard Bulst y Jean-Philippe Genet (eds.), *La ville, la bourgeoisie et la genèse de l'état moderne*, París, Centre Nationale de la Recherche Scientifique.
- Chevalier, Louis (1958), *Classes laborieuses et classes dangereuses à Paris pendant la première moitié du XIX<sup>e</sup> siècle*, París, Plon.
- Cheyette, Frederic (ed.) (1975), *Lordship and community in Medieval Europe*, Nueva York, Robert E. Krieger.
- Chomsky, Noam (1999), *The new military humanism: Lessons from Kosovo*, Londres, Pluto [trad. esp.: *El nuevo humanismo militar. Lecciones de Kosovo*, México, Siglo XXI, 2002].
- Clarence-Smith, William (1999), "The modern colonial state and global economic integration, 1815-1945", en David A. Smith, Dorothy J. Solinger y Steven C. Topik, *States and sovereignty in the global economy*, Londres, Routledge.
- Clark, Colin (1951), *The conditions of economic progress*, 2ª ed., Londres, Macmillan [trad. esp.: *Las condiciones del progreso económico*, Madrid, Alianza, 1971].
- Clark, Gordon L. y Nigel Thrift (2005), "The return of bureaucracy: Managing dispersed knowledge in global finance", en Karin Knorr Cetina y Alex Preda (eds.), *The sociology of financial markets*, Nueva York, Oxford University Press.
- Clark, T. y V. Hoffman-Martinot (eds.) (1998), *The new political culture*, Oxford, Westview Press [trad. esp.: *La nueva cultura política*, Buenos Aires, Miño y Dávila, 2007].
- Clark, John (2003), "Turning inside out? Globalization, neo-liberalism, and welfare states?", en *Anthropologica*, vol. 45, N° 2, pp. 201-214.
- Clarke, M. V. (1926), *The Medieval city state: An essay on tyranny and federation in the Middle Ages*, Londres, Methuen.
- Clawson, Dan (1982), *Bureaucracy and the labor process*, Nueva York, Monthly Review Press.
- Cleaver, Harry (1998), "The Zapatista effect: The Internet and the rise of an alternative political fabric", en *Journal of International Affairs*, N° 51, pp. 621-640.
- Clegg, Hugh A., Alan Fox y A. F. Thompson (1964), *A history of British trade unions since 1889*, vol. 1, Oxford, Clarendon Press.
- Clymer, Adam (2003), "Bush Administration most secretive Ever", en *New York Times*, 3 de enero de 2003.
- Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (BCBS) (1988), *International convergence of capital measurement and capital standards*, Basilea, Banco de Pagos Internacionales [trad. esp.: *Convergencia internacional de medidas y normas de capital*, Basilea, Banco de Pagos Internacionales, 1988].
- (1996a), *Supervisory framework for the use of "Backtesting" in conjunction with the internal models approach to market risk capital requirements*, Basilea, Banco de Pagos Internacionales.
- (1996b) *Amendment to the capital accord to incorporate market risks*, Basilea, Banco de Pagos Internacionales.
- (1999) "Performance of model-based capital charges for market risk: 1 July-December 1998", Publicaciones del Comité de Basilea, N° 57, Basilea, Banco de Pagos Internacionales.

- (2005a), *Quarterly Review*, Basilea, Banco Internacional de Pagos [trad. esp: *Informe trimestral del BPI*, junio de 2005, Basilea, Banco de Pagos Internacionales].
- (2005b), *Triennial Central Bank Survey: Foreign exchange and derivatives market activity in 2004*, Basilea, Banco de Pagos Internacionales.
- Cohen, Benjamin J. (1998), *The geography of money*, Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Cohen, Jean (1995), "Interpreting the notion of global civil society", en M. Walzer (ed.), *Toward a global civil society*, Providence, RI, Berghahn Books.
- Cohen, Robin (1996), "Diasporas and the nation-state: From victims to challenges", en *International Affairs*, vol. 72, N° 3, pp. 507-521.
- Cole, David (2003), *Enemy aliens: Double standards and constitutional freedoms in the war on terrorism*, Nueva York, New Press.
- Cole, W. A. y P. Dean (1969), *British economic growth, 1688-1959*, Nueva York, Cambridge University Press.
- Collins, James B. (1988) *Fiscal limits of absolutism: Direct taxation in early seventeenth-century France*, Berkeley, CA, University of California Press.
- Comaroff, John L. y Jean Comaroff (1997), *Of revelation and revolution: The dialectics of modernity on a South African frontier*, Chicago, University of Chicago Press.
- (2000), "Millennial capitalism: First thoughts on a second coming", en *Public Culture*, vol. 12, N° 2, pp. 291-343.
- Commons, John R. (1924), *Legal foundations of capitalism*, Nueva York, Macmillan.
- Conover, Pamela Johnston (1995), "Citizen identities and conceptions of the self", en *Journal of Political Philosophy*, vol. 3, N° 2, pp. 133-166.
- Contamine, Philippe (1984), *War in the Middle Ages*, Nueva York, Blackwell [trad. esp.: *La guerra en la Edad Media*, Barcelona, Labor, 1984].
- Cook, Brian J. (1996), *Bureaucracy and self-government: Reconsidering the role of public administration in American politics*, Baltimore, MD, Johns Hopkins University Press.
- Cooley, Thomas M. (1868), *A treatise on the constitutional limits which rest upon the legislative power of the state of the American Union*, Boston, Little, Brown & Co.
- Cordero-Guzmán, Héctor R., Robert C. Smith y Ramón Grosfoguel (eds.) (2001), *Migration, transnationalism, and race in a changing New York*, Filadelfia, Temple University Press.
- Cornette, Joel (1988), "Le point de Archimède: Le renouveau de la recherche sur l'état de finances", en *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, N° 35, pp. 614-629.
- Council on Foreign Relations (1999), "Safeguarding prosperity in a global financial system: The future international financial architecture", en *Task Force Report*, Nueva York, Institute for International Economics.
- Coutin, Susan B. (2000), "Denationalization, inclusion, and exclusion: Negotiating the boundaries of belonging", en *Indiana Journal of Global Legal Studies*, vol. 7, N° 2, pp. 585-594.
- Cox, Archibald et al. (2001), *Cases and materials on labor law*, 13ª ed., St. Paul, MN, West Publishing.
- Cox, Robert W. (1979), "Ideologies and the new international economic order: Reflections on some recent literature", en *International Organization*, vol. 33, N° 2, pp. 267-302.
- (1987), *Production, power, and world order*, Nueva York, Columbia University Press.

- (1996), "Social forces, states, and world orders: Beyond international relations theory", en Robert Cox y Timothy Sinclair (eds.), *Approaches to world order*, Cambridge, Cambridge University Press [trad. esp.: "Fuerzas sociales, estados y órdenes mundiales", en John Vásquez (ed.), *Relaciones internacionales. El pensamiento de los clásicos*, Barcelona, Limusa, 1994].
- (1997), "Economic globalization and the limits of liberal democracy", en A. McGrew (ed.), *The transformation of democracy?*, Londres, Open University Press.
- Crane, Johnathan (1991), "The epidemic theory of ghettos and neighborhood effects on dropping out and teenage childbearing", en *American Journal of Sociology*, vol. 96, Nº 5, pp. 1226-1259.
- Creech, Heather y Terry Willard (2001), *Strategic intentions: Managing knowledge networks for sustainable development*, Winnipeg, International Institute for Sustainable Development.
- Crenshaw, Kimberlé, Neil Gotanda, Gary Peller y Kendall Thomas (eds.) (1996), *Critical race theory: The key writings that formed the movement*, Nueva York, New Press.
- Croly, Herbert (1912), "State political reorganization", en *American Political Science Review*, Nº 6, pp. 122-136.
- Cronon, William (1991), *Nature's metropolis*, Nueva York, W. W. Norton.
- Crotty, James (1999), "Was Keynes a corporatist? Keynes's radical views on industrial policy and macro policy in the 1920s", *Journal of Economic Literature*, vol. 37, Nº 4, pp. 555-578.
- Cushman, Berry (1998), *Rethinking the New Deal Court: The structure of a constitutional revolution*, Nueva York, Oxford University Press.
- Cutler, A. Claire (1997), "Artifice, ideology, and paradox: The public/private distinction in international law", en *Review of International Political Economy*, vol. 4, Nº 2, pp. 261-285.
- (2001), "Globalization, the rule of law, and the modern law merchant: Medieval or late capitalist associations?", en *Constellations*, vol. 8, Nº 4, pp. 408-502.
- (2002), "The politics of 'regulated liberalism': A historical materialist approach to European integration", en Mark Rupert y Hazel Smith (eds.), *Historical materialism and globalization*, Londres, Routledge.
- Cutler, A. Claire, Virginia Haufler y Tony Porter (eds.) (1999), *Private authority and international Affairs*, Sarasota Springs, NY, State University of New York Press.
- Czarniawska, Barbara (2005), "Women in financial services: Fiction and more fiction", en Karin Knorr Cetina y Alex Preda, *The sociology of financial markets*, Nueva York, Oxford University Press.
- Dahl, Robert A. (1989), *Democracy and its critics*, New Haven, CT, Yale University Press [trad. esp.: *La democracia y sus críticos*, Barcelona, Paidós, 1992].
- Dam, Kenneth W. (1970), *The GATT, law, and international economic organization*, Chicago, University of Chicago Press.
- Datz, Giselle (2007), "Global-national interactions: Toward a theory of sovereign debt restructuring outcomes", en *Deciphering the global: Its spaces, scales, scales and subjects*, ed. de S. Sassen, Nueva York y Londres, Routledge.
- Davis, Diana E. (ed.) (1999), "Chaos and governance", en *Political power and social theory*, vol. 13, parte 4, *Scholarly controversy*, Greenwich, CT, JAI Press.
- Dean, J. W. Anderson y G. Lowink (2006), *Reformatting politics: Information technology and global civil society*, Londres, Routledge.

- Dean, Jodi (2002), *Publicity's secret: How technoculture capitalizes on democracy*, Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Dean, John W. (2004), *Worse than Watergate: The secret presidency of George W. Bush*, Nueva York, Little, Brown & Co.
- Deane, Phyllis y William A. Cole (1969) *British economic growth, 1688-1959*, Nueva York, Cambridge University Press.
- De Bondt, Walter (2005), "The values and beliefs of European investors", en Karin Knorr Cetina y Alex Preda, *The sociology of financial markets*, Nueva York, Oxford University Press.
- Debouzy, Marianne (1972), *Le capitalisme "sauvage" aux États-Unis, 1860-1990*, Paris, Editions du Seuil [trad. esp.: *El capitalismo salvaje en los Estados Unidos*, Buenos Aires, Ediciones de la Flor, 1974].
- Delanty, Gerard (2000), "The resurgence of the city in Europe?: The spaces of European citizenship", en Engin Isin (ed.), *Democracy, citizenship and the global city*, Londres, Routledge.
- Deleuze, Gilles y Félix Guattari (1987) *A thousand plateaus: Capitalism and schizophrenia*, Minneapolis, University of Minnesota Press [trad. esp.: *Mil mesetas*, Valencia, Pre-textos, 1988].
- Delgado, Richard y Jean Stefancic (eds.) (1999), *Critical race theory: The cutting edge*, Filadelfia, Temple University Press.
- De Ly, Filip (1992), *International business law and Lex Mercatoria*, North Holland, Elsevier.
- Demko, George J. y William B. Wood (1994), *Reordering the world: Geopolitical perspectives on the twenty-first century*, Boulder, CO, Westview Press.
- Dempsey, Paul S. (1989), "Market failure and regulatory failure as catalysts for political change: The choice between imperfect regulation and imperfect competition", en *Washington & Lee Law Review*, vol. 46, Nº 1, pp. 1-40.
- Denis, Henri (1966), *Histoire de la pensée économique*, Paris, Presses Universitaires de France [trad. esp.: *Historia del pensamiento económico*, Barcelona, Ariel, 1970].
- Denning, Dorothy (1999), *Information warfare and security*, Nueva York, Addison-Wesley.
- Departamento de Justicia del Gobierno Estadounidense (2001), "New Attorney General FOIA Memorandum Issued", disponible en <<http://www.usdoj.gov/oip/foiapoist/2001foiapoist19.htm>>.
- Der Derian, James (2001), *Virtuous war: Mapping the military-industrial-media-entertainment network*, Boulder, CO, Westview Press.
- De Souza Santos, Bonaventura (1987), "Law: A map of misreading. Toward a postmodern conception of law", en *Journal of Law and Society*, vol. 14, Nº 3, pp. 279-302.
- (2002), *Toward a new legal common sense: Law, globalization, and emancipation*, Cambridge, Cambridge University Press [trad. esp.: *Sociología jurídica crítica: Para un nuevo sentido común en el derecho*, Madrid, Trotta, 2009].
- Deyon, P. (1969), *Le mercantilisme*, Paris, Flammarion [trad. esp.: *Los orígenes de la Europa moderna: El mercantilismo*, Barcelona, Península, 1970].
- Dezalay, Yves (1992), *Marchands de droit*, Paris, Fayard.
- Dezalay, Yves y Bryant Garth (1996), *Dealing in virtue: International commercial arbitration and the construction of a transnational legal order*, Chicago, University of Chicago Press.

- (2002a), *The internationalization of palace wars: Lawyers, economists, and the contest to transform Latin American states*, Chicago Series in Law and Society, Chicago, University of Chicago Press [trad. esp.: *La internacionalización de las luchas por el poder: La competencia entre abogados y economistas por transformar los estados latinoamericanos*, ILSA/Universidad Bolivariana, Santiago, 2002].
- (eds.) (2002b), *Global prescriptions: The production, exportation, and importation of a new legal orthodoxy*, Ann Arbor, MI, University of Michigan Press.
- Dicken, Peter (2003), *Global shift: Reshaping the global economic map in the 21<sup>st</sup> century*, Nueva York, Guilford Press.
- Dickinson, Laura A. (2003), "The promise of hybrid courts", en *American Journal of International Law*, vol. 97, N° 2, pp. 295-311.
- Dinwoodie, Graeme B. (2000), "A new copyright order: Why national courts should create global norms", en *University of Pennsylvania Law Review*, vol. 149, N° 2, pp. 469-581.
- Di Pietro, Domenico y Martin Platte (2001), *Enforcement of international arbitration awards: The New York Convention of 1958*, Londres, Cameron May.
- Dobb, Maurice (1969) [1937], *Political economy and capitalism*, Londres, Routledge [trad. esp.: *Economía política y capitalismo*, México, FCE, 1945].
- Dodd, Randall (2002), "The role of derivatives in the East Asian financial crisis", en John Eatwell y Lance Taylor, *International capital markets: Systems in transition*, Oxford, Oxford University Press.
- Donohue, Laura (2002), "Fear itself: Counter-terrorism, individual rights, and U.S. foreign relations post 9-11", en Russell D. Howard y Reid L. Sawyer, *Terrorism and counterterrorism: Understanding the new security environment, readings and interpretations*, Nueva York, McGraw-Hill [trad. esp.: *Terrorismo y contraterrorismo: Comprendiendo el nuevo contexto de la seguridad*, Buenos Aires, Instituto de Publicaciones Navales, 2005].
- Donohue, Laura y Jim Walsh (2001), "Patriot Act: A Remedy for an unidentified problem", en *San Francisco Chronicle*, 30 de octubre de 2001.
- Dowd, Maureen (2005), "Bush's Barberini Faun", en *New York Times*, 17 de febrero de 2005.
- Drainville, Andre C. (2004), *Contesting globalization: Space and place in the world economy*, Londres y Nueva York, Routledge.
- Drake, William J. (2004), "Defining ICT global governance", memo N° 1 for SSRIC Research Network IT and Governance, Nueva York, SSRIC. Disponible en <[http://www.ssrc.org/programs/itic/publications/knowledge\\_report/memos/billdrake.pdf](http://www.ssrc.org/programs/itic/publications/knowledge_report/memos/billdrake.pdf)>.
- Duara, Prasenjit (1997), *Rescuing history from the nation: Questioning narratives of modern China*, Chicago, University of Chicago Press.
- Duby, Georges (1968), *Rural economy and country life in the Medieval West*, Columbia, SC, University of South Carolina Press [trad. esp.: *Economía rural y vida campesina en el Occidente Medieval*, Madrid, Península, 1991].
- (1974), *The early growth of the European economy: Warriors and peasants from the seventh to the twelfth century*, Ithaca, NY, Cornell University Press [trad. esp.: *Guerreros y campesinos: Desarrollo inicial de la economía europea*, México, Siglo XXI, 1997].
- (1978), *The three orders: Feudal society imagined*, Chicago, University of Chicago Press [trad. esp.: *Los tres órdenes o lo imaginario del feudalismo*, Madrid, Taurus, 1992].

- Duguit, Léon (1917), "Law and the state", en *Harvard Law Review*, N° 31, pp. 1-185.
- Dunbabin, Jean (1985), *France in the making*, Oxford, Oxford University Press.
- Dunbar, Nicholas (2000), *Inventing money: The story of long-term capital management and the legends behind it*, Nueva York, Wiley.
- Dunning, John H. (1992), *Multinational enterprises and the global economy*, Wokingham, Addison-Wesley.
- (1997), *Alliance capitalism and global business*, Londres, Routledge.
- Eastwood, David (2004), "Tories and markets: Britain 1800-1850", en Mark Bevir y Frank Trentmann (eds.), *Markets in historical contexts: Ideas and politics in the modern World*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Eatwell, John y Lance Taylor (2002), *International capital markets: Systems in transition*, Oxford, Oxford University Press.
- Edelman, Bernard (1978), *La légalisation de la classe ouvrière*, Paris, Bourgeois.
- Edwards, Paul K. (1981), *Strikes in the United States, 1881-1974*, Nueva York, St. Martin's Press [trad. esp.: *Las huelgas en Estados Unidos, 1881-1974*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1987].
- Eichengreen, Barry (2003), *Capital flows and crises*, Cambridge, MA, MIT Press.
- Eichengreen, Barry y Albert Fishlow (1996), *Contending with capital flows: What is different about the 1990s?*, Nueva York, Council of Foreign Relations.
- Eickelman, Dale y Jon W. Anderson (1999), *New media in the Muslim World: The emerging public sphere*, Bloomington, IN, Indiana University Press.
- Eisenstein, Zillah (1996), "Stop stomping on the rest of us: Retrieving publicness from the privatization of the globe", en *Indiana Journal of Global Legal Studies*, vol. 4, N° 1, pp. 59-96.
- Electronic Frontier Foundation (EFF) (2002), "Activist training manual", presentado en el campamento de promoción de herramientas tecnológicas organizado por la Ruckus Society el 24 de junio al 2 de julio de 2002.
- (2004), "Let the sun set on PATRIOT—Section 207: 'Duration of surveillance of non-United States persons who are agents of a foreign power'", consultado el 2 de mayo de 2004 en <<http://www.eff.org/patriot/sunset/207.php>>.
- Electronic Privacy Information Center (2001), *Analysis of provisions of the proposed AntiTerrorism Act of 2001 affecting the privacy of communications and personal information*, consultado el 24 de septiembre de 2001 en <[http://www.epic.org/privacy/terrorism/ata\\_analysis.html](http://www.epic.org/privacy/terrorism/ata_analysis.html)>.
- Elmer, Greg (2004), *Profiling machines: Mapping the personal information economy*, Cambridge, MA, MIT Press.
- Ely, James W. Jr. (1992), *The guardian of every other right: A constitutional history of property rights*, Nueva York, Oxford University Press.
- Engels, Friedrich (1892) [1845], *The condition of the working-class in England in 1844*, Londres, Allen and Unwin [trad. esp.: *La situación de la clase obrera en Inglaterra*, Buenos Aires, Futuro, 1946].
- Ernst, Daniel R. (1995), *Lawyers against labor: From individual rights to corporate liberalism*, Urbana, IL, University of Illinois Press.
- Ernst, Dieter (2005), "The new mobility of knowledge: Digital information systems and global flagship networks", en Robert Latham y Saskia Sassen (eds.), *Digital formations: IT and new architectures in the global realm*, Princeton, NJ, Princeton University Press.

- Esping-Andersen, Gosta (1990), *The three worlds of welfare capitalism*, Princeton, NJ, Princeton University Press [trad. esp.: *Los tres mundos del Estado de bienestar*, Valencia, Edicions Alfons El Magnanim, 1993].
- (ed.) (1996), *Welfare states in transition: National adaptations in global economies*, Londres, Sage.
- Espinoza, V. (1999), "Social networks among the poor: Inequality and integration in a Latin American city", en Barry Wellman (ed.), *Networks in the global village: Life in contemporary communities*, Boulder, CO, Westview Press.
- Esterhuysen, Anriette (2000), "Networking for a purpose: African NGOs using ICT", en *Rowing upstream: Snapshots of pioneers of the information age in Africa*. Disponible en <[http://www.piac.org/rowing\\_upstream/chapter1/full\\_chapter\\_1.html](http://www.piac.org/rowing_upstream/chapter1/full_chapter_1.html)>.
- Evans, Peter (1995), *Embedded autonomy*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- (1997), "The eclipse of the state? Reflections on stateness in an era of globalization", en *World Politics*, vol. 50, N° 1, pp. 62-87 [trad. esp.: "¿El eclipse del Estado?", en Víctor Alarcón y Héctor Zamitiz (eds.), *Enfoques Contemporáneos en Ciencias Políticas*, México, Revista Conmemorativa del Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública, 1999, pp. 77-110].
- Evans, Peter B., Dietrich Rueschemeyer y Theda Skocpol (eds.) (1985), *Bringing the state back in*, Nueva York, Cambridge University Press.
- Fair Labor Association (2003), "Towards improving workers' lives", consultado el 3 de noviembre de 2003 en <<http://www.fairlabor.org>>.
- Falk, Richard (1993), "The making of global citizenship", en Jeremy Brecher et al., *Global visions: Beyond the new world order*, Montreal, Black Rose Books.
- Falloon, William (1998), "Rogue models and model cops", en *Risk*, septiembre de 1998, pp. 24-31.
- Featherstone, Mike y Scott Lash (eds.) (1999), *Spaces of culture*, Londres, Sage.
- Feinman, Jay M. (1976), "The development of the employment at will rule", en *American Journal of Legal History*, vol. 118, N° 20, pp. 126-127.
- Feis, Herbert (1961), *Europe, the world's banker, 1870-1914*, Nueva York, Kelly.
- Feldblum, Miriam (1998), "Reconfiguring citizenship in Western Europe", en Christian Joppke (ed.), *Challenge to the nation-state: Immigration in Western Europe and the United States*, Oxford, Oxford University Press.
- Fennema, Meindert (1982), *International networks of banks and industry*, La Haya, Nijhoff.
- Ferguson, Yale H. y R. J. Barry Jones (eds.) (2002), *Political space: Frontiers of change and governance in a globalizing world*, Albany, NY, State University of New York Press.
- Ferguson, Yale H. y Richard W. Mansbach (1996), *Politics: Authority, identities, and change*, Nueva York, Columbia University Press.
- Fernández Kelly, María Patricia (1993), "Underclass and immigrant women as economic actors: Rethinking citizenship in a changing global economy", en *American University International Law Review*, vol. 9, N° 1, pp. 151-169.
- Fesler, James (1962), "French field Administration: The beginnings", en *Comparative Studies in Society and History*, vol. 5, N° 1, pp. 76-111.
- "Finance: Trick or treat?", en *The Economist*, 21 de octubre de 1999.
- Fine, Sidney (1956), *Laissez-faire and the general-welfare state: A study of conflict in American thought, 1865-1901*, Ann Arbor, MI, University of Michigan Press.

- Finkin, Matthew W., Alvin L. Goldman y Clyde W. Summers (1989), *Legal protection for the individual employee*, St. Paul, MN, West Publishing.
- Fischer-Lescano, Andreas y Gunther Teubner (2004), "Regime-collisions: The vain search for legal unity in the fragmentation of global law", en *Michigan Journal of International Law*, vol. 25, N° 4, pp. 999-1046.
- Fisher, M. (2003), "Wall Street women's 'Herstories' in late financial capitalism", en K. Lipartito y D. Sicilia (eds.), *Constructing corporate America: History, politics, and culture*, Nueva York, Oxford University Press.
- Flamant, Maurice y J. Singer-Kerel (1968), *Crises et récessions économiques*, París, Presses Universitaires de France [trad. esp.: *Crisis y recesiones económicas*, Barcelona, Oikos-tau, 1971].
- Fligstein, Neil (1990), *The transformation of corporate control*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Fligstein, Neil e Iona Mara-Drita (1996), "How to make a market: Reflections on the attempt to create a single market in the European Union", en *American Journal of Sociology*, vol. 102, N° 1, pp. 1-33.
- Fohlen, Claude (1956), *L'industrie textile au temps du Second Empire*, París, Plon.
- Fondo Monetario Internacional (FMI) (1999), *International capital markets: Developments, prospects, and key policy issues*, Washington, DC, FMI.
- (2004), "Toward a framework for safeguarding financial stability", WP/04/101, preparado por Aerdts Houben, Jan Kakes y Garry Schinasi, Washington, DC, FMI.
- Foner, Eric (1978), "Class, ethnicity, and radicalism in the gilded age: The Land League and Irish America", en *Marxist Perspectives*, vol. 2, N° 1, pp. 6-55.
- Forbath, William E. (1991), *Law and the shaping of the American labor movement*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Foster, William A. (1996), *Registering the domain name system: An exercise in global decision making*, Kennedy School of Government, Harvard University, <<http://www.ksg.harvard.edu>>.
- Fourcade-Gourinchas, Marion y Sarah L. Babb (2002), "The rebirth of the liberal creed: Paths to neoliberalism in four countries", en *American Journal of Sociology*, vol. 108, N° 3, pp. 533-579.
- Fourier, Charles (1932) [1829], *Le nouveau monde industriel et sociétaire ou inventaire du procédé d'industrie attrayante et naturelle distribuée en séries passionnées*, París, Alcan [trad. esp.: *El nuevo mundo industrial y societario*, México, FCE, 1989].
- Franck, Thomas M. (1992), "The emerging right to democratic governance", en *American Journal of International Law*, vol. 86, N° 1, pp. 46-91.
- Frank, Andre G. (1966), *The development of underdevelopment*, Somerville, MA, New England Free Press [trad. esp.: *El desarrollo del subdesarrollo*, Bilbao, Zero, 1974].
- (1969), *Latin America: Underdevelopment or revolution. Essays on the development of underdevelopment and the immediate enemy*, Nueva York, Monthly Review Press [trad. esp.: *América Latina: subdesarrollo o revolución*, México, Era, 1973].
- (1978), *World accumulation, 1492-1789*, Nueva York, Monthly Review Press [trad. esp.: *La acumulación mundial. 1492-1789*, Madrid, Siglo XXI, 1979].
- (1998), *Re-orient: Global economy in the Asian Age*, Berkeley, CA, University of California Press [trad. esp.: *Re-orientar: La economía global en la era del predominio asiático*, Valencia, Universitat de València, 2008].
- Frank, Thomas (2000), *One market under God: Extreme capitalism, market populism and the end of economic democracy*, Nueva York, Doubleday.

- "Frederick II, Holy Roman Emperor and German King" (2004), *The Columbia Encyclopedia*, 6ª ed., Nueva York, Columbia University Press. Disponible en <[www.bartleby.com/65/](http://www.bartleby.com/65/)>.
- Frederick, Howard (1993), "Computer networks and the emergence of global civil society", en Linda M. Harasim (ed.), *Global networks: Computers and international communications*, Cambridge, MA, MIT Press.
- Freeman, Linton C. (2000), "Visualizing social networks", en *Journal of Social Structure*, vol. 1, Nº 1, disponible en <<http://www2.heinz.cmu.edu/project/INSNA/joss/vsn.html>>.
- Freund, Ernst (1904), *The police power: Public policy and constitutional rights*, Chicago, Callaghan and Company.
- Friedman, Jonathan (2003), "Globalization, dis-integration, re-organization: The transformations of violence", en Jonathan Friedman (ed.), *Globalization, the state, and violence*, Walnut Creek, CA, AltaMira Press, pp. 1-34.
- Friedman, Lawrence M. (1973), *A history of American law*, Nueva York, Simon and Schuster.
- Froomkin, Dan (2005), "The scandal that keeps on giving", en *Washington Post*, 18 de febrero de 2005.
- Fryde, E. B. (1983), "The financial policies of the royal governments and popular resistance to them in France and England c. 1270-1420", en E. B. Fryde (ed.), *Studies in medieval trade and finance*, Londres, Hambledon Press.
- Fuhrmann, Horst (1986), *Germany in the High Middle Ages c. 1050-1200*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Furner, Mary O. y Barry Supple (eds.) (1990), *The state and economic knowledge: The American and British experiences*, Nueva York, Cambridge University Press.
- Galbraith, John K. (1972), *The Great Crash 1929*, Boston, Houghton Mifflin [trad. esp.: *El crash de 1929*, Barcelona, Ariel, 2008].
- García, Linda (2002), "Architecture of global networking technologies", en Saskia Sassen (ed.), *Global networks, linked cities*, Londres, Routledge.
- Gao, Bai (2001), *Japan's economic dilemma: The institutional origins of prosperity and stagnation*, Cambridge, Cambridge University Press.
- gawc, *Globalization and world cities: Study group and network*, disponible en <<http://www.lboro.ac.uk/gawc>>.
- gcs (*Global Civil Society*) (2002), *Yearbook*, Oxford, Oxford University Press.
- Geist, Michael (2003), "Cyberlaw 2.0.", en *Boston College Law Review*, Nº 44, pp. 323-358.
- Genicot, Leopold (1966), "Crisis: from the Middle Ages to modern times", en M. M. Postan (ed.), *Cambridge economic history of Europe: The agrarian life of the Middle Ages*, 2ª ed., Cambridge, Cambridge University Press [trad. esp.: *Historia económica de Europa. Universidad de Cambridge: La vida agraria en la Edad Media*, Madrid, Editorial Revista de Derecho Privado, 1971].
- Georges, E. (1990), *The making of a transnational community: Migration, development, and cultural change in the Dominican Republic*, Nueva York, Columbia University Press.
- Gerth, H. H. y C. Wright Mills (eds.) (1946), *From Max Weber*, Nueva York, Oxford University Press [trad. esp.: *Ensayos de sociología contemporánea*, Madrid, Martínez Roca, 1972].

- Gibson-Asner, Rajna, François-Serge Lhabitant, Nathalie Pistre y Denis Talay (1998), "Interest rate model risk", en Michael Ong et al. (eds.), *Asset and liability management: A synthesis of new methodologies*, Londres, Risk Books.
- Giddens, Anthony (1984), *The constitution of society*, Berkeley, CA, University of California Press [trad. esp.: *La constitución de la sociedad*, Buenos Aires, Amorrortu, 1995].
- (1991), *Modernity and self-identity: Self and society in the late Modern Age*, Stanford, CA, Stanford University Press [trad. esp.: *Modernidad e identidad del yo. El yo y la sociedad en la época contemporánea*, Barcelona, Península, 1994].
- Gierke, Otto Friedrich von (1887), *Die Genossenschaftstheorie und die Deutsche Rechtsprechung*, Berlin, Weidmann.
- (1900) [1881], *Political theories of the Middle Age*, traducido al inglés por F. Maitland, Cambridge, Cambridge University Press [trad. esp.: *Teorías políticas de la Edad Media*, Madrid, Ed. Centro de Estudios Constitucionales, 1995].
- Gilbert, E. y E. Helleiner (eds.) (1999), *Nation-states and money: The past, present and future of national currencies*, Londres, Routledge.
- Gill, Stephen (1996), "Globalization, democratization, and the politics of indifference", en James H. Mittelman (ed.), *Globalization: Critical reflections*, Boulder, CO, Lynne Rienner.
- (2003), *Power and resistance in the new world order*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- (ed.) (1993), *Gramsci, historical materialism, and international relations*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Gille, Bertrand (1959), *Recherches sur la formation de la grande entreprise capitaliste, 1815-1848*, Paris, SEVPEN.
- Gillett, Sharon E. y Mitchell Kapor (1996), "The self-governing Internet: Coordination by design", en <<http://ccs.mit.edu>>.
- Gills, Barry (ed.) (2000) *Globalization and the politics of resistance*, Nueva York, St. Martin's Press.
- Gilpin, Robert (2000), *The challenge of global capitalism: The world economy in the 21<sup>st</sup> Century*, Princeton, NJ, Princeton University Press [trad. esp.: *El reto del capitalismo global: La economía mundial en el siglo XXI*, Madrid, Turner, 2003].
- Given, James B. (1990), *State and society in Medieval Europe: Gwynedd and Languedoc under outside rule*, Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Gladwell, Malcolm (2000), *The tipping point: How little things can make a big difference*, Nueva York, Little, Brown & Co [trad. esp.: *La frontera del éxito*, Madrid, Espasa-Calpe, 2001].
- Glaeser, Andreas (2000), *Divided in unity: Identity, Germany and the Berlin police*, Chicago, University of Chicago Press.
- Godwin, William (1976) [1798], *Enquiry concerning political justice, and its influence on modern morals and happiness*, Harmondsworth, Middlesex, Penguin [trad. esp.: *Investigación acerca de la justicia política*, Madrid, Júcar, 1986].
- Goffman, Erving (1974), *Frame analysis: An essay on the organization of experience*, Nueva York, Harper and Row [trad. esp.: *Frame analysis: Los marcos de la experiencia*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas, 2006].
- Goldsmith, Oliver (1770), *The deserted village*, Londres, W. Griffin.
- Goldstein, Judith y Robert O. Keohane (1993), "Ideas and foreign policy: An analytical framework", en Judith Goldstein y Robert O. Keohane (eds.), *Ideas and foreign policy: Beliefs, institutions, and policy change*, Ithaca, NY, Cornell University Press.

- Goodnow, Frank J. (1900), *Politics and administration*, Nueva York, Macmillan.
- (1911), *Social reform and the constitution*, Nueva York, Macmillan.
- Gordon, Linda (ed.) (1990), *Women, the state and welfare*, Madison, WI, University of Wisconsin Press.
- Gorz, André (ed.) (1976), *The division of labor: The labour process and class-struggle in modern capitalism*, Atlantic Highlands, NJ, Humanities Press [trad. esp.: *Crítica de la división del trabajo*, Barcelona, Laia, 1977].
- Gottmann, Jean (1952), *La politique des états et leur géographie*, París, Colin.
- (1973), *The significance of territory*, Charlottesville, VA, University Press of Virginia.
- Gould, Mark (1997), "Governance of the Internet: A UK perspective", en Brian Kahin y James H. Keller (eds.), *Coordinating the Internet*, Cambridge, MA, MIT Press.
- Gourevitch, Peter (1978), "The second image reversed: The international sources of domestic politics", en *International Organization*, vol. 32, N° 4, pp. 881-912 [trad. esp.: "La 'segunda imagen' invertida: Los orígenes internacionales de las políticas domésticas", en *Zona Abierta*, N° 74, 1996, pp. 21-68].
- Graham, Mary (2002), *Democracy by disclosure: The rise of technopopulism*, Washington, DC, Brookings Institution.
- Granovetter, Mark (1978), "Threshold models of collective behavior", en *American Journal of Sociology*, vol. 83, N° 6, pp. 1420-1443 [trad. esp.: "Modelos de umbral de conducta colectiva", en *Zona Abierta*, N° 54-55, 1990, pp. 137-166].
- Greenfeld, Liah (1992), *Nationalism: Five roads to modernity*, Cambridge, MA, Harvard University Press [trad. esp.: *Nacionalismo: Cinco vías hacia la modernidad*, Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, 2005].
- Griffin, Larry J. (1992), "Temporality, events, and explanation in historical sociology", en *Sociological Methods and Research*, vol. 20, N° 4, pp. 407-427.
- Grupo de Lisboa (1995), *Limits to competition*, Cambridge, MA, MIT Press [trad. esp.: *Los límites a la competitividad*, Buenos Aires, Sudamericana, 1996].
- Guérin, Daniel (1936), *Fascisme et grand capital*, París, Gallimard [trad. esp.: *Fascismo y gran capital*, Madrid, Fundamentos, 1973].
- Gurstein, Michael (ed.) (2000), *Community informatics: Enabling communities with information and communication technologies*, Hershey, PA, Idea Group.
- Gutman, Herbert (1976), *Work, culture, and society in industrializing America: Essays in American working-class and social history*, Nueva York, Knopf.
- Habermas, Jürgen (1989) [1962], *The structural transformation of the public sphere: An inquiry into a category of bourgeois society*, traducido al inglés por Thomas Burger con Frederick Lawrence, Cambridge, MA, MIT Press [trad. esp.: *Historia y crítica de la opinión pública: La transformación estructural de la vida pública*, Barcelona, Gustavo Gili, 1991].
- (1996), *Between facts and norms: Contributions to a discourse theory of law and democracy*, traducido al inglés por William Rehg, Cambridge, MA, MIT Press [trad. esp.: *Facticidad y validez*, Madrid, Trotta, 1998].
- Hadfield, Gillian K. (2001), "Privatizing commercial law", en *Regulation*, vol. 24, N° 1, pp. 40-45.
- Haggard, Stephan (1990), *Pathways from the periphery: The politics of growth in the newly industrializing countries*, Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Hales, John (1720) [1649], *A discourse of the several dignities, and corruptions, of man's nature, since the fall*, Londres, E. Curll.

- [—? Smith, Thomas?] (1929) [1581], *Discourse of the Common Weal of this Realm of England*, ed. de Elizabeth Lamond, Cambridge, The University Press.
- Hall, John R. (ed.) (1997), *Reworking class*, Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Hall, Rodney Bruce (1999), *National collective identity*, Nueva York, Columbia University Press.
- Hall, Rodney Bruce y Thomas J. Biersteker (eds.) (2002), *The emergence of private authority in global governance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Hallam, Elizabeth (1980), *Capetian France, 987-1328*, Nueva York, Longman.
- Haller, William y Godfrey Davies (eds.) (1944), *The Leveller Tracts, 1647-1653*, Nueva York, Columbia University Press.
- Handler, Joel (1995), *The poverty of Welfare Reform*, New Haven, Yale University Press.
- Handlin, Oscar y Mary Flug Handlin (1947), *Commonwealth: A study of the role of government in the American economy: Massachusetts, 1774-1861*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Hannigan, Brenda M. (2003), *Company law*, Londres, Butterworths.
- Hansen, Randall y Patrick Weil (eds.) (2002), *Dual nationality, social rights and federal citizenship in the U.S. and Europe: The reinvention of citizenship*, Nueva York, Berghahn Books.
- Harden, Ian (1992), *The contracting state*, en N. Lewis y C. Graham (eds.), *Studies in law and politics*, Buckingham, Open University Press.
- Hardt, Michael y Antonio Negri (2000) *Empire*, Cambridge, MA, Harvard University Press [trad. esp.: *Imperio*, Barcelona, Paidós Ibérica, 2002].
- Hargittai, E. (1998), "Holes in the Net: Internet and international stratification", ponencia presentada en INET Conference: The Internet Summit, Ginebra, Suiza, 21 al 24 de julio de 1998.
- Harris, Richard A. y Sidney M. Milkis (1996), *The politics of regulatory change: A tale of two agencies*, 2ª ed., Nueva York, Oxford University Press.
- Hartwell, Roland M. (1971), *The Industrial Revolution and economic growth*, Londres, Methuen.
- Hartz, Louis (1948), *Economic policy and democratic thought: Pennsylvania, 1776-1860*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Harvey, Andrew y Paul A. MacNab (2000), "Who's up? Global interpersonal temporal accessibility", en Donald G. Janelle y David C. Hodge (eds.), *Information, place and cyberspace: Issues in accessibility*, Ámsterdam, Elsevier.
- Harvey, David (1973), *Social justice and the city*, Londres, Edward Arnold.
- (1982), *The limits to capital*, Chicago, University of Chicago Press [trad. esp.: *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*, México, FCE, 1990].
- (1989), *The condition of postmodernity: An enquiry into the origins of cultural change*, Oxford, Basil Blackwell [trad. esp.: *La condición de la posmodernidad: investigación sobre los orígenes del cambio cultural*, Buenos Aires, Amorrotu, 1998].
- (2003), *The new imperialism*, Oxford, Oxford University Press.
- Harvey, Rachel (2007), "The sub-national constitution of global markets", en S. Sassen (ed.), *Deciphering the global: its spaces, scales and subjects*, Nueva York/Londres, Routledge.
- Hathaway, Oona (2004), "Prisoner's rights", en *Newsday*, 29 de junio de 2004.
- Hathaway, Oona A. y Harold Hongju Koh (2005), *Foundations of international law and politics*, Nueva York, Foundation Press.

- Haufler, Virginia (1997), *Dangerous commerce. Insurance and the management of international risk*, Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Haupt, Heinz-Gerhard (2004), "Guild theory and guild organization in France and Germany during the nineteenth century", en Mark Bevir y Frank Trentmann (eds.), *Markets in historical contexts: Ideas and politics in the modern world*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Hausner, Jerzy, Bob Jessop y Klaus Nielsen (1993), *Institutional frameworks of market economies: Scandinavian and Eastern European perspectives*, Aldershot, Avebury.
- Havighurst, Alfred (1976) [1958], *The Pirenne thesis: Analysis, criticism and revision*, Lexington, MA, D. C. Heath.
- Hawley, Ellis (1966), *The New Deal and the problem of monopoly*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Hays, Samuel P. (1957), *The response to industrialism, 1885-1914*, Chicago, University of Chicago Press.
- Held, David (1995), *Democracy and the global order: From the modern state to cosmopolitan governance*, Stanford, CA, Stanford University Press [trad. esp: *La democracia y el orden global: Del Estado moderno al gobierno cosmopolita*, Barcelona, Paidós, 1997].
- Helleiner, E. N. (1994) *States and the reemergence of global finance*, Ithaca, NY, Cornell University Press.
- (1995), "Explaining the globalization of financial markets: Bringing states back in", en *Review of International Political Economy*, vol. 2, N° 2, pp. 315-341.
- (1999), "Sovereignty, territoriality, and the globalization of finance", en David A. Smith, Dorothy J. Solinger y Steven C. Topik (eds.), *States and sovereignty in the global economy*, Londres, Routledge.
- Hermann, Gerold (1998), "The UNCITRAL Arbitration Law: A good model of a model law", en *Uniform Law Review*, vol. 3, N° 2, pp. 483-500.
- Hernández-Truyol, Berta Esperanza (ed.) (2002), *Moral imperialism: A critical anthology*, Nueva York, NYU Press.
- Hertz, E. (1998), *The trading crowd. An ethnography of the Shanghai stock market*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Hilferding, Rudolf (1981) [1910], *Finance capital*, editado por T. Bottomore, Londres, Routledge [trad. esp.: *El capital financiero*, Madrid, Tecnos, 1985].
- Himanen, Pekka (2001), *The hacker ethic and the spirit of the information age*, Nueva York, Random House [trad. esp.: *La ética del hacker y el espíritu de la era de la información*, Barcelona, Ediciones Destino, 2002].
- Himmelfarb, Gertrude (2001), *One nation, two cultures: A searching examination of American society in the aftermath of our cultural revolution*, Nueva York, Vintage Books.
- Hirst, Paul y Grahame Thompson (1995), "Globalization and the future of the nation state", en *Economy and Society*, vol. 24, N° 3, pp. 408-442.
- (1996), *Globalization in question*, Cambridge, Polity Press.
- Hobsbawm, Eric J. (1975), *The age of revolution: Europe, 1789-1848*, Londres, Weidenfeld & Nicolson.
- (1977), *The age of capital, 1848-1875*, Londres, Abacus.
- (1994), *The age of extremes: A history of the world, 1914-1991*, Nueva York, Vintage Books [trad. esp.: *Historia del siglo xx*, Barcelona, Crítica, 1995].

- Hobson, J. A. (1938) [1902], *Imperialism*, Londres, G. Allen and Unwin [trad. esp.: *Imperialismo*, Madrid, Capitán Swing, 2009].
- Hoerder, David (2000), "Metropolitan migration in the past: Labour markets, commerce, and cultural interaction in Europe, 1600-1914", en *Journal of International Migration and Integration*, vol. 1, N° 1, pp. 39-58.
- Hoffman, Donna L. y Thomas P. Novak (1998), "Bridging the racial divide on the Internet", en *Science*, N° 280, 17 de abril, pp. 390-391.
- Hofstadter, Richard (1955), *The age of reform: From Bryan to FDR*, Nueva York, Knopf.
- Hohenberg, Paul M. y Lynn H. Lees (1985), *The making of urban Europe, 1000-1950*, Harvard Studies in Urban History, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Holemans, Dirk, "Ecological citizenship in a dialogic democracy", trabajo inédito.
- Hollifield, J. (2000), "migration and the 'new' international order: The missing regime?", en B. Ghosh (ed.), *Managing migration: Time for a new international regime?*, Londres, Oxford University Press.
- Holloway, Sarah L. y Gill Valentine (2001), *Youth identities and communities in an on-line world*, Nueva York, Routledge.
- Holzgrefe, J. L. (1989), "The origins of modern international relations theory", en *Review of International Studies*, vol. 15, N° 1, pp. 11-26.
- Hondagneu-Sotelo, Pierrette (1994), *Gendered transitions: Mexican experiences of immigration*, Berkeley, CA, University of California Press.
- Horwitz, Morton J. (1992), *The transformation of American law, 1870-1860: The crisis of legal orthodoxy*, Nueva York, Oxford University Press.
- Houben, Aerdt, Jan Kakes y Garry Schinasi (2003), "Toward a framework for safeguarding financial stability", IMF Working Paper, WP/04/101, Washington DC, IMF.
- Howard, Philip N. y Steve Jones (eds.) (2004), *Society online: The Internet in context*, Londres, Sage [trad. esp.: *Sociedad on-line. Internet en contexto*, Barcelona, Editorial UOC, 2006].
- Howe, Stephen (1991), "Citizenship in the new Europe", en Geoff Andrews (ed.), *Citizenship*, Londres, Lawrence and Wishart.
- Howitt, Richard (1993), "A world in a grain of sand: Towards a reconceptualisation of geographical scale", en *The Australian Geographer*, vol. 24, N° 1, pp. 33-44.
- (1998), "Recognition, respect and reconciliation: Steps towards decolonisation?", en *Australian Aboriginal Studies*, N° 1, pp. 28-34.
- Hudec, Robert E. (1987), *Developing countries in the GATT legal system*, Aldershot, Gower.
- Hull, N.E.H. (1997), *Roscoe Pound and Karl Llewellyn: Searching for an American jurisprudence*, Chicago, University of Chicago Press.
- Hume, David (1955), "Essays on economics", en E. Rotwein (ed.), *Writings on economics*, Madison, WI, University of Wisconsin Press [trad. esp.: *Ensayos económicos*, traducción de A. Zozaya, Madrid, Sociedad Española de Librerías, 1928].
- Hunter, David B. (1992), "Toward global citizenship in international environmental law", en *Willamette Law Review*, vol. 28, N° 3, pp. 547-564.
- Hurd, John C. (1881), *The theory of our national existence, as shown by the action of the Government of the United States since 1861*, Boston, Little, Brown & Co.
- Hurst, James Willard (1956), *Law and the conditions of freedom in the nineteenth-century United States*, Madison, WI, University of Wisconsin Press.

- Ietto-Gillies, Grazia (2002), *Transnational corporations: Fragmentation amidst Integration*, Nueva York, Routledge.
- Ignatieff, Michael (2000), *Virtual war: Kosovo and beyond*, Nueva York, Vintage [trad. esp.: *Guerra virtual: Más allá de Kosovo*, Barcelona, Paidós, 2003].
- Ikenberry, J. (2001), *After victory*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Indiana Journal of Global Legal Studies* (1996), "Feminism and globalization: The impact of the global economy on women and feminist theory", vol. 4, N° 1.
- (1998), "Simposio: The Internet and the sovereign state: The role and impact of cyberspace on national and global governance", vol. 5, N° 2.
- Innis, Harold A. (2004) [1952], *Changing concepts of time*, Lanham, MD, Rowman and Littlefield.
- International Financial Services London (IFSL) (2006), *Derivatives: City business series*, Londres, IFSL.
- (2007), *Hedge funds: City Business Series*, Londres, IFSL.
- Investment Company Institute (2003), *2003 Mutual Fund Fact Book: A guide to trends and statistics in the mutual fund industry*, 43ª edición.
- Isin, Engin (2000), "Introduction: Democracy, citizenship and the city", en *Democracy, Citizenship and the global city*, Nueva York, Routledge.
- Izquierdo, Javier A. (2001), "Reliability at risk: The supervision of financial models as a case study for reflexive economic sociology", en *European Societies*, vol. 3, N° 1, pp. 69-90.
- Jackson, John Howard (1997), *The world trading system: Law and policy of international economic relations*, 2ª ed., Cambridge, MA, MIT Press.
- Jackson, Patrick y Daniel Nexon (1999), "Relations before states: Substance, process and the study of world politics", en *European Journal of International Relations*, vol. 5, N° 3, pp. 291-332.
- Jackson, R. H. (1941), *The struggle for judicial supremacy: A study of a crisis in American power politics*, Nueva York, Knopf.
- Jacobson, David (1996), *Rights across borders: Immigration and the decline of citizenship*, Baltimore, MD, Johns Hopkins University Press.
- Jacobson, David y Galya Ruffer (2003), "Courts across borders: The implications of judicial agency for human rights and democracy", en *Human Rights Quarterly*, vol. 25, N° 1, pp. 74-93.
- Jacobson, H. K. (1984), *Networks of interdependence: International organizations and the global political system*, Nueva York, Alfred A. Knopf.
- Jensen, M. (1998), *Internet connectivity in Africa*, disponible en <<http://demiurge.wn.apc.org/africa/>>.
- Jessop, Robert (1999), "Reflections on globalization and its illogics", en Kris Olds, Peter Dicken, Philip E. Kelly, Lilly Kong y Henry Wai-Chung Yeung (eds.), *Globalization and the Asia-Pacific: Contested territories*, Londres, Routledge [trad. esp.: "Reflexiones sobre la (i)lógica de la globalización", en J. C. Monedero (ed.), *Cansancio del Leviatán: Problemas políticos en la mundialización*, Madrid, Trotta, 2003, pp. 95-126].
- Jewell, Helen M. (1972), *English local administration in the Middle Ages*, Nueva York, Barnes and Noble Books.
- Johnson, David R. y David G. Post (1996), "Law and borders: The rise of law in cyberspace", en *Stanford Law Review*, N° 48, 1367-1402, disponible en <[http://www.cli.org/Xoo25\\_LBFIN.html](http://www.cli.org/Xoo25_LBFIN.html)>.

- Johnston, R. J., R. J. Taylor y M. J. Watts (eds.) (2002), *Geographies of global change: Remapping the world*, Malden, MA, Rowman and Littlefield.
- Jones, Katherine T. (1998), "Scale as epistemology", en *Political Geography*, vol. 17, Nº 1, pp. 25-28.
- Jorion, Philippe (1997), *Value at risk: The new benchmark for controlling market risk*, Chicago, Irwin Professional Publishers [trad. esp.: *Valor en riesgo: El nuevo paradigma para el control de riesgos con derivados*, México, Limusa, 1999].
- Joyce, Patrick (1991), *Visions of the people: Industrial England and the question of class: 1840-1914*, Cambridge, Cambridge University Press.
- (1994), *Democratic subjects: The self and the social in nineteenth century England*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Judd, Denis R. (1998), "The case of the missing scales: A commentary on Cox", en *Political Geography*, vol. 17, Nº 1, pp. 29-34.
- Kagan, Elena (2001), "Presidential administration", en *Harvard Law Review*, vol. 114, Nº 8, pp. 2245-2385.
- Kantorowicz, Ernst Hartwig (1957), *The King's two bodies: A study in mediaeval political theology*, Princeton, NJ, Princeton University Press [trad. esp.: *Los dos cuerpos del rey: Un estudio de teología política medieval*, Madrid, Alianza, 1985].
- Kaplan, Robert D. (2005), *Imperial grunts: The American military on the ground*, Nueva York, Random House [trad. esp.: *Gruñidos imperiales*, Barcelona, Ediciones B, 2007].
- Kapstein, Ethan (1994), *Governing the global economy: International finance and the state*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Kapstein, Ethan y Branko Milanovic (2003), *Income and influence: Social policy in emerging market economies*, Kalamazoo, MI, W. E. Upjohn Institute for Employment Research.
- Karl, Barry (1983), *The uneasy state: The United States from 1915-1945*, Chicago, University of Chicago Press.
- Karst, Kenneth (1997), "The coming crisis of work in constitutional perspective", en *Cornell Law Review*, vol. 82, Nº 3, pp. 523-571.
- (2000), "Citizenship, law, and the American nation", en *Indiana Journal of Global Legal Studies*, vol. 7, Nº 2, pp. 595-601.
- Katz, Michael B. (ed.) (1993), *The "underclass" debate: Views from history*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Katzenstein, Peter (2001), "Japan, Asian-Pacific security, and the case for analytic eclecticism", en *International Security*, vol. 26, Nº 3, pp. 153-185.
- Katznelson, Ira (1985), "Working-class formation and the state: Nineteenth-century England in American perspective", en P. B. Evans, D. Rueschemeyer y T. Skocpol (eds.), *Bringing the state back in*, Cambridge, Cambridge University Press.
- (1992), *Marxism and the city*, Oxford, Clarendon.
- Katznelson, Ira y Aristide R. Zolberg (eds.) (1986), *Working-class formation: Nineteenth-century patterns in Western Europe and the United States*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Kaufmann-Kohler, Gabrielle (2003), "Globalization of arbitral procedures", en *Vanderbilt Journal of Transnational Law*, vol. 36, Nº 4, pp. 1313-1334.
- Kaul, I. y R. Mendoza (2003), *Providing global public goods: Managing globalization*, Nueva York, Oxford University Press [trad. esp.: *Suministrando los bienes públicos globales: La gestión de la globalización*, Nueva York, PNUD, 2003].

- Keck, Margaret E. y Kathryn Sikkink (1998), *Activism beyond borders: Advocacy networks in international politics*, Ithaca, NY, Cornell University Press [trad. esp.: *Activistas sin fronteras: Redes de defensa en política internacional*, México, Siglo XXI, 2000].
- Keller, Morton (1990), *Regulating a new economy: Public policy and economic change in America, 1900-1933*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Kelly, Philip F. (1999), "The geographies and politics of globalization", en *Progress in Human Geography*, vol. 23, N° 3, pp. 379-400.
- Kennedy, David (1995), "The international style in Postwar law and policy: John Jackson and the field of international economic law", en *American University Journal of International Law and Policy*, vol. 10, N° 2, pp. 671-716.
- Kennedy, Duncan (1993), "The stakes of law, or Hale and Foucault", en *Sexy dressing etc.: Essays on the power and politics of cultural identity*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- (1997), *A critique of adjudication: Fin de siècle*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Keohane, Robert O., Andrew Moravcsik y Anne-Marie Slaughter (2000), "Legalized dispute resolution: Interstate and transnational", en *International Organization*, vol. 54, N° 3, pp. 457-488.
- Kenwood, A. G. y A. L. Lougheed (1999), *The growth of the international economy, 1820-1960*, Londres, Routledge [trad. esp.: *Historia del desarrollo económico internacional*, Madrid, Istmo, 1992].
- Keynes, J. M. (1932) [1925], "The economic consequence of Mr. Churchill", en *Essays in persuasion*, Nueva York, Harcourt, Brace [trad. esp.: *Ensayos de persuasión*, Barcelona, Crítica, 1988].
- (1972) [1923], *A tract on monetary reform*, Nueva York, St. Martin's [trad. esp.: *Breve tratado sobre la reforma monetaria*, México, FCE, 1971].
- Khagram, Sanjeev (2004), *Dams and development: Transnational struggles for water and power*, Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Kindleberger, Charles P. (1973), *The world in depression, 1929-1939*, Berkeley, CA, University of California Press [trad. esp.: *La crisis económica, 1929-1939*, Barcelona, Crítica, 1985].
- (1978), *Manias, panics and crashes*, Nueva York, Basic Books [trad. esp.: *Manías, pánicos y crisis: Historia de las crisis financieras*, Barcelona, Ariel, 1991].
- King, A. D. (1990), *Urbanism, colonialism, and the world economy: Culture and spatial foundations of the world urban system*, The International Library of Sociology, Londres, Routledge.
- King, Gary, Robert O. Keohane y Sidney Verba (1994), *Designing social inquiry*, Princeton, NJ, Princeton University Press [trad. esp.: *El diseño de la investigación social: La inferencia científica en los estudios cualitativos*, Madrid, Alianza, 2009].
- Klare, Karl E. (1982), "The public-private distinction in labor law", en *University of Pennsylvania Law Review*, vol. 130, N° 6, pp. 1358-1422.
- (1998), "Legal culture and transformative constitutionalism", en *South African Journal on Human Rights*, N° 14, pp. 146-188.
- Klein, Hans (2004), "The significance of ICANN", ssrC Information Technology & International Cooperation Program, Nueva York, ssrC, disponible en: <[http://www.ssrc.org/programs/itic/publications/knowledge\\_report/memos/kleinmemo4.pdf](http://www.ssrc.org/programs/itic/publications/knowledge_report/memos/kleinmemo4.pdf)>.

- Knop, Karen (2000), "Here and there: International domestic courts", en *Journal of International Law and Politics*, vol. 32, N° 2, pp. 501-535.
- (2002), *Diversity and self-determination in international law*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Knorr Cetina, Karin (2005), "How are global markets global? The architecture of a flow world", en Karin Knorr Cetina y Alex Preda (eds.), *The sociology of financial markets*, Nueva York, Oxford University Press.
- Koh, Harold Hongju (1990), *The national security constitution: Sharing power after the Iran-Contra affair*, New Haven, CT, Yale University Press.
- (1997), "How is international human rights law enforced?", en *Indiana Law Journal*, vol. 74, N° 4, pp. 1397-1417.
- (1998), "The 1998 Frankel Lecture: Bringing international law home", en *Houston Law Review*, vol. 35, N° 3, pp. 623-682.
- Kolko, Joyce (1988), *Restructuring the world economy*, Nueva York, Pantheon.
- Kovacic, William E. (1998), "Merger enforcement in transition: Antitrust controls on acquisitions in emerging economies", en *University of Cincinnati Law Review*, vol. 66, N° 4, pp. 1075-1112.
- Kozul-Wright, R. y R. Rowthorn (eds.) (1998), *Transnational corporations and the global economy*, Londres, Macmillan.
- Krasner, Stephen D. (1999), *Sovereignty: Organized hypocrisy*, Princeton, NJ, Princeton University Press [trad. esp.: *Soberanía, hipocresía organizada*, Barcelona, Paidós, 2001].
- (2004), "Globalization, power, and authority", en Edward D. Mansfield y Richard Sisson (eds.), *The evolution of political knowledge: Democracy, autonomy, and conflict in comparative and international politics*, Columbus, OH, Ohio State University Press.
- Kratochwil, Friedrich (1986), "Of systems, boundaries and territorialities: An inquiry into the formation of the state system", en *World Politics*, vol. 39, N° 1, pp. 27-52.
- Kratochwil, Friedrich y John Gerard Ruggie (1986), "International organization: A state of the art on an art of the state", en *International Organization*, vol. 40, N° 4, pp. 753-775.
- Krueger, Anne O. (1993), *Economic policy at the cross-purposes: The United States and the developing countries*, Washington, DC, Brookings Institute.
- Kuntze, Marco, Sigrun Rottmann y Jessica Symons (2002), *Communications strategies for World Bank and IMF-watchers: New tools for networking and collaboration*, Londres, Bretton Woods Project and Ethical Media, disponible en <<http://www.brettonwoodsproject.org/strategy/commosrpt.pdf>>.
- Kurland, Phillip B. (1986), "The rise and fall of the 'doctrine' of separation of powers", en *Michigan Law Review*, vol. 85, N° 3, pp. 592-631.
- Kuttner, Robert (1997), *Everything for sale: The virtues and limits of markets*, Nueva York, Knopf.
- Kymlicka, Will (1995), *Multicultural citizenship: A liberal theory of minority rights*, Oxford, Clarendon Press [trad. esp.: *Ciudadanía multicultural: Una teoría liberal de los derechos de las minorías*, Barcelona, Paidós, 1996].
- Kymlicka, Will y Wayne Norman (1994), "Return of the citizen: A survey of recent work on citizenship theory", en *Ethics*, vol. 104, N° 2, pp. 352-381 [trad. esp.: "El retorno del ciudadano. Una revisión de la producción reciente en teoría de la ciudadanía", en *La política. Revista de estudios sobre el Estado y la sociedad*, N° 3, 1997, pp. 5-40].

- Laguerre, Michel S. (2000), *The global ethnopolis: Chinatown, Japantown and Manilatown in American society*, Londres, Macmillan.
- Langewiesche, William (2004) *The outlaw sea: A world of freedom, chaos, and crime*, Nueva York, North Point Press [trad. esp.: *Mares sin ley: Caos y delincuencia en los océanos del mundo*, Barcelona, Debate, 2006].
- Lannon, John (2002), *Technology and ties that bind: The impact of the Internet on non-governmental organizations working to combat torture*, tesis de maestría, Universidad de Limerick, disponible en <<http://www.makeworlds.org/node/64>>.
- Laski, Harold J. (1917), *Studies in the problem of sovereignty*, New Haven, Yale University Press [trad. esp.: *El problema de la soberanía*, Buenos Aires, Dédalo, 1960].
- Latham, Robert (2005), "Networks, information and the rise of the global internet", en Robert Latham y Saskia Sassen (eds.), *Digital formations: IT and new architectures in the global realm*, Princeton, Princeton University Press.
- Latour, Bruno (1991), "Technology is society made durable", en John Laws (ed.), *A sociology of monsters*, Londres, Routledge [trad. esp.: "La tecnología es la sociedad hecha para que dure", en M. Doménech y F. J. Tirado, *Sociología simétrica*, Barcelona, Gedisa, 1998].
- Lattimore, Owen (1957), "Feudalism in history", en *Past and Present*, N° 12, noviembre de 1957, pp. 47-57.
- Laumann, Edward O. y David Knoke (1987), *The organizational state*, Madison, WI, University of Wisconsin Press.
- Laurie, Bruce (1997), *Artisans into workers: Labor in nineteenth-century America*, Champaign, IL, University of Illinois Press.
- Lawrence, Andrew (2004), "From collective action to institutionalized labor rights: Parallel and diverging logics of collective action in Germany and South Africa", en *New Political Science*, vol. 26, N° 2, pp. 189-204.
- Leavitt, Harold I. (2003), "Why hierarchies thrive", en *Harvard Business Review*, vol. 81, N° 3, pp. 96-102 [trad. esp.: "Por qué las jerarquías perduran", en *Harvard Business Review (En español)*, vol. 81, N° 3, 2003, pp. 82-87].
- Lebert, Joanne (2002), "Information and communication technologies and human rights advocacy: The case of Amnesty International", en Peter J. Hajnal (ed.), *Civil society in the information age*, Aldershot, Ashgate Publishing.
- LeBlanc, Robin (1999), *Bicycle citizens: The political world of the Japanese housewife*, Berkeley, CA, University of California Press.
- Lee, Benjamin y Edward LiPuma (2002), "Cultures of circulation: The imaginations of modernity", en *Public Culture*, vol. 14, N° 1, pp. 191-213.
- Le Goff, Jacques (1989), *Medieval civilization 400-1500*, Oxford, Blackwell [trad. esp.: *La civilización del Occidente medieval*, Barcelona, Paidós, 1999].
- Lehmkuhl, Dirk (2002), "The resolution of domain names vs. trademark conflicts: A case study on regulation beyond the nation-state and related problems", en *Zeitschrift für Rechtssoziologie*, vol. 23, N° 1, pp. 61-78.
- Leizerov, Sagi (2000), "Privacy advocacy groups versus Intel: A case study of how social movements are tactically using the Internet to fight corporations", en *Social Science Computer Review*, vol. 18, N° 4, pp. 461-483.
- Lenin, Vladimir I. (1939) [1917], *Imperialism, the highest stage of capitalism: A popular outline*, Nueva York, International Publishers [trad. esp.: *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, Buenos Aires, Editorial Luxemburg, 2009].

- Lerner, Max (1933), "The Supreme Court and American capitalism", en *Yale Law Journal*, vol. 42, Nº 5, pp. 668-701.
- Leroy, Maxime (1946), *Histoire des idées sociales en France*, París, Gallimard, tomo 1.
- Lessig, Lawrence (2000), *Code and other laws of cyberspace*, Nueva York, Basic Books [trad. esp.: *El código y otras leyes del ciberespacio*, Madrid, Taurus, 2001].
- Lessig, Lawrence y Cass Sunstein (1994), "The President and the Administration", en *Columbia Law Review*, vol. 41, Nº 1, pp. 1-123.
- Levasseur, Émile (1900-1901), *Histoire des classes ouvrières et de l'industrie en France avant 1789*, 2 vols., París, A. Rousseau.
- Levit, Peggy (2001), *The transnational villagers*, Berkeley, CA, University of California Press.
- Levy-Leboyer, Maurice (1964), *Les banques européennes et l'industrialisation internationale dans la première moitié du XIX<sup>e</sup> siècle*, París, Presses Universitaires de France.
- Lewis, Anthony (2003), "Un-American activities", en *New York Review of Books* (edición electrónica), 23 de octubre de 2004.
- (2004), "A President beyond the law", en *New York Times*, 7 de mayo.
- Lewis, Archibald (1974), *Knights and Samurai feudalism in Northern France and Japan*, Londres, Temple Smith.
- Lewis, P. S. (1962), "The failure of the French medieval estates", en *Past and Present*, Nº 23, noviembre de 1962, pp. 3-24.
- Lewis, W. A. (1955), *The theory of economic growth*, Londres, Allen and Unwin [trad. esp.: *Teoría del desarrollo económico*, México, FCE, 1976].
- Leyshon, Andrew y Nigel Thrift (1997), *Money/space: Geographies of monetary transformation*, Londres, Routledge.
- Lhomme, Jean (1960), *La grande bourgeoisie au pouvoir, 1830-1880*, París, Presses Universitaires de France [trad. esp.: *La gran burguesía en el poder*, Barcelona, Lorenzana, 1965].
- Lichtenstein, Nelson y Howell John Harris (eds.) (1993), *Industrial democracy in America: The ambiguous promise*, Nueva York, Cambridge University Press.
- Lipschutz, Ronnie y Judith Mayer (1996), *Global civil society and global environmental governance: The politics of nature from place to planet*, Albany, NY, State University of New York Press.
- Lister, Ruth (1997), *Citizenship: Feminist perspectives*, Londres, Macmillan.
- Lively, Robert A. (1915), "The American system: A review article", en *Business History Review*, Nº 29, pp. 81-96.
- Livesey, James (2004), "Improving justice: Communities of norms in the great transformation", en Mark Bevir y Frank Trentmann (eds.), *Markets in historical contexts: Ideas and politics in the modern World*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Loader, B. (ed.) (1998), *Cyberspace divide: Equality, agency, and policy in the information age*, Londres, Routledge.
- Locke, John (1924) [1690], *Of civil government: Two treatises*, Nueva York, E. P. Dutton [trad. esp.: *Dos ensayos sobre el gobierno civil*, Barcelona, Planeta-De Agostini, 1996].
- (1699), *Commission on trade*, 1743, Londres, R. Willcock.
- (1988) [1690], *Two treatises of government*, editado en inglés por Peter Laslett, Cambridge, Cambridge University Press.

- Lockwood, David (1964), "Social integration and system integration", en George K. Zollschan y Walter Hirsch (eds.), *Explorations in social change*, Boston, Houghton Mifflin.
- Lomnitz, Larissa Adler y Rodrigo Salazar (2002), "Cultural elements in the practice of law in Mexico: Informal networks in a formal system", en Yves Dezalay y Bryant G. Garth, *Global prescriptions: The production, exportation, and importation of a new legal orthodoxy*, Ann Arbor, MI, University of Michigan Press.
- Lovink, Geert (2002), *Dark fiber: Tracking critical Internet culture*, Cambridge, MA, MIT Press [trad. esp.: *Fibra oscura: Rastreado la cultura crítica de Internet*, Madrid, Tecnos, 2004].
- Lovink, Geert y Patrice Riemens (2002), "Digital City Amsterdam: Local uses of global networks", en Saskia Sassen (ed.), *Global networks/linked cities*, Nueva York, Routledge.
- Lovink, Geert y Soehnke Zehle (2006), *Incommunicado reader*, Amsterdam, Institute of Network Cultures ([www.networkcultures.org](http://www.networkcultures.org)).
- Lowi, Theodore J. (1979), *The end of liberalism: The Second Republic of the United States*, 2ª ed., Nueva York, Norton.
- Lyon, Bryce y A. E. Verhulst (1967), *Medieval finance: A comparison of financial institutions in Northwestern Europe*, Providence, RI, Brown University Press.
- Maquiavelo, Nicolás (1981) [1516], *The Prince*, Middlesex, Penguin Books [trad. esp.: *El príncipe*, Barcelona, Planeta De Agostini, 1995].
- (1996) [1512-1517], *Discourses on Livy*, Chicago, University of Chicago Press [trad. esp.: *Discursos sobre la primera década de Tito Livio*, Madrid, Alianza, 1987].
- MacKenzie, Donald (1999), "Technological determinism", en William H. Dutton (ed.), *Society on the line: Information politics in the digital age*, Oxford, Oxford University Press.
- (2003), "Long-term capital management and the sociology of arbitrage", en *Economy and Society*, vol. 32, Nº 3, pp. 349-380.
- (2004), "Social connectivities in global financial markets", en *Environment and Planning D: Society and Space*, vol. 22, Nº 1, pp. 83-102.
- (2005), "How a superportfolio emerges: Long-term capital management and the sociology of arbitrage", en Karin Knorr Cetina y Alex Preda (eds.), *The sociology of financial markets*, Nueva York, Oxford University Press.
- MacKenzie, Donald y Yuval Millo (2003), "Constructing a market, performing theory: The historical sociology of a financial derivatives exchange", en *American Journal of Sociology*, vol. 109, Nº 1, pp. 107-146.
- MacKenzie, D. y J. Wajcman (eds.) (1999), *The social shaping of technology*, Milton Keynes, Open University Press.
- MacLachlan, Patricia y Frank Trentmann (2004), "Civilizing markets: Traditions of consumer politics in twentieth-century Britain, Japan, and the United States", en Mark Bevir y Frank Trentmann (eds.), *Markets in historical contexts: Ideas and politics in the modern world*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Magdoff, Harry (1969), *The age of imperialism*, Nueva York, Monthly Review Press [trad. esp.: *La era del imperialismo*, México, Actual, 1973].
- Magnusson, Warren (1990), "The reification of political community", en R. B. J. Walker y Saul H. Mendlovitz (eds.), *Contending sovereignties: Redefining political community*, Boulder, CO, Lynne Rienner.

- (1996), *The search for political space: Globalization, social movements, and the urban political experience*, Toronto, University of Toronto Press.
- (2000), "Politicizing the global city", en Isin F. Engin (ed.), *Democracy, citizenship, and the global city*, Londres, Routledge.
- Mahler, Sarah (1995), *American dreaming: Immigrant life on the margins*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Maitland, Frederic William (1968) [1936], *Selected essays*, compilado por H. D. Hazeltine, G. Lapsley y P. H. Winfield, Freeport, NY, Books for Libraries Press.
- Malthus, Thomas Robert (1826) [1798], *Essay on the principle of population: A view of its past and present effects on human happiness; with an inquiry into our prospects respecting the future removal or mitigations of the evils which it occasions*, Londres, John Murray [trad. esp.: *Ensayo sobre el principio de la población*, Madrid, Akal, 1990].
- (1959) [1798], *Population: The first essay*, Ann Arbor, MI, University of Michigan Press [trad. esp.: *Primer ensayo sobre la población*, Madrid, Sarpe, 1984].
- Mann, Michael (1986-1993), *The sources of social power*, 2 vols., Cambridge, Cambridge University Press [trad. esp.: *Las fuentes del poder social*, Madrid, Alianza, 1991].
- (1997), "Has globalization ended the rise and rise of the nation-state?", en *Review of International Political Economy*, vol. 4, N° 3, pp. 472-496 [trad. esp.: "¿Ha terminado la globalización con el imparable ascenso del Estado nacional?", en J. C. Monedero (ed.), *Cansancio del Leviatán: Problemas políticos en la mundialización*, Madrid, Trotta, 2003, pp. 231-260].
- Manovich, Lev (2001), *The language of new media*, Cambridge, MA, MIT Press [trad. esp.: *El lenguaje de los nuevos medios de comunicación*, Barcelona, Paidós, 1998].
- Mansfield, Edward D. y Richard Sisson (eds.) (2004), *The evolution of political knowledge: Democracy, autonomy, and conflict in comparative and international politics*, Columbus, OH, The Ohio State University Press.
- Mantiñola-Serrano, Fernando (2000), "Major trends in international commercial arbitration in Latin America", en *Journal of International Arbitration*, vol. 17, N° 1, pp. 139-142.
- Mantoux, Paul (1905), *La Révolution Industrielle au XVIII<sup>e</sup> siècle: Essai sur les commencements de la grande industrie moderne en Angleterre*, Paris, Presses Universitaires de France [trad. esp.: *La Revolución Industrial en el siglo XVIII*, Madrid, Aguilar, 1962].
- Marczewski, J. (1961), "Some aspects of economic growth in France, 1660-1958", en *Economic Development and Cultural Change*, vol. 9, N° 3, pp. 369-386.
- Markusen, A. (2002), "The case against privatizing national security", Council on Foreign Relations, versión revisada.
- Marres, Noortje y Richard Rogers (2000), "Depluralising the Web, repluralising public debate: The case of GM Food on the Web", en Richard Rogers (ed.), *Preferred placement: Knowledge politics on the Web*, Maastricht, Jan van Eyck Editions, pp. 113-136.
- Marrus, Michael R. (1985), *The unwanted: European refugees in the twentieth century*, Nueva York, Oxford University Press.
- Marshall, T. H. (1977) [1950], "Citizenship and social class", en *Class citizenship, and social development*, Chicago, University of Chicago Press [trad. esp.: *Ciudadanía y clase social*, Buenos Aires, Losada, 2005].

- Martin, David (2002), "Dispositifs de défiance et fluidité des échanges sur les marchés financiers de gré à gré", *Sociologie du Travail*, vol. 44, N° 1, pp. 55-74.
- Marx, Karl (1904) [1859], *A contribution to the critique of political economy*, Chicago, Charles Kerr [trad. esp.: *Contribución a la crítica de la economía política*, Madrid, Siglo XXI, 1990].
- (1977) [1867], *Capital*, Nueva York, Vintage Books [trad. esp.: *El capital*, México, Siglo XXI, 1980].
- Marx, Karl y Friedrich Engels (1949) [1848], *The Communist Manifesto*, Nueva York, Monthly Review Press [trad. esp.: *Manifiesto comunista*, Madrid, Debate, 1998].
- Marx, Roland (1971), *L'Angleterre des révolutions*, Paris, Armand Colin.
- (1972), *Le déclin de l'économie Britannique (1870-1929)*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Mathiason, John R. y Charles C. Kuhlman (1998), *International public regulation of the Internet: Who will give you your domain names?*, trabajo presentado el 21 de marzo de 1998 en la International Studies Association, Minneapolis.
- Mattingly, Garrett (1988) [1955], *Renaissance diplomacy*, Nueva York, Dover [trad. esp.: *La diplomacia del Renacimiento*, Madrid, CERP, 1970].
- Maurer, Bill (1999), "Forget Locke? From proprietor to risk-bearer in new logics of finance", en *Public Culture*, vol. 11, N° 2, pp. 365-385.
- Maxfield, Sylvia (1997), *Gatekeepers of growth*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Mayer, Pierre (1995), "Le pouvoir des arbitres de régler la procédure: Une analyse comparative des systèmes de 'civil law' et de 'common law'", en *Revue de L'Arbitrage*, N° 2, pp. 163-184.
- McConnaughay, Philip J. y Thomas B. Ginsburg (eds.) (2002), *International commercial arbitration in Asia*, Huntington, NJ, Juris Publishing.
- McKinnon, Ronald (1993), "The rules of the game: International money in historical perspective", en *Journal of Economic Literature*, vol. 31, N° 1, pp. 1-43.
- McNeill, William H. (1986) [1949], *History of Western civilization*, Chicago, University of Chicago Press [trad. esp.: *La civilización de Occidente: Manual de historia*, Puerto Rico, Editorial de la Universidad de Puerto Rico, 2000].
- McWilliam, Rohan (1998), *Popular politics in nineteenth-century England*, Londres, Routledge.
- Mearsheimer, John J. (2001), *The tragedy of great power politics*, Nueva York, Norton.
- Mele, Christopher (1999), "Cyberspace and Disadvantaged Communities: The Internet as a Tool for Collective Action", en Marc A. Smith y Peter Kollock (eds.), *Communities in cyberspace*, Londres, Routledge [trad. esp.: *Comunidades en el ciberespacio*, Barcelona, uoc, 2003].
- Merriam, C. Edward (1903), *A history of American political theories*, Nueva York, Macmillan.
- Merton, Robert K. (1968), "The self-fulfilling prophecy", en Robert K. Merton (ed.), *Social theory and social structure*, Nueva York, The Free Press [trad. esp.: *Teoría y estructura sociales*, México, FCE, 1992].
- Meyer, John W., John Boli, George M. Thomas y Francisco O. Ramírez (1997), "World society and the nation-state", en *American Sociological Review*, vol. 103, N° 1, pp. 144-181.
- Michalet, Charles Albert (1976), *Le capitalisme Mondial*, Paris, Presses Universitaires de France.

- Miller, Daniel y Don Slater (2000), *The Internet: An ethnographic approach*, Oxford, Berg.
- Mills, Kurt (2002), "Cybernations: Identity, self-determination, democracy, and the 'Internet effect' in the emerging information order", en *Global Society*, vol. 16, N° 1, pp. 69-87.
- Minow, Martha (2002), "About women, about culture: About them about us", en Richard Shweder, Martha Minow y Hazel Rose Markus (eds.), *Engaging cultural differences: The multicultural challenge in liberal democracies*, Nueva York, Russell Sage Foundation.
- Mitchell, W. C. (1913), *Business cycles*, Berkeley, CA, University of California Press.
- Mittelman, James (ed.) (1996), *Globalization: Critical reflections*, Boulder, CO, Lynne Rienner.
- Miyazaki, Hirokazu (2002), "The temporalities of the market", en *American Anthropologist*, vol. 105, N° 2, pp. 255-265.
- Montesquieu, Charles (1949) [1758], *L'esprit des lois*, París, Editions Garnier, tomo 1 [trad. esp.: *Del espíritu de las leyes*, Buenos Aires, Losada, 2007].
- Montgomery, David (1980), "Strikes in the nineteenth century", en *Social Science History*, vol. 4, N° 1, pp. 81-104.
- (1987), *The fall of the house of labor: The workplace, the State, and American labor activism, 1865-1925*, Nueva York, Cambridge University Press.
- Moro, Tomás (1949) [1516], *Utopia*, traducido y editado por H. V. S. Ogden, Arlington Heights, IL, AHM/Harlan Davidson [trad. esp.: *Utopía*, Madrid, Tecnos, 2008].
- Morrall, John (1980), *Political thought in medieval times*, Toronto, University of Toronto Press.
- Morrill, Richard (1999), "Inequalities of Power, costs and benefits across geographic scales: The future uses of the Hanford Reservation", en *Political Geography*, vol. 18, N° 1, pp. 1-23.
- Mueller, Milton (1998), "The 'governance' debacle: How the ideal of internetworking got buried by politics", trabajo presentado en INET, Ginebra, Suiza, <<http://www.isoc.org/inet98/proceedings>>.
- Mun, Thomas (1664) [1630], *England's treasure by foreign trade*, Londres, impreso por J. G. para Thomas Clark [trad. esp.: *La riqueza de Inglaterra por el comercio exterior: Discurso acerca del comercio de Inglaterra con las Indias Orientales*, México, FCE, 1954].
- Mundy, John H. y Peter Riesenbergh (1958), *The medieval town*, Princeton, NJ, Van Nostrand.
- Munger, Frank (ed.) (2002), *Laboring below the line: The new ethnography of poverty, low-wage work and survival in the global economy*, Nueva York, Russell Sage Foundation.
- Münker, Stefan y Alexander Roesler (eds.) (1997), *Mythos Internet*, Frankfurt, Suhrkamp.
- Murphy, Craig N. (1994), *International organization and industrial change: Global governance since 1850*, Nueva York, Oxford University Press.
- Nadeau, J., C. Lointier, R. Morin y M. A. Descoteaux (1998), "Information highways and the Francophone world: Current situation and strategies for the future", trabajo presentado en INET Conference: The Internet Summit, Ginebra, Suiza, 21 al 24 de julio.

- Narula, Rajneesh y Annelies Hogenbirk (1998), "Dutch manufacturing MNEs in the United States, 1950-1995", en R. van Hoesel y R. Narula (eds.), *Multinational enterprises from the Netherlands*, Londres, Routledge.
- Nash, June (ed.) (2005), *Social movements: An anthropological reader*, Malden, MA, Blackwell.
- Nettime (1997), *Net critique*, compilado por Geert Lovink y Pit Schultz, Berlín, Edition ID-Archive.
- Neumann, Iver B. (1996), *Russia and the idea of Europe: A study in identity and international relations*, Nueva York, Routledge.
- Ngai, Mae M. (2004), *Impossible subjects: Illegal aliens and the making of modern America*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Noble, David F. (1977), *America by design: Science, technology, and the rise of corporate capitalism*, Nueva York, Knopf [trad. esp.: *El diseño de Estados Unidos: La ciencia, la tecnología y la aparición del capitalismo monopolístico*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1987].
- Noble, Gregory W. y John Ravenhill (eds.) (2000), *The Asian financial crisis and the architecture of global finance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Nonini, Donald M. (2003), "American neoliberalism, 'globalization', and violence: Reflections from the United States and Southeast Asia", en Jonathan Friedman (ed.), *Globalization, the state, and violence*, Walnut Creek, CA, AltaMira Press, pp. 163-202.
- North, Douglass C. (1981), *Structure and change in economic history*, Nueva York, W. W. Norton [trad. esp.: *Estructura y cambio en la historia económica*, Madrid, Alianza, 1984].
- North, Douglass C. y Robert Thomas (1973), *The rise of the Western World: A new economic history*, Nueva York, Cambridge University Press [trad. esp.: *El nacimiento del mundo occidental: Una nueva historia económica*, Madrid, Siglo XXI, 1991].
- North, Sir Dudley (1856) [1691], "Discourse upon trade principally, directed to the cases of the interest, coynage, clipping, increase of money", en J. R. McCulloch (ed.), *A select collection of early English tracts on commerce*, Londres, impreso por Political Economy Club.
- Novak, William J. (1996), *The people's welfare: Law and regulation in nineteenth-century America*, Chapel Hill, NC, University of North Carolina Press.
- (2000), "Law, capitalism and the liberal state: The historical sociology of James Willard Hurst", en *Law and History Review*, vol. 18, N° 1, pp. 97-145.
- (2002), "The legal origins of the modern American state", en Austin Sarat, Bryan Garth y Robert A. Kagan (eds.), *Looking back at law's century*, Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Novarese, Alex (2004), "Commentary: Toothless takeover code fails to deliver", en *Legal Week*, 22 de enero de 2004.
- NTIA (National Telecommunications and Information Administration) (1998), *Falling through the Net II: New data on the digital divide* (julio), Washington, DC, NTIA.
- Nussbaum, Martha C. (2000), *Women and human development: The capabilities approach*, Nueva York, Cambridge University Press [trad. esp.: *Las mujeres y el desarrollo humano: El enfoque de las capacidades*, Barcelona, Herder, 2002].
- Nyang'oro, Julius E. (1999), "Hemmed in? The state in Africa and global liberalization", en David A. Smith, Dorothy J. Solinger y Steven C. Topik (eds.), *States and sovereignty in the global economy*, Londres, Routledge.

- O'Connor, James (1973), *The fiscal crisis of the state*, Nueva York, St. Martin's Press [trad. esp.: *La crisis fiscal del Estado*, Barcelona, Ediciones 62, 1981].
- Ohmae, Ken'ichi (1995), *The end of the nation state: The rise of regional economies*, Nueva York, Free Press [trad. esp.: *El fin del Estado-nación: El ascenso de las economías regionales*, Santiago de Chile, Andrés Bello, 1995].
- Olds, Kris, Peter Dicken, Philip E. Kelly, Lilly Kong y Henry Wai-Chung Yeung (eds.) (1999), *Globalization and the Asia-Pacific: Contested territories*, Londres, Routledge.
- Olesen, Thomas (2005), "Transnational publics: New space of social movement activism and the problem of long-sightedness", *Current Sociology*, N° 53, pp. 419-440.
- OMC (Organización Mundial de Comercio) (2003), *World Trade Report*, Ginebra, OMC [trad. esp.: *Informe sobre el comercio mundial 2003*, Ginebra, OMC].
- (2004), *World Trade Report*, Ginebra, OMC [trad. esp.: *Informe sobre el comercio mundial 2004*, Ginebra, OMC].
- (2005), *International Trade Statistics 2005*, Ginebra, OMC [trad. esp.: *Estadísticas del comercio internacional 2005*, Ginebra, OMC].
- (2006), *International Trade Statistics 2006*, Ginebra, OMC [trad. esp.: *Estadísticas del comercio internacional 2006*, Ginebra, OMC].
- Ong, Aihwa (1999), *Flexible citizenship*, Durham, NC, Duke University Press.
- Ong, Aihwa y Stephen J. Collier (2005), *Global assemblages: Technology, politics, and ethics as anthropological problems*, Malden, MA, Blackwell.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2003), *OECD Institutional Investors Statistical Yearbook, 1992-2001*, París, OCDE.
- (2007), "Pension Fund Assets in OECD and selected non-OECD countries, 2001-2005", disponible en <[http://www.oecd.org/LongAbstract/0,3425,en\\_2649\\_201185\\_37903239\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/LongAbstract/0,3425,en_2649_201185_37903239_1_1_1_1,00.html)>.
- Overbeek, Henk (2000), "Transnational historical materialism: Theories of transnational class formation and world order", en Ronen Palan (ed.), *Global political economy: Contemporary theories*, Londres, Routledge.
- Pace, William R. y Rik Panganiban (2002), "The power of global activist networks: The campaign for an international criminal court", en Peter I. Hajnal (ed.), *Civil society in the information age*, Aldershot, Ashgate.
- Paddison, Ronan (1983), *The fragmented state: The political geography of power*, Nueva York, St. Martin's Press.
- Paine, Thomas (1792), *The rights of man*, parte 2, Londres [trad. esp.: *Los derechos del hombre*, León, Universidad de León, 1999].
- Palan, R. (2003), *The offshore world: Sovereign markets, virtual places, and nomad millionaires*, Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Palloix, Christian (1975a), *L'internationalisation du capital*, París, Maspero [trad. esp.: *La internacionalización del capital*, Madrid, Blume, 1978].
- (1975b), *L'économie mondiale capitaliste et les firmes multinationales*, 2 vols., París, Maspero.
- Palumbo-Liu, David (1999), *Asian/American: Historical crossings of a racial frontier*, Stanford, CA, Stanford University Press.
- Panitch, Leo (1996), "Rethinking the role of the state in an era of globalization", en James Mittelman (ed.), *Globalization: Critical Reflections*, Boulder, CO, Lynne Rienner.

- Pare, Daniel J. (2003), *Internet governance in transition: Who is the master of this domain?*, Lanham, MD, Rowman and Littlefield.
- Parker School of Foreign and Comparative Law, Universidad de Columbia (1992), *Guide to international arbitration and arbitrators*, 2ª edición, Ardsley-on-Hudson, NY, Transnational Juris Publications.
- Parnreiter, Christof, Andreas Novy y Karin Fischer (1999), *Globalisierung und Peripherie: Umstrukturierung in Lateinamerika, Afrika und Asien*, Südwind, Brandes and Apsel.
- Parr, John B. y Leslie Budd (2000), "Financial services and the urban system: An exploration", en *Urban Studies*, vol. 37, Nº 3, pp. 593-610.
- Pastré, Olivier (1979), *La stratégie internationale des groupes financiers américains*, Paris, Economica.
- Pateman, Carole (1989), *The disorder of women: Democracy, feminism and political theory*, Cambridge, Polity.
- Paul, Arnold M. (1960), *Conservative crisis and the rule of law: Attitudes of Bar and Bench, 1887-1895*, Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Paul, Joel (1995), "Introduction: The new movements in international economic law", en *American University Journal of International Law and Policy*, vol. 10, Nº 2, pp. 607-617.
- Pauly, Louis W. (2002), "Global finance, political authority, and the problem of legitimation", en Rodney Bruce Hall y Thomas J. Biersteker (eds.), *The emergence of private authority in global governance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Peck, J. y N. Theodore (2001), "Contingent Chicago: Restructuring the spaces of temporary labor", en *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 25, Nº 3, pp. 471-496.
- "Peering through the monetary mist", *The Economist*, 7 de octubre de 1995.
- Perlman, Selig (1928), *A theory of the labor movement*, Nueva York, Macmillan [trad. esp.: *Teoría del movimiento obrero*, Madrid, Aguilar, 1962].
- Perroux, François (1948), *Le capitalisme*, Paris, Presses Universitaires de France [trad. esp.: *El capitalismo*, Barcelona, Salvat, 1952].
- Perroy, Edouard, et al. (1955), *Le Moyen Age*, tomo 3 de *Histoire générale des civilisations*, Paris, Presses Universitaires de France [trad. esp.: *La Edad Media: La expansión del Oriente y el nacimiento de la civilización occidental*, tomo 3 de *Historia general de las civilizaciones*, Barcelona, Destino, 1961].
- Petrizzini, B. y M. Kibati (1999), "The Internet in developing countries", en *Communications of the ACM*, vol. 42, Nº 6, pp. 31-36.
- Picciotto, Sol (1990), "The internationalization of the state", en *Review of Radical Political Economics*, vol. 22, Nº 1, pp. 28-44.
- Picciotto, Sol y Ruth Mayne (1999), *Regulating international business: Beyond liberalization*, Londres, Macmillan.
- Pierson, Christopher (1996), *The modern state*, Londres, Routledge.
- Pigou, A. C. (1968) [1933], *The theory of unemployment*, Londres, Franklin Cass.
- Pirenne, Henri (1925) [1952], *Medieval cities*, Princeton, NJ, Princeton University Press [trad. esp.: *Las ciudades de la Edad Media*, Madrid, Alianza, 2001].
- (1956) [1933], *Economic and social history of medieval Europe*, Nueva York, Harcourt Brace Jovanovich [trad. esp.: *Historia económica y social de la Edad Media*, México, FCE, 1963].

- Pizzorno, Alessandro (1987), "Politics unbound", en Charles Maier (ed.), *Changing boundaries of the political*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Pocock, J. G. A. (1957), *The ancient constitution and the feudal law: A study of English historical thought in the seventeenth century*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Pogge, Thomas (1992), "Cosmopolitanism and sovereignty", en *Ethics*, vol. 103, N° 1, pp. 48-75.
- Poggi, Gianfranco (1978), *The development of the modern state: A sociological introduction*, Stanford, CA, Stanford University Press [trad. esp.: *El desarrollo del Estado moderno: una introducción sociológica*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes, 1997].
- Poidevin, Raymond (1969), *Les relations économiques et financières entre la France et l'Allemagne de 1898 à 1914*, Paris, Armand Colin.
- Polanyi, Karl (1971) [1950], "Primitive feudalism and the feudalism of decay", en George Dalton (ed.), *Economic development and social change*, Nueva York, Natural History Press.
- (2001) [1944], *The great transformation: The political and economic origins of our time*, Boston, Beacon Press [trad. esp.: *La gran transformación: Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, Buenos Aires, Claridad, 1947].
- Pollack, Mark A. y Gregory C. Chaffer (eds.) (2001), *Transatlantic governance in the global economy*, Lanham, MD, Rowman and Littlefield.
- Pomeranz, Kenneth (1999), "Two worlds of trade, two worlds of empire: European state-making and industrialization in a Chinese mirror", en David A. Smith, Dorothy J. Solinger y Steven C. Topik (eds.), *States and sovereignty in the global economy*, Londres, Routledge.
- Poovey, Mary (1998), *A history of the modern fact: Problems of knowledge in the sciences of wealth and society*, Chicago, University of Chicago Press.
- Portes, A. (ed.) (1995), *The economic sociology of immigration*, Nueva York, Russell Sage Foundation.
- Portnoy, Brian (1999), "Constructing competition: The political foundations of alliance capitalism", tesis de doctorado, University of Chicago.
- Posner, Richard A. (1997), "Bad faith", en *The New Republic*, 9 de junio de 1997, pp. 34-38.
- Post, David (1995), "Anarchy, state, and the Internet: An essay on law-making in cyberspace", en *Journal of Online Law*, Artículo 3.
- Poster, Mark (1997), "Cyberdemocracy: Internet and the public sphere", en D. Porter (ed.), *Internet culture*, Londres, Routledge [trad. esp.: "La ciberdemocracia: Internet y la esfera pública", en Domingo Sánchez-Mesa Martín (ed.), *Literatura y cibercultura*, Madrid, Arco, 2004].
- (1999), "National identities and communications technologies", en *Information Society*, vol. 15, N° 4, pp. 235-240.
- (2001), *What's the matter with the Internet?*, en Electronic Mediations Serie, vol. 3, Minneapolis, University of Minnesota Press.
- Postone, Moishe (1993), *Labor, time, and social domination: A reinterpretation of Marx's critical theory*, Cambridge, Cambridge University Press [trad. esp.: *Tiempo, trabajo y dominación social*, Madrid, Marcial Pons, 2006].
- Poulantzas, Nicos (1968), *Pouvoir politique et classes sociales*, París, Maspero [trad. esp.: *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*, Madrid, Siglo XXI, 1973].

- (1978), *L'état, le pouvoir, le socialisme*, París, Presses Universitaires de France [trad. esp.: *Estado, poder y socialismo*, México, Siglo XXI, 1991].
- Pound, Roscoe (1911-1912), "The scope and purpose of sociological jurisprudence", en *Harvard Law Review*, N° 24, pp. 591-619; 25: 140-168, 489-516.
- Preda, Alex (2004), "Informative prices, rational investors: The emergence of the random walk hypothesis and the nineteenth-century 'science of financial investments'", en *History of Political Economy*, vol. 36, N° 2, pp. 351-386.
- (2005), "The investor as a cultural figure of global capitalism", en Karin Knorr Cetina y Alex Preda (eds.), *The sociology of financial markets*, Nueva York, Oxford University Press.
- President's Working Group on Financial Markets (1999), *hedge funds, leverage, and the lessons of long-term capital management*, Washington, DC, GPO.
- Quadagno, Jill y Stanley Knapp (1992), "Have historical sociologists forsaken theory?", en *Sociological Methods and Research*, vol. 20, N° 4, pp. 481-507.
- Quesnay, Francois (1958) [1757], "Grains", en *François Quesnay et la physiocratie*, París, Institut National d'Études Démographiques, tomo 2.
- Radice, H. (ed.) (1975), *International firms and modern imperialism*, Harmondsworth, Penguin.
- Rajagopal, Balakrishnan (2003), *International law from below*, Cambridge, Cambridge University Press [trad. esp.: *El derecho internacional desde abajo*, Bogotá, U.S.A., 2005].
- Rasmussen, Mikkel V. (2003), "The history of a lesson: Versailles, Munich, and the social construction of the past", en *Review of International Studies*, vol. 29, N° 4, pp. 499-519.
- Ray, Douglas E., Calvin William Sharpe y Robert N. Strassfeld (1999), *Understanding labor law*, Nueva York, M. Bender.
- Redden, Guy (2001) "Networking dissent: The Internet and the anti-globalisation movement", en *MotsPluriels*, N° 18, disponible en <<http://www.arts.uwa.edu.au/MotsPluriels/MP1801gr.html>>.
- Reed, Lucy y Jonathan Sutcliffe (2001), "The 'Americanization' of international arbitration", en *Mealey's International Arbitration Report*, vol. 16, N° 4, p. 37.
- Reich, Robert B. (1991), *The work of nations: Preparing ourselves for 21<sup>st</sup>-century capitalism*, Nueva York, Knopf.
- Reidenberg, Joel R. (1998), "Lex informatica: The formulation of information policy rules through technology", en *Texas Law Review*, vol. 76, N° 3, disponible en <[http://reidenberg.home.sprynet.com/lex\\_informatica.pdf](http://reidenberg.home.sprynet.com/lex_informatica.pdf)>.
- Renouard, Yves (1958), "1212-1216: Comment les traits durables de l'Europe Occidentale moderne se sont définis au début de XIII<sup>e</sup> siècle", en *Annales de l'Université de Paris*, vol. 28, N° 1, pp. 5-21.
- Rey, P. P. (1973), *Les alliances de clases*, París, Maspero [trad. esp.: *Las alianzas de clases*, México, Siglo XXI, 1976].
- Reynolds, Susan (1984), *Kingdoms and communities in Western Europe, 900-1300*, Oxford, Clarendon.
- Rheingold, Howard (2003), *Smart mobs*, Cambridge, MA, Perseus [trad. esp.: *Multitudes inteligentes: La próxima revolución social*, Barcelona, Gedisa, 2004].
- Ricardo, David (1951) [1821], *The works and correspondence of David Ricardo*, ed. de Piero Sraffa, vol.1: *On the principles of political economy and taxation*, Cambridge, Cambridge University Press [trad. esp.: *Principios de economía política y tributación*, Madrid, Aguilar, 1955].

- Riemens, Patrice y Geert Lovink (2002), "Local networks: Digital City Amsterdam", en Saskia Sassen (ed.), *Global networks, linked cities*, Londres, Routledge.
- Rifkin, Jeremy (1987), *Time wars: The primary conflict in human history*, Nueva York, Henry Holt & Co [trad. esp.: *Las guerras del tiempo: El conflicto fundamental de la historia humana*, Buenos Aires, Sudamericana, 1989].
- Rimmer, P. J. y T. Morris-Suzuki (1999), "The Japanese Internet: Visionaries and virtual democracy", en *Environment and Planning A*, vol. 31, N° 7, pp. 1189-1206.
- Rittich, Kerry (2001), "Who's afraid of critique of adjudication?: Tracing the discourse of law in development", en *Cardozo Law Review*, vol. 22, N° 3-4, pp. 929-946.
- Robbins, L. (1934), *The Great Depression*, Nueva York, Macmillan.
- Robertson, Roland (1991), "Social theory, cultural relativity, and the problem of globality", en Anthony D. King (ed.), *Culture, globalization, and the world-system: Contemporary conditions for the representation of identity*, Binghamton, NY, Department of Art and History, State University of Nueva York, pp. 69-90.
- (1992), *Globalization: Social theory and global culture*, Thousand Oaks, CA, Sage.
- Robinson, Scott (2004), "Towards a neopartheid system of governance with IT tools", SSRC IT & Governance Study Group, Nueva York, SSRC, disponible en <[http://programs.ssrc.org/itic/itic\\_publications/it\\_gov/](http://programs.ssrc.org/itic/itic_publications/it_gov/)>.
- Robinson, William I. (2004), *A theory of global capitalism: Production, class, and state in a transnational world*, Baltimore, MD, Johns Hopkins University Press.
- Rogers, Joel (1990), "Divide and conquer: Further reflections in the distinctive character of American labor laws", en *University of Wisconsin Law Review*, N° 1, pp. 1-148.
- Rogers, Richard (2002), "Operating issue networks on the web", en *Science as Culture*, vol. 11, N° 2, pp. 191-213.
- (2004), *Information politics on the web*, Cambridge, MA, MIT Press.
- Rohr, John A. (1986), *To run a constitution: The legitimacy of the administrative state*, Lawrence, KS, University of Kansas Press.
- Ronfeldt, David, John Arquilla, Graham Fuller y Melissa Fuller (1998), *The Zapatista "social network" in Mexico*, Santa Monica, CA, RAND, MR-994-A [trad. esp.: "La guerra social de redes zapatistas en México", en *Cuadernos del GEPAH*, N° 2, 2000].
- Rörig, Fritz (1969) [1932], *The medieval town*, Berkeley, CA, University of California Press.
- Rosenau, James N. (1992), "Governance, order, and change in world politics", en J. N. Rosenau y E. O. Czempiel (eds.), *Governance without government: Order and change in world politics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Rosenau, James N. y J. P. Singh (eds.) (2002), *Information Technologies and global politics: The changing scope of power and governance*, Albany, NY, SUNY Press.
- Ross, Edward Alsworth (1969) [1901], *Social control: A survey of the foundations of order*, Cleveland, OH, Press of Case Western Reserve University.
- Rouleau-Berger, Laurence (ed.) (2002), *Youth and work in the postindustrial cities of North America and Europe*, Leiden, Brill.
- Rousseau, Jean-Jacques (2003) [1762], *On the social contract*, editado por R. D. Masters, Nueva York, St. Martin's [trad. esp.: *El contrato social*, Buenos Aires, Aguilar, 1962].
- Rubenstein, Kim y Daniel Adler (2000), "International citizenship: The future of nationality in a globalized world", en *Indiana Journal of Global Legal Studies*, vol. 7, N° 2, pp. 519-548.

- Rubinstein, W. D. (1998), *Britain's century: A political and social History 1815-1905*, Nueva York, Arnold Publishers.
- Rueschemeyer, Dietrich y Theda Skocpol (eds.) (1996), *States, social knowledge, and the origins of modern social policies*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Ruggie, John Gerard (1993), "Territoriality and beyond: Problematising modernity in international relations", en *International Organization*, vol. 47, N° 1, pp. 139-174.
- (1998), "Introduction: What makes the world hang together? Neo-utilitarianism and the social constructivist challenge", en *Constructing the world polity: Essays on international institutions*, Londres, Routledge.
- Ruigrok, Winfried y Rob van Tulder (1995), *The logic of international restructuring*, Londres, Routledge.
- Rupert, Mark (2000), *Ideologies of globalization: Contending visions of a new world order*, Londres, Routledge.
- Rutherford, Kenneth R. (2002), "Essential partners: Landmines-related NGOs and information technologies", en Peter I. Hajnal (ed.), *Civil society in the information age*, Aldershot, Ashgate.
- Sabin, Cameron L. (2002), "The adjudicatory boat without a keel: Private arbitration and the need for public oversight of arbitration", en *Iowa Law Review*, vol. 87, N° 3, pp. 1337-1382.
- Sack, Warren (2005), "Discourse architecture and very large-scale conversation", en Robert Latham y Saskia Sassen (eds.), *Digital formations: IT and new architectures in the global realm*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Sadat, Leila Nadya y S. Richard Carden (2000), "The new international criminal court", en *Georgetown Law Journal*, vol. 88, N° 3, pp. 381-474.
- Safire, William (2003), "Behind closed doors", en *New York Times*, 17 de diciembre de 2003.
- Sahlins, Marshall (1972), *Stone Age economics*, Chicago, Aldine-Atherton [trad. esp.: *Economía de la Edad de Piedra*, Madrid, Akal, 1987].
- Salacuse, Jeswald (1991), *Making global deals: Negotiating in the international marketplace*, Boston, Houghton Mifflin [trad. esp.: *Transacciones internacionales: Los negocios en el mercado mundial*, Barcelona, Gedisa, 1993].
- Saltman, Michael (1987), "Feudal relationships and the law: A comparative inquiry", en *Comparative Studies in Society and History*, vol. 29, N° 3, pp. 514-532.
- Salzinger, Leslie (2003), "Market subjects: Traders at work in the dollar/peso market", trabajo presentado en la junta anual de la American Sociological Association, Wilder House Editorial Board Faculty Workshop, University of Chicago, 6 de julio de 2003.
- Sandel, Michael J. (1996), *Democracy's discontent: America in search of a public philosophy*, Cambridge, MA, Belknap Press of Harvard University Press.
- Sandholtz, Wayne (1999), "Globalization and the evolution rules", en A. Prakash y J. A. Hart (eds.), *Globalization and governance*, Londres, Routledge.
- Sandholtz, Wayne y A. Stone Sweet (eds.) (1998), *European integration and supranational governance*, Nueva York, Oxford University Press.
- Sarat, Austin, Lawrence Douglas y Martha Merrill Umphrey (eds.) (2003), *The place of law*, Ann Arbor, MI, University of Michigan Press.
- Sassen, Saskia (1988) [1997], *The mobility of labor and capital: A study in international investment and labor flow*, Cambridge, Cambridge University Press [trad. esp.: *La movilidad del trabajo y del capital*, Madrid, Serie del Ministerio del Trabajo, 1992].

- (1991), *The global city*, Princeton, NJ, Princeton University Press [trad. esp.: *La ciudad global*, Buenos Aires, Eudeba, 1999].
- (1996), *Losing control?: Sovereignty in an age of globalization*, Nueva York, Columbia University Press [trad. esp.: *¿Perdiendo el control? La soberanía en la era de la globalización*, Barcelona, Bellaterra, 2001].
- (1998), *Globalization and its discontents: Essays on the mobility of people and money*, Nueva York, New Press [trad. esp.: *Los espectros de la globalización*, Buenos Aires, FCE, 2003].
- (1999), *Guests and aliens*, Nueva York, New Press.
- (2000), "Women's burden: Countergeographies of globalization and the feminization of survival", en *Journal of International Affairs*, vol. 53, Nº 2, pp. 503-524 [trad. esp.: "Contrageografías de la globalización: La feminización de la supervivencia", en *Contrageografías de la globalización: Género y ciudadanía en los circuitos transnacionales*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2003].
- (2001), *The global city*, 2ª ed., Princeton, NJ, Princeton University Press.
- (2002), "Towards a sociology of information technology", en *Current Sociology (Special Issue on the New Information Technologies)*, vol. 50, Nº 3, pp. 365-388.
- (2003a), "The participation of states and citizens in global governance", en *Indiana Journal of Global Legal Studies*, vol. 10, Nº 1, pp. 5-28.
- (2003b), "Global cities and survival circuits", en Barbara Ehrenreich y Arlie R. Hochschild (eds.), *Global woman: Nannies, maids, and sex workers in the new economy*, Nueva York, Metropolitan Books.
- (2004), "The role of financial centers in the functioning of complex derivatives trading", trabajo inédito, Department of Sociology, Columbia University.
- (2004a), "Territory, Authority, and Rights: Emerging Assemblages/Specialized Normative Orders", Sherrill Lecture, Yale University School of Law, mayo.
- Saunders, Peter (1993), "Citizenship in a liberal society", en Bryan Turner (ed.), *Citizenship and social theory*, Londres, Sage.
- Saxonhouse, Arlene W. (1992), *Fear of diversity: The birth of political science in ancient Greek thought*, Chicago, University of Chicago Press.
- Say, Jean-Baptiste (1972) [1815], *Catechisme d'économie politique*, París, Mame [trad. esp.: *Catecismo de economía política*, Zaragoza, Imprenta de Polo y Monje Hnos., 1833].
- Schafer, Axel R. (2004), "German historicism, progressive social thought, and the interventionist state in the United States since the 1880s", en Mark Bevir y Frank Trentmann (eds.), *Markets in historical contexts: Ideas and politics in the modern world*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Schelling, Thomas C. (1971), "Dynamic models of segregation", en *Journal of Mathematical Sociology*, vol. 1, Nº 1, pp. 143-186.
- Scheuerman, William E. (ed.) (1996), *The rule of law under siege: Selected essays of Franz L. Neumann and Otto Kirchheimer*, Berkeley, CA, University of California Press.
- Schiller, Nina Glick y Georges Fouron (2003), "Killing me softly: Violence, globalization, and the apparent state", en Jonathan Friedman (ed.), *Globalization, the state, and violence*, Walnut Creek, CA, AltaMira Press, pp. 203-248.
- Schinasi, Garry J. (2005), *Safeguarding financial stability: Theory and practice*, Washington DC, IMF.
- Schlegel, John Henry (1995), *American legal realism and empirical social science*, Chapel Hill, NC, University of North Carolina Press.

- Schmidt, Vivien A. (1999), "Convergent pressures, divergent responses: France, Great Britain, and Germany between globalization and Europeanization", en David A. Smith, Dorothy J. Solinger y Steven C. Topik (eds.), *States and sovereignty in the global economy*, Londres, Routledge.
- Schuck, Peter y Rogers Smith (1985), *Citizenship without consent: Illegal aliens in the American polity*, New Haven, Yale University Press.
- Schuler, Doug (1996), *New community networks: Wired for change*, Boston, Addison-Wesley [trad. esp.: *Nuevas redes comunitarias: El libro en línea*, disponible en <<http://www.scn.org/ncn/nrc/>>].
- Schwarz, Steven L. (2002), "Private ordering", en *Northwestern University Law Review*, vol. 97, Nº 1, pp. 319-350.
- Scott, Allen J. (ed.) (2001), *Global city-regions: Trends, theory, policy*, Oxford, Oxford University Press.
- Sée, Henri (1928), *Modern capitalism: Its origins and evolution*, Nueva York, Adelphi [trad. esp.: *Origen y evolución del capitalismo moderno*, México, FCE, 1972].
- Sell, Susan K. (2003), *Private power, public law: The globalization of intellectual property rights*, Nueva York, Cambridge University Press.
- Sen, Amartya (1999), *Development as freedom*, Nueva York, Anchor Books [trad. esp.: *Desarrollo y libertad*, Barcelona, Planeta, 2000].
- Sennett, Richard (1980), *Authority*, Nueva York, Random House [trad. esp.: *La autoridad*, Madrid, Alianza, 1982].
- Sewell, William H., Jr. (1980), *Work and revolution in France: The language of labor from the Old Regime to 1848*, Nueva York, Cambridge University Press [trad. esp.: *Trabajo y revolución en Francia. El lenguaje del movimiento obrero desde el Antiguo Régimen hasta 1848*, Madrid, Taurus, 1992].
- (1994), *A Rhetoric of Bourgeois Revolution: The Abbé Sieyès and what is the Third Estate?*, Durham, NC, Duke University Press.
- (1996), "Three temporalities: Toward an eventful sociology", en Terence McDonald (ed.), *The historic turn in the human sciences*, Ann Arbor, MI, University of Michigan Press.
- Shade, Leslie Regan (1998), "A gendered perspective on access to the information infrastructure", en *The Information Society*, vol. 14, Nº 1, pp. 33-44.
- "Shameful revelations will haunt Bush", en *The Economist*, 18 de junio de 2004.
- Shapiro, Ian y Casiano Hacker-Cordón (eds.) (1999), *Democracy's edges*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Shapiro, Martin (1993), "The globalization of law", en *Indiana Journal of Global Legal Studies*, vol. 1, Nº 1, pp. 37-64.
- Sharp, John (1997), "Communities of practice: A review of the literature", disponible en <<http://www.tfriend.com/cop-lit.htm>>.
- Shaw, David (2004), "Reporters under siege in era of Government secrecy", en *Los Angeles Times*, 28 de noviembre de 2004.
- Shaw, Debora (2001), "Playing the links: Interactivity and stickiness in .Com and 'Not.Com' Web sites", en *FirstMonday*, vol. 6, Nº 3, disponible en <[http://www.firstmonday.dk/issues/issue\\_6\\_3/shaw](http://www.firstmonday.dk/issues/issue_6_3/shaw)>.
- Shelton, Dinah (1999), *Remedies in international human rights law*, Nueva York, Oxford University Press.
- Shelton, Joanna (1999), "Competition policy: What chance for international rules?" (ponencia presentada en noviembre de 2008 en el congreso de la OCDE sobre

- comercio global), *OECD Journal of Competition Law and Policy*, vol. 1, N° 2, pp. 51-65.
- Shklar, Judith N. (1964), *Legalism*, Cambridge, MA, Harvard University Press [trad. esp.: *Legalismo*, Buenos Aires, Omeba, 1968].
- Shotter, John (1993), "Psychology and citizenship: Identity and belonging", en Bryan Turner (ed.), *Citizenship and social theory*, Londres, Sage.
- Silver, Beverly J. (2003), *Forces of labor: Workers' movements and globalization since 1870*, Cambridge, Cambridge University Press [trad. esp.: *Fuerzas de trabajo: Los movimientos obreros y la globalización desde 1870*, Madrid, Akal, 2005].
- Silvern, Steven E. (1999), "Scales of justice: Law, American Indian Treaty Rights and the political construction of scale", en *Political Geography*, vol. 18, N° 6, pp. 639-668.
- Simonsen, R. (1963), *Historia económica do Brasil, 1500-1820*, San Pablo, Companhia Editora Nacional.
- Sinclair, David (2000), *The pound: A biography*, Londres, Century.
- Sinclair, Timothy J. (1994), "Passing judgment: Credit rating processes as regulatory mechanisms of governance in the emerging world order", en *Review of International Political Economy*, N° 1, pp. 133-159.
- Siochru, Seán O. y Bruce Girard con Amy Mahan (2002), *Global media governance: A beginner's guide*, Lanham, MD, Rowman & Littlefield.
- Skeldon, R. (1997), "Hong Kong: Colonial city to global city to provincial city?", en *Cities*, vol. 14, N° 5, pp. 265-271.
- Skinner, Quentin (1978), *The foundations of modern political thought*, 2 vols., Nueva York, Cambridge University Press [trad. esp.: *Los fundamentos del pensamiento político moderno*, 2 vols., México, FCE, 1986].
- Sklair, Leslie (2001), *The Transnational Capitalist Class*, Oxford, Blackwell.
- Sklair, Leslie y Peter T. Robbins (2002), "Global capitalism and major corporations from the Third World", en *Third World Quarterly*, vol. 23, N° 1, pp. 81-100.
- Sklar, Martin (1988), *The corporate reconstruction of American capitalism, 1890-1916*, Nueva York, Cambridge University Press.
- Skocpol, Theda (1979), *States and social revolutions: A comparative analysis of France, Russia, and China*, Nueva York, Cambridge University Press [trad. esp.: *Los estados y las revoluciones sociales*, México, FCE, 1984].
- (1992), *Protecting soldiers and mothers: The political origins of social policy in the United States*, Cambridge, MA, Harvard University Press [trad. esp.: *Los orígenes de la política social en Estados Unidos*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 1996].
- Skowronek, Stephen (1982), *Building a new American State: The expansion of national administrative capacities, 1877-1920*, Nueva York, Cambridge University Press.
- Slaughter, Anne-Marie (1994), "A typology of transjudicial communication", en *University of Richmond Law Review*, vol. 29, N° 1, pp. 99-138.
- (2004), *The real new world order*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Slawner, Karen y Mark Denham (eds.) (1998), *Citizenship after liberalism*, Nueva York, Peter Lang.
- Smit, H. y V. Pechota (eds.) (2004), *Smit's guides to international arbitration: The roster of international arbitrators*, Huntington, NY, Juris Publishing.
- Smith, Adam (1976) [1759], *The theory of moral sentiments*, Londres, publicado para A. Millar [trad. esp.: *Teoría de los sentimientos morales*, México, FCE, 2004].

- (1937) [1776], *An enquiry into the nature and cause of the wealth of nations*, Nueva York, Modern Library [trad. esp.: *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, México, FCE, 1987].
- Smith, David A., Dorothy J. Solinger y Steven C. Topik (eds.) (1999), *States and sovereignty in the global economy*, Londres, Routledge.
- Smith, Michael Peter (1994), "Can you imagine? Transnational migration and the globalisation of grassroots politics", en *Social Text*, N° 39, pp. 15-33.
- Smith, Michael Peter y Luis Eduardo Guarnizo (eds.) (1998), *Transnationalism from below*, New Brunswick, NJ, Transaction Publishers.
- Smith, Peter J. (2001), "The impact of globalization on citizenship: Decline or renaissance", en *Journal of Canadian Studies*, vol. 36, N° 1, pp. 116-140.
- Smith, Robert C. (1997), "Transnational migration, assimilation and political community", en Margaret Crahan y Alberto Vourvoulias-Bush (eds.), *The city and the world: Nueva York's global future*, Nueva York, Council of Foreign Relations.
- Smithson, C. W. (1998), *Managing financial risks: A guide to derivative products, financial engineering, and value maximization*, Nueva York, McGraw-Hill.
- Snyder, Francis (ed.) (2001), *Regional and global regulation of international trade*, Oxford, Hart Publishing.
- Solow, R. M. (1971), "Growth theory: An exposition", en *Revue Economique*, vol. 22, N° 4, pp. 685-686.
- Sombart, Werner (1928) [1916], *Der Moderne Kapitalismus*, 2 vols., Munich/Leipzig, Duncker and Humblot [trad. esp.: *El apogeo del capitalismo*, México, FCE, 1946].
- Soros, George (2002), *George Soros on globalization*, Nueva York, PublicAffairs [trad. esp.: *Globalización*, Barcelona, Planeta, 2002].
- Soysal, Yasemin Nuhoglu (1994), *Limits of citizenship: Migrants and postnational membership in Europe*, Chicago, University of Chicago Press.
- (1997), "Changing parameters of citizenship and claims-making: Organized Islam in European public spheres", en *Theory and Society*, vol. 26, N° 4, pp. 509-527.
- Spinner-Halev, Jeff (1994), *The boundaries of citizenship: Race, ethnicity, and nationality in the liberal State*, Baltimore, MD, Johns Hopkins University Press.
- Spiro, Peter J. (1997), "Dual nationality and the meaning of citizenship", en *Emory Law Journal*, vol. 46, N° 4, pp. 1411-1487.
- Spivak, Gayatri Chakravorty (1994), "Can the subaltern speak?", en Patrick Williams y Laura Chrisman (eds.), *Colonial discourse and post-colonial theory*, Nueva York, Columbia University Press [trad. esp.: "¿Puede hablar el subalterno?", en *Revista Colombiana de Antropología*, N° 39, pp. 297-364].
- Spruyt, Hendrik (1994), *The sovereign state and its competitors: An analysis of systems change*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Stanley, Amy Dru (1998), *From bondage to contract: Wage labor, marriage, and the market in the age of slave emancipation*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Steinfeld, Robert J. (1991), *The invention of free labor: The employment relation in English and American law and culture*, Chapel Hill, NC, University of North Carolina Press.
- (2001), *Coercion, contract, and free labor in the nineteenth century*, Nueva York, Cambridge University Press.
- Stephan, Paul B. (1999), "Rationality and corruption in the post-socialist world", en *Connecticut Journal of International Law*, vol. 14, N° 2, pp. 533-549.

- (2002), "Institutions and elites: Property, contract, the state and rights in information in the global economy", en *Cardozo Journal of International and Comparative Law*, N° 10, pp. 305-317.
- Stephens, Beth (2001), "Corporate liability: Enforcing human rights through domestic litigation", en *Hastings International and Comparative Law Review*, vol. 24, N° 3, pp. 401-441.
- Stephenson, Carl (1933), *Borough and town: A study of urban origins in England*, Cambridge, MA, Mediaeval Academy of America.
- (1954), *Mediaeval institutions*, Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Stillman, Richard J. II (1998), *Creating the American state: The moral reformers and the modern administrative world they made*, Tuscaloosa, AL, Alabama University Press.
- Stix, Gary (1998), "A calculus of risk", en *Scientific American*, vol. 278, N° 5, pp. 92-97 [trad. esp.: "Un cálculo de riesgo", en *Investigación y Ciencia*, N° 262, pp. 24-30].
- Strange, Susan (1986), *Casino capitalism*, Oxford, Oxford University Press.
- Strayer, Joseph R. (1965), *Feudalism*, Huntington, NY, R. E. Krieger.
- (1970), *On the medieval origins of the modern state*, Princeton, NJ, Princeton University Press [trad. esp.: *Sobre los orígenes medievales del Estado moderno*, Barcelona, Ariel, 1986].
- (1980), *The reign of Philip the Fair*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Stulz, Rene M. (2004), "Should we fear globalization?", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 18, N° 3, pp. 173-192.
- Sunstein, Cass R. (1993), "On analogical reasoning", en *Harvard Law Review*, vol. 106, N° 3, pp. 741-767.
- Suter, Christian (1992), *Debt cycles in the world economy: Foreign loans, financial crises, and debt settlements, 1820-1986*, Boulder, CO, Westview Press.
- Swyngedouw, Erik A. (1992), "The Mammon quest: 'Glocalization', interspatial competition and the monetary order: The construction of new scales", en M. Dunford y G. Kafkalas (eds.), *Cities and regions in the new Europe: The global-local interplay and spatial development strategies*, Londres, Belhaven Press.
- (1997), "Neither global nor local: 'Globalization' and the politics of scale", en Kevin R. Cox (ed.), *Spaces of globalization: Reasserting the power of the local*, Nueva York, Guilford.
- Syre, Steven (2005), "Fidelity, exchange cut e-trade pact: Regionals face turning point amid focus on lower costs, fast trading", en *Boston Globe*, 25 de agosto de 2005.
- Tabb, William K. (2004), *Economic governance in the age of globalization*, Nueva York, Columbia University Press.
- Tarrow, Sidney G. (1994), *Power in movement: Collective action and politics*, Nueva York, Cambridge University Press [trad. esp.: *El poder en movimiento: Los movimientos sociales, la acción colectiva y la política*, Madrid, Alianza, 1997].
- Taylor, Benjamin y Fred Whitney (1992), *U.S. labor relations law: Historical development*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall.
- Taylor, Charles (1994), "The politics of recognition", en Amy Gutmann (ed.), *Multiculturalism: Examining the politics of recognition*, Princeton, NJ, Princeton University Press [trad. esp.: "La política del reconocimiento", en *El multiculturalismo y "la política del reconocimiento"*, México, FCE, 2001].
- Taylor, Frederick W. (1967) [1911], *The principles of scientific management*, Nueva York, Norton [trad. esp.: *Principios de la administración científica*, Buenos Aires, El Ateneo, 1972].

- Taylor, Peter J. (1994), "The state as container: Territoriality in the modern worldsystem", en *Progress in Human Geography*, vol. 18, N° 2, pp. 151-162.
- Taylor, Peter J., D. R. F. Walker y J. V. Beaverstock (2002), "Firms and their global service networks", en Saskia Sassen (ed.), *Global networks, linked cities*, Nueva York, Routledge.
- Taylor-Gooby, Peter (2004), "Open markets and welfare values: Welfare values, inequality, and social change in the silver age of the Welfare State", en *European Societies*, vol. 6, N° 1, pp. 29-48.
- Teubner, Gunther (1988), *Dilemmas of law in the Welfare State*, Berlín, Walter de Gruyter.
- (2004), "Societal constitutionalism: Alternatives to state-centered constitutional theory", en Christian Joerges, Inger-Johanne Sand y Gunther Teubner (eds.), *Transnational governance and constitutionalism*, Hartford, Hartford Publishing [trad. esp.: "Globalización y constitucionalismo social: Alternativas a la teoría constitucional centrada en el Estado", en Carlos Gómez Jara-Díez (ed.), *Teoría de sistemas y derecho penal*, Granada, Comores, 2005, pp. 87-120].
- (ed.) (1987), *Juridification of social spheres: A comparative analysis in the areas of labor, corporate, antitrust and social welfare law*, Berlín, Walter de Gruyter.
- (ed.) (1997), *Global law without a state*, Aldershot, Dartmouth Publishing.
- Thomas, Chantal (1999), "Transfer of technology in the contemporary international order", en *Fordham International Law Journal*, vol. 22, N° 5, pp. 2096-2111.
- Thomas, R. (1995), "Access and inequality", en N. Heap, R. Thomas, G. Einon, R. Mason y H. MacKay (eds.), *Information technology and society: A reader*, Buckingham, Open University Press.
- Thompson, E. P. (1963), *The making of the English working class*, Nueva York, Vintage Books [trad. esp.: *La formación histórica de la clase obrera: Inglaterra*, Barcelona, Laia, 1977].
- Thompson, Walter (1923), *Federal centralization: A study and criticism of the expanding scope of Congressional legislation*, Nueva York, Harcourt, Brace.
- Thrift, Nigel (1987) "The fixers: The urban geography of international commercial capital", en J. Henderson y M. Castells (eds.), *Global restructuring and territorial development*, Londres, Sage.
- (1996a), "New urban eras and old technical fears: Reconfiguring the good will of electronic things", en *Urban Studies*, vol. 33, N° 8, pp. 1463-1493.
- (1996b), *Spatial formations*, Londres, Sage.
- Tierney, Brian (1973), *The Middle Ages: Sources of medieval history*, Nueva York, Knopf, tomo 1.
- Tilly, Charles (1990), *Coercion, capital, and European states, ad 990-1992*, Oxford, Basil Blackwell [trad. esp.: *Coerción, capital y los Estados europeos*, Madrid, Alianza, 1992].
- (1995), "Globalization threatens labor rights", en *International Labor and Working-Class History*, N° 47, pp. 1-23 [trad. esp.: "La globalización amenaza los derechos laborales", en *Apuntes de Investigación, CECYF*, Fundación del Sur, año 1, N° 1].
- (ed.) (1975), *The formation of national states in Western Europe*, Princeton, Princeton University Press.
- Tomlins, Christopher L. (1985), *The State and the Union: labor relations, law and organized labor movements in America, 1880-1960*, Nueva York, Cambridge University Press.

- (1993), *Law, labor, and ideology in the early American Republic*, Nueva York, Cambridge University Press.
- Tomlins, Christopher L. y Andrew J. King (eds.) (1992), *Labor law in America: Historical and critical essays*, Baltimore, MD, Johns Hopkins University Press.
- Torres, María de los Ángeles (1998), "Transnational political and cultural identities: Crossing theoretical borders", en Frank Bonilla, Edwin Meléndez, Rebecca Morales y María de los Angeles Torres (eds.), *Borderless borders*, Filadelfia, Temple University Press.
- Trachtman, Joel (1993), "International regulatory competition, externalization, and jurisdiction", en *Harvard International Law Journal*, vol. 34, N° 3, pp. 47-104.
- "Transcript: Bush urges reauthorization of Patriot Act: Gonzales sworn as new attorney general" (2005), *Washington Post*, 14 de febrero de 2005.
- Trattner, Walter I. (1999) [1974], *From Poor Law to Welfare State: A history of social welfare in America*, 6° ed., Nueva York, Free Press.
- Triffin, Robert (1979), "The international role and fate of the dollar", en *Foreign Affairs*, vol. 51, N° 2, pp. 269-286.
- Trouillot, Michel-Rolph (1995), *Silencing the past: Power and the production of history*, Boston, Beacon Press.
- Tsaliki, Liza (2002), "Online forums and the enlargement of the public space: Research findings from a European project", en *The Public*, vol. 9, N° 2, pp. 95-112.
- Tsatsaronis, Kostas (2000), "Special features: Hedge funds", en *BIS Quarterly Review*, noviembre de 2000, pp. 61-71.
- Tugan-Baranowsky, M. (1913) [1894], *Les crises industrielles en Angleterre*, Paris, Giard et Briere [trad. esp.: *Las crisis industriales en Inglaterra*, Madrid, La España Moderna, 1914].
- Tuijl, Peter van y Lisa Jordan (1999), *Political responsibility in transnational NGO advocacy*, Washington, DC, Bank Information Center, disponible en <<http://www.bicusa.org>>.
- Turgot, Anne Robert Jacques (1795) [1769-1770], *Reflections on the formation and distribution of wealth*, Londres, E. Spragg [trad. esp.: *Reflexiones sobre la formación y la distribución de las riquezas: Elogio de Gournay*, Madrid, Unión Editorial, 2009].
- Turner, Bryan S. (2000), "Cosmopolitan virtue: Loyalty and the city", en Engin Isin (ed.), *Democracy, citizenship and the global city*, Nueva York, Routledge.
- (ed.) (1993), *Citizenship and social theory*, Londres, Sage.
- Turner, Terence (2003), "Class projects, social consciousness, and the contradictions of 'globalization'", en Jonathan Friedman (ed.), *Globalization, the state, and violence*, Walnut Creek, CA, AltaMira Press.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (1998), *World investment report: Trends and determinants*, Nueva York, UNCTAD [trad. esp.: *Informe sobre las inversiones en el mundo 1998: Tendencias y condicionantes*, Nueva York/Ginebra, Naciones Unidas, 1998].
- (2005), *World investment report 2004*, Nueva York, UNCTAD [trad. esp.: *Informe sobre las inversiones en el mundo 2004*, Nueva York/Ginebra, Naciones Unidas, 2005].
- (2006), *World Investment Report: Trends and determinants*, Nueva York, UNCTAD.
- (2007), *World Investment Report: Trends and determinants*, Nueva York, UNCTAD.

- Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT) (1998), *Challenges to the network: Internet for development*, Ginebra, Unión Internacional de Telecomunicaciones.
- Urry, John (2000), *Sociology beyond societies: Mobilities for the twenty-first century*, Nueva York/Londres, Routledge.
- Van der Pijl, Kees (1998), *Transnational classes and international relations*, Londres, Routledge.
- Van Steenberghe, Bart (ed.) (1994), *The condition of citizenship*, Thousand Oaks, CA, Sage.
- Verhulst, Adriaan (1989), "The origins of towns in the Low Countries and the Pirenne thesis", en *Choice*, N° 51, pp. 3-35.
- Viner, Jacob (1958), *The long view and the short: Studies in economic theory and policy*, Glencoe, IL, Free Press.
- Vogel, David (1986), *National styles of regulation: Environmental policy in Great Britain and the United States*, Ithaca, NY, Cornell University Press.
- (1995), *Trading up: Consumer and environmental regulation in a global economy*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Vogel, Ursula y Michael Moran (eds.) (1991), *The frontiers of citizenship*, Nueva York, St. Martin's.
- Wade, Robert (1990), *Governing the market: Economic theory and the role of government in East Asian industrialization*, Princeton, NJ, Princeton University Press [trad. esp.: *El mercado dirigido: La teoría económica y la función del gobierno en la industrialización del este de Asia*, México, FCE, 1999].
- Wajcman, Judy (ed.) (2002), "Information technologies and the social sciences", en *Current Sociology*, vol. 50, N° 3, pp. 347-363.
- Walker, R.B.J. (1993), *Inside/outside: International relations as political theory*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Wallerstein, Immanuel (1974), *The modern world system*, Nueva York, Academic Press [trad. esp.: *El moderno sistema mundial*, Madrid, Siglo XXI, 1999].
- (1999), "State? Sovereignty? The dilemmas of capitalists in an age of transition", en David A. Smith, Dorothy J. Solinger y Steven C. Topik (eds.), *States and sovereignty in the global economy*, Nueva York, Routledge.
- (2001), *Unthinking social science: The limits of nineteenth-century paradigms*, Filadelfia, Temple University Press [trad. esp.: *Impensar las ciencias sociales: Límites de los paradigmas decimonónicos*, México, Siglo XXI, 1999].
- Walzer, Michael (1985), *Spheres of justice: A defense of pluralism and equality*, Nueva York, Basic Books [trad. esp.: *Las esferas de la justicia: Una defensa del pluralismo y la igualdad*, México, FCE, 2001].
- Wapner, Paul (1996), *Environment activism and world civic politics*, Albany, NY, SUNY Press.
- Warf, B. y J. Grimes (1997), "Counterhegemonic discourses and the Internet", en *Geographical Review*, vol. 87, N° 2, pp. 259-274.
- Warkentin, Craig (2001), *Reshaping world politics: NGOs, the Internet, and global civil society*, Lanham, MD, Rowman and Littlefield.
- Warner, Michael (2002), *Publics and counterpublics*, Cambridge, MA, MIT Press [trad. esp.: *Públicos y contrapúblicos*, Barcelona, Universidad Autónoma de Barcelona].
- Warren, Charles (1913), "A bulwark to the state police power: The United States Supreme Court", en *Columbia Law Review*, N° 13, pp. 667-713.

- Watson, S. y G. Bridges (eds.) (1999), *Spaces of culture*, Londres, Sage.
- Weber, Max (1930) [1904-1905], *The Protestant ethic and the spirit of capitalism*, Londres, Routledge [trad. esp.: *La ética protestante y el espíritu capitalista*, Barcelona, Península, 1993].
- (1958) [1921], *The city*, Nueva York, Free Press [trad. esp.: *La ciudad*, Madrid, Ediciones de la Piqueta, 1987].
- (1978) [1922], "General characteristics of the city", en *Max Weber: On charisma and institution building*, compilado por S. N. Eisenstadt, Chicago, University of Chicago Press.
- (1978) [1922], *Economy and society: An outline of interpretative sociology*, editado por Guenther Roth y Claus Wittich, 2 vols., Berkeley, CA, University of California Press [trad. esp.: *Economía y sociedad*, México, FCE, 1964].
- Weber, Steven (2005), "The political economy of open source software and why it matters", en Robert Latham y Saskia Sassen (eds.), *Digital formations: IT and new architectures in the global realm*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Weberman, David (1997), "The non-fixity of the historical past", en *Review of Metaphysics*, vol. 50, N° 4, pp. 749-768.
- Weinstein, James (1968), *The corporate ideal in the liberal state, 1900-1918*, Boston, Beacon Press.
- Weiss, L. (1997), "Globalization and the myth of the powerless state", *New Left Review*, N° 225, pp. 3-27.
- (1998), *The myth of the powerless state*, Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Weizsäcker, Ernst Ulrich von, Oran Young y Matthias Finger (eds.) (2005), *Limits to privatization: How to avoid too much of a good thing*, Londres, Earthscan.
- Wendt, Alexander (1995), "Constructing international politics", en *International Security*, vol. 20, N° 1, pp. 71-81.
- (2001), "Driving with the rearview mirror: On the rational science of institutional design", en *International Organization*, vol. 55, N° 4, pp. 1021-1051.
- Wexler, Sadat (1996), "The proposed permanent international criminal court: An appraisal", en *Cornell International Law Journal*, vol. 29, N° 3, pp. 665-726.
- Whatmore, Richard (2004), "The politics of political economy in France from Rousseau to Constant", en Mark Bevir y Frank Trentmann (eds.), *Markets in historical contexts: Ideas and politics in the modern world*, Cambridge, Cambridge University Press.
- White, Harrison C. (1981), "Where do markets come from?", en *American Journal of Sociology*, vol. 87, N° 3, pp. 517-547.
- (1993), "Markets in production networks", en Richard Swedberg (ed.), *Explorations in economic sociology*, Nueva York, Russell Sage Foundation.
- Wiebe, Robert H. (1967), *The search for order, 1877-1920*, Nueva York, Hill and Wang.
- Wilentz, Sean (1984), "Against exceptionalism: Class consciousness and the American labor movement, 1790-1920", en *International Labor and Working Class History*, N° 26, pp. 1-24.
- Wilks, Alex (2001), "A Tower of Babel on the Internet? The World Bank's development gateway", disponible en <<http://www.brettonwoodsproject.org/topic/knowledgebank/k22gatewaybrief.pdf>>.
- Williams, Eric (1961), *Capitalism and slavery*, Nueva York, Russell and Russell [trad. esp.: *Capitalismo y esclavitud*, Buenos Aires, Ediciones Siglo Veinte, 1973].

- Williams, Jody y Stephen Goose (1998), "The international campaign to ban landmines", en M. A. Cameron, R. J. Lawson y Brian W. Tomlin (eds.), *To walk without fear: The global movement to ban landmines*, Ontario, CA, Oxford University Press.
- Willoughby, Westel Woodbury (1896), *An examination of the nature of the state: A study in political philosophy*, Nueva York, Macmillan.
- Willrich, Michael (1998), "The two percent solution: Eugenic jurisprudence and the socialization of American Law, 1900-1930", en *Law and History Review*, vol. 16, N° 1, pp. 63-111.
- Wilson, Woodrow (1890), *The state: Elements of historical and practical politics*, Boston, D. C. Heath [trad. esp.: *El Estado: elementos de política histórica y práctica*, Madrid, V. Suárez, 1904].
- Winch, Donald (2004), "Thinking green, nineteenth-century style: John Stuart Mill and John Ruskin", en Mark Bevir y Frank Trentmann (eds.), *Markets in historical contexts: Ideas and politics in the modern world*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Witte, Edwin E. (1932), *The government in labor disputes*, Nueva York, McGraw Hill.
- WomenAction (2000), "Alternative assessment of women and media based on NGO reviews of Section J, Beijing platform for action", disponible en <<http://www.womenaction.org/csw44/altrepeng.htm>>.
- Wood, E. M. (2003), *Empire of capital*, Londres, Verso [trad. esp.: *El imperio del capital*, Madrid, El Viejo Topo, 2004].
- Woods, D. C. (1982), "The operation of the master and servant acts in the black country, 1858-1875", en *Midland History*, vol. 102, N° 7, pp. 93-115.
- Woolgar, Steve (ed.) (2002), *Virtual society?: Technology, cybepole, reality*, Nueva York, Oxford University Press [trad. esp.: *¿Sociedad virtual? Tecnología, "cibérbole", realidad*, Barcelona, UOC, 2005].
- World Bank (2001), "Making state institutions more responsive to poor people", en *World Development Report 2000/2001: Attacking poverty*, Nueva York, Oxford University Press [trad. esp.: Banco Mundial, "Instituciones estatales más atentas a las necesidades de los pobres", en *Informe sobre el desarrollo mundial 2000/2001: Lucha contra la pobreza*, Madrid, Ediciones Mundi-Prensa, 2001].
- World Development Report (1997), *The state in a changing world*, Oxford, Oxford University Press [trad. esp.: *Informe sobre el desarrollo mundial 1997: El Estado en un mundo en transformación*, Washington, Oxford University Press].
- World Federation of Exchanges (2000), *Annual Report and Statistics*, París, World Federation of Exchanges.
- (2001), *Annual Report and Statistics*, París, World Federation of Exchanges.
- (2002), *Annual Report and Statistics*, París, World Federation of Exchanges.
- (2003), *Annual Report and Statistics*, París, World Federation of Exchanges.
- (2004), *Annual Report and Statistics*, París, World Federation of Exchanges.
- World Information Order (wio) (2002), *World-information files. The politics of the info sphere*, Viena, Institute for New Culture Technologies; Berlín, Center for Civic Education.
- OMC (Organización Mundial de Comercio) (2003), *World Trade Report*, Ginebra, OMC [trad. esp.: *Informe sobre el comercio mundial 2003*, Ginebra, OMC].
- (2004), *World Trade Report*, Ginebra, OMC [trad. esp.: *Informe sobre el comercio mundial 2004*, Ginebra, OMC].

- (2005), *International Trade Statistics 2005*, Ginebra, OMC [trad. esp.: *Estadísticas del comercio internacional 2005*, Ginebra, OMC].
- (2006), *International Trade Statistics 2006*, Ginebra, OMC [trad. esp.: *Estadísticas del comercio internacional 2006*, Ginebra, OMC].
- Yang, Guobin (2003), "Weaving a green Web: The Internet and environmental activism in China", en *China Environment Series*, N° 6, Washington, DC, Woodrow Wilson International Centers for Scholars.
- Young, Iris Marion (1990), *Justice and the politics of difference*, Princeton, NJ, Princeton University Press [trad. esp.: *La justicia y la política de la diferencia*, Madrid, Instituto de la Mujer, 2000].
- (2002), *Inclusion and democracy*, Oxford, Oxford University Press.
- Yueh, Linda Y. (2003), "International economic law, WTO, and TRIPS: New forms of global economic regulation", trabajo presentado en el taller *Globalisation and diversity of capitalism: New concepts for a post-neoliberal era*, organizado en el Centre for the Study of Global Governance, Londres School of Economics, 23 y 24 de junio de 2003.
- Yuval-Davis, N. (1999), "Ethnicity, gender relations and multiculturalism", en R. Torres, L. Miron y J. X. Inda (eds.), *Race, identity, and citizenship*, Oxford, Blackwell.
- Zaloom, C. (2003), "Ambiguous numbers: Trading technologies and interpretation in financial markets", en *American Ethnologist*, vol. 30, N° 2, pp. 258-272.
- Zelizer, Viviana A. (1988), "Beyond the polemics on the market: Establishing a theoretical and empirical agenda", en *Sociological Forum*, vol. 3, N° 4, pp. 614-634.
- (1997), *The social meaning of money: Pin money, paychecks, poor relief, and other currencies*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Zerubavel, E. (1982), "The standardization of time: A sociohistorical perspective", en *American Journal of Sociology*, vol. 88, N° 1, pp. 1-23.
- Ziegler, Jean (1978), *Main basse sur l'Afrique*, París, Editions du Seuil [trad. esp.: *Suqueo en África*, México, Siglo XXI, 1979].

# Índice analítico

- absolutismo**, 142
- activistas, 22, 459-470
- Acuerdo de Capital de Basilea, 441-442
- Acuerdo de Colaboración Económica Transatlántica, 295 n.
- Acuerdo Multilateral de Inversiones, 425, 465
- Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, 291-292
- aduanas, 130
- Agencia de Asignación de Números de Identidad, 416 n.
- agencias de calificación, 308-310
- agricultura, 62, 82, 89-90, 133, 143, 149, 155, 525
- aislacionismo, 176, 182, 209, 217, 230 n.
- Alemania, 73 n., 86, 91, 102 n., 110, 116 n., 140, 146 n., 175, 188-191, 192 n., 305-306 n., 320-321, 323 n., 327 n., 328-329 n., 464; actividades antimonopólicas, 299 n., 301 n.; *Aktiensrechtsnovelle*, 193; burguesía, 156; ciudadanía, 357; expansión, 88-89; fondos de pensión, 316-317; imperialismo, 189; interpretación del poder estatal, 27; mercado social, 214; protestantismo, 72
- alianzas, 58
- ambivalencia de los aliados, 118
- American Arbitration Association [Asociación Estadounidense de Arbitraje], 306
- American Bar Association [Federación Estadounidense de Abogados], 300 n.
- American Civil Liberties Union (ACLU), 244 n., 248 n.
- American Institute of Architects (AIA), 309
- American Railway Union [Sindicato Ferroviario Estadounidense], 171
- amor patriae*, 58, 65, 71
- ancho de banda, 458-459, 497
- Antiguo Testamento, 96 n.
- aranceles, 190; GATT, 212 n., 216, 295, 336, 378 n.
- arbitraje, 290, 293, 475 n.
- Argentina, 221, 331, 332 n., 343 n., 346-347, 385 n.
- arrendatario capitalista, 127
- artesanos, 138
- Artículos de la Confederación, 157, 174 n.
- Asociación Japonesa para el Progreso de la Ingeniería (ENAA), 309
- Asociación para el Progreso de las Comunicaciones (APC), 461, 466
- autoridad, 19, 40-42, 51-52; análisis metodológico, 507-519; central, 59-60, 71-84; como función fundamental del Estado, 116-123; de los mercaderes, 130-131; de los príncipes, 118, 125; del papa, 68; divergencia, 283-284; división entre la autoridad pública y la privada, 253-278; ejecutiva, 203, 232-253 (*véase también* Poder Ejecutivo); elaboración de normas, 311-332; en el feudalismo, 52, 59-70;

en *Gibbons v. Ogden*, 176; en la dinastía de los Capetos, 60, 68-69, 74-85; en los estados nacionales, 116-123, 279-280 (*véase también* Estado-nación); en los Estados Unidos, 173-187, 232-253; en los líderes germanos, 62 n., 63 n.; en los órdenes espaciales y temporales, 473-496; en *McCulloch v. Maryland*, 176; formalizaciones, 64-65 n.; geográfica, 70-86; implicaciones territoriales, 519-524; interdependencias, 68; jurisdicciones superpuestas, 59-60; perspectiva histórica, 21-26; pública, 76, 78-79; relación con el *amor patriae*, 58, 65, 71; relación con el derecho urbano, 53; relación con el internacionalismo, 208-218; relación con el patrón dólar, 223, 227-229; relación con el potencial bélico, 62-63; relación con el universalismo, 63, 65-66, 68; relación con la descentralización, 75-76; relación con la desnacionalización, 302-313; relación con la digitalización, 413-427; relación con la facultad de vigilancia, 291; relación con la manipulación monetaria, 117-120; relación con la multiplicación de ordenamientos especializados, 525-527; interpretaciones del poder estatal, 282-289; relación con la pleitesía, 64 n.; relación con la privatización, 313-332; relación con la proliferación de formaciones urbanas, 86-109; relación con las clases sociales, 63; relación con las culturas de la interpretación técnica, 445-457; relación con los derechos de propiedad, 78, 79 n.; relación con los impuestos y gravámenes, 80-86; relación con los mercaderes, 130; sus cambios fundacionales, 201-203

**bailiajes**, 85

**bailíos**, 85

**Baja Edad Media**, 30-31, 40-42, 185, 203, 525-527; *amor patriae*, 58, 65, 71; autoridad, 59-70, 116; capacidades,

51-53; derecho romano, 95-97; división entre lo público y lo privado, 257-258; economía política de territorialidad urbana, 86-109; Estado francés de los Capetos, 33; feudalismo, 59-70; imposición de gravámenes, 80-86; jurisdicciones yuxtapuestas, 59-70; proliferación de formaciones urbanas, 86-109; religión, 67-68

Baleares, islas, 88

Bálticas, tierras, 88

banco central alemán, 331

Banco de Amsterdam, 36, 134

Banco de Inglaterra, 36, 134, 143 n., 152 n., 181

Banco de Pagos Internacionales, 295-296, 321, 322 n., 378 n., 443 n., 448 n., 456 n.

Banco Mundial, 217 n., 220, 223-224, 275; Banco de Conocimientos, 469 n.; Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones, 306; incidencia en la desnacionalización, 288

*Bank Charter Act* [Ley de autorización de bancos], 152 n.

*Banker, The*, 322 n.

bárbaros, 67, 69 n., 70

Bélgica, 301 n.

Belland, 459 n., 466

Biblia, 96 n.

Bolsa de Opciones de Chicago, 436 n., 451 n.

bonos "basura", 451, 452 n.

Boston, puerto de, 157

Brasil, 16, 331, 343-344, 385 n.

Bretton Woods, sistema de, 17, 36-39, 44, 202-203, 212-232, 259, 509-510, 522, 524; capacidades sistémicas de los Estados Unidos y, 223, 226-232; historiografía, 30-32, 39; relación con el GATT, 212 n., 123; relación con el internacionalismo, 207-218; relación con la banca, 212; relación con la ciudadanía, 378-379; sus puntos de inflexión, 220-226

burgueses, 30, 55, 96; la ambivalencia de sus aliados, 118; pago de la *taille* o

- talla, 84 n.; relación con cuestiones jurídicas, 97-101; relación con los impuestos, 118
- burguesía, 350; construcción de la burguesía nacional, 138-158; en Alemania, 156; en Francia, 155-157; en Inglaterra, 131-157; en Locke, 142-143; en los Estados Unidos, 156; relación con el estado de derecho, 152; relación con el mercantilismo, 131-141; relación con el Parlamento, 143-145; relación con el puritanismo, 157; relación con la Compañía Holandesa de las Indias Orientales, 131-141; relación con la democracia liberal, 145; relación con la fuerza laboral, 149; relación con la industria bancaria, 142, 146; relación con la Ley de granos, 154; relación con la Ley General de Cercamientos, 149-150; relación con la pobreza, 147; relación con las leyes de cercamientos, 149-150; relación con los impuestos y gravámenes, 119; su auge, 141
- Bush, gobierno de: abusos de poder, 243-253, 267-278; FISA (Ley de vigilancia de inteligencia exterior), 249; FOIA (Ley de libertad de la información), 245, 251; maltrato a los presos de guerra, 244-245, 269 n.; secreto de los archivos presidenciales, 244, 246
- calvinismo, 120 n., 130
- Cámara Comercial Internacional (icc), 300 n., 306
- Campaña Internacional para la Prohibición de las Minas Terrestres, 462, 464
- Canadá, 138, 191 n., 223 n., 317, 321
- capacidades, 26-30, 40-42; análisis metodológico, 504-507; carácter multivalente, 52; configuración de las capacidades sistémicas, 226-232; en la Edad Media, 51-55; en la segunda posguerra, 207; en los Estados Unidos, 226-232; en los sistemas globales, 113; relación con el derecho urbano, 53; relación con el estado de derecho, 35; relación con el feudalismo, 52, 57-58 (*véase también* feudalismo); relación con el Poder Ejecutivo, 39; relación con la burguesía, 131-158; relación con la desnacionalización, 55; relación con la digitalización, 412-413 (*véase también* digitalización); relación con la escala mundial, 32-39; relación con la inmovilidad, 479; relación con la multiplicación de ordenamientos especializados, 524-528; relación con la proliferación de formaciones urbanas, 86-109; relación con las economías políticas nacionales, 34; relación con las protocapacidades, 65, 71, 79 n.; relación con los sistemas transfronterizos, 208-209
- Capetos, dinastía de los, 92, 185, 203; autoridad, 60, 68-69, 74-85, 121, 155; derechos de propiedad, 78 n.; descentralización, 81, 83, 109-110; imposición de gravámenes, 69 n., 81, 83, 85, 117; relación con el derecho romano, 79, 98; relación con la Iglesia, 60, 78-79, 110, 121
- capital global, 44, 280, 292, 394-395, 398, 515; elaboración de normas, 311-339; relación con la digitalización, 313-314 (*véase también* digitalización); relación con las interpretaciones del poder estatal, 282-289; relación con los fondos de inversión de alto riesgo, 316-317; relación con los fondos de pensión, 316; relación con los gobiernos, 326-359; relación con los instrumentos derivados, 314-326; relación con los mercados modernos, 313-326
- Capital Market Risk Advisors (agencia de asesoría financiera), 439 n.
- capitalismo, 33, 71; regulado, 190; relación con la escala mundial, 42-43; relación con los impuestos, 81-85. *Véanse también* capitalismo industrial; capitalismo nacional
- capitalismo industrial, 33, 83, 113, 133, 138-142, 148, 154-158, 160-161, 173-178, 181-182, 188-193, 203, 159, 508, 525; con

- la Unión Internacional para la Protección de la Propiedad Industrial, 194; cuestiones jurídicas, 158-173; en Inglaterra, 158-162; en los Estados Unidos, 162-187; relación con el gasto público, 213; relación con el imperialismo, 187-198; relación con el internacionalismo, 207-214; relación con la burguesía, 133-158; relación con la clase obrera, 158-173; relación con la tecnología, 210; relación con las redes transfronterizas, 201-209
- capitalismo nacional, 113-115; autoridad de los príncipes, 125-126; función del Estado, 116-123; hipermovilidad, 436-456; industria bancaria, 131-133, 136; *Navigation Act*, 137 n., 157; relación con el comercio de larga distancia, 123-125; relación con el gasto público, 213; relación con el imperialismo, 131-141; relación con el proteccionismo, 126-128, 160-161; relación con la burguesía, 133-158; relación con la Compañía Holandesa de las Indias Orientales, 134-139; relación con la escala mundial, 123-131; relación con los mercados, 123-131; relación con los saqueos, 123-125, 127; relación con los sistemas transfronterizos, 130; relación con los sujetos en desventaja, 158-173
- Caribe, 124, 343 n.
- Carta Laboral, 211 n.
- Carter, gobierno de, 237 n.
- caso *Debs*, 171-172, 178
- casta, 64, 120
- Center for Victims of Torture, 464
- centralización federal, 177
- Centro por los Derechos Constitucionales, 485
- centros de recursos en aldeas de la India, 460
- cercamientos, leyes de, 148-150
- Cerdeña, 88
- Charles Wolff Packing Company v. Court of Industrial Relations of Kansas*, 170 n.
- Chemical Bank, 329
- Chipre, 88
- CIA (Central Intelligence Agency), 250
- ciberactivismo, 445-470
- ciudadanía, 205-206, 403, 515-517; como categoría heurística, 350; condiciones en que se arraiga, 352; cuestiones jurídicas, 367-372; de los grupos demográficos, 351; de los musulmanes en Francia, 365 n.; deconstrucción, 364-369; definición, 354-356; en el Convenio de La Haya, 355 n.; en el modelo comunitarista, 371; en Japón, 357, 372-373; en la ciudad global, 388-394, 520; en la ley NACARA [*Ley de Ajuste Migratorio para Nicaragüenses y Centroamericanos o Nicaraguan Adjustment and Central American Relief Act*], 371; en los Estados Unidos, 366, 369-372, 387 n., 392, 395; *Ley de Reforma sobre la Inmigración Ilegal y la Responsabilidad del Inmigrante*, 371 n.; posnacional, 374-388; reconocimiento, 368-372; relación con el derecho a solicitar hipotecas, 351; relación con el internacionalismo, 208-214; relación con el keynesianismo, 359, 396; relación con el sistema de Bretton Woods, 378-379; relación con la autoridad, 40, 42, 46, 98-99, 103-109; relación con la burguesía, 350; relación con la cuestión de los derechos, 364-369; relación con la desnacionalización, 374-394; relación con la exclusión, 364-369; relación con la inmigración, 368, 392; relación con la lealtad al Estado, 355-358; relación con la Ley de Derechos Cíviles, 368; relación con la nacionalidad, 354-361; relación con la OMC, 388; relación con la participación en las elecciones, 367 n.; relación con la pobreza, 367; relación con la Unión Europea, 363, 382, 384; relación con las clases sociales, 358, 372-374; relación con las organizaciones no gubernamentales, 363, 397-398; relocalización, 361-364; sin fronteras, 361-364; sus implicaciones políticas, 372-354

- ciudades: ciudadanía, 99, 103-109;  
culturas políticas, 103-109;  
ordenamientos jurídicos, 96-103;  
proliferación, 90-93; relación con la  
religión, 100-101; relación con la  
territorialidad urbana, 86-109;  
relación con las migraciones, 88-89.  
*Véase también* territorio
- ciudad-Estado, 42, 59, 61 n., 75 n., 86,  
91-92, 122-125; griega, 59, 61, 70 n.,  
94 n., 101, 104 n., 365 n.
- clanes, 100
- clase social, 120, 146 n., 374, 435; clase  
obrera, 158-173; en Locke, 142-143;  
relación con el absolutismo, 142;  
relación con el imperialismo, 187-197;  
relación con la burguesía, 131-158;  
relación con la ciudadanía, 358,  
372-374
- clases globales, 374-381, 402, 477
- Clinton, gobierno de, 246, 251-253
- Código de Absorciones británico, 301 n.
- Colonia, 91, 99
- Combination Act* [Ley de asociación], 163
- Comisión Europea (CE), 298, 300 n.
- Comisión Federal de Comercio, 183 n.,  
242 n., 300 n.
- Comisión para la Legislación Laboral  
Internacional, 211 n.
- Comisión Permanente sobre el Azúcar,  
194
- Comité Consultivo de Políticas de  
Competencia Internacional (ICPAC),  
300
- Comité Consultivo Empresarial e  
Industrial, 300 n.
- Comité de Basilea de Supervisión  
Bancaria (CBSB), 314-317, 438 n., 441,  
443, 448-449, 450 n.
- common law*, 53, 78 n., 168-170, 174, 180,  
185, 337 n.
- Commonwealth v. Hunt*, 169 n.
- Commonwealth v. Pullis*, 168
- Compañía Holandesa de las Indias  
Orientales, 134-141
- Compañía Real Africana, 143
- competencia, políticas de, 297-302
- comunitarismo, 99-100, 371
- condes, 65 n., 75, 82-83
- Conferencia de Paz de París, 211 n.
- confiscaciones, 249
- conquista de Gales, 83 n.
- contrato social, 146
- contratos, 130, 169-170, 210
- control armamentista, 363
- Convención Constituyente, 358
- Convención sobre el Reconocimiento y  
Ejecución de las Sentencias Arbitrales  
Extranjeras, 306
- Convenio de Berna, 302
- Convenio de París, 194, 302
- Convenio Europeo de Derechos  
Humanos, 392 n.
- Convenio Europeo sobre Aspectos de los  
Derechos de Autor, 303
- Cooperativas Europeas, 298 n.
- Córcega, 88
- Corea del Sur, 286
- corporaciones transnacionales, 23
- correo electrónico, 247, 380, 458-466
- Corte de Arbitraje Comercial  
Internacional de Londres, 306
- Corte Internacional de Justicia, 389
- Corte Penal Internacional (CPI), 14, 389
- corvea, 145 n.
- cosmopolitismo, 22, 375-378, 382,  
395 n.
- Court of Exchequer*, 161
- Covington Burling, estudio jurídico,  
300 n.
- Credit Suisse, 336 n.
- Creta, 88
- crisis del petróleo, 229
- cristiandad, 66 n., 67 n., 71, 79 n., 80 n.
- Cruzadas, 79 n., 88, 125 n.
- Cuba, 191 n.
- cuestiones jurídicas, 508, 522; arbitraje  
internacional, 306-308; caso *Debs*, 171;  
*Charles Wolff Packing Company v.*  
*Court of Industrial Relations of*  
*Kansas*, 170; *Combination Act*, 163-164;  
*common law*, 168-170; *Commonwealth*  
*v. Hunt*, 169 n.; *Commonwealth v.*  
*Pullis*, 168; construcción de un sujeto  
en desventaja, 158-173; cooperación  
judicial, 209; de la ciudadanía, 99-101,  
103-109, 353-357, 369-374;  
Decimocuarta Enmienda, 177;

- Decimoquinta Enmienda, 177; derecho anglosajón, 78 n.; derecho canónico, 42; derecho comunitario, 99-100; derecho constitucional, 99, 101; derecho consuetudinario germánico, 77 n.; derecho escrito, 97; derecho estadounidense, 173-187; derecho impositivo, 98 n.; derecho laboral, 158-173; derecho occidental, 95; derecho romano, 78-79, 95-96, 97, 101 n., 103; derecho secular, 99-101; derecho urbano, 53; desarraigo de los sistemas legales, 332-339; división entre la esfera pública y la privada, 253-278; *Duplex Printing Press v. Deering*, 172; *E. C. Knight*, 178; elecciones, 102; en la Iglesia, 96-101; estado de derecho, 35, 152; extradiciones, 209; interés público, 267-278; internacionalismo, 209-218; Ley de Monopolios, 144; Ley Norris-LaGuardia, 173; Ley Patriótica, 247-249; Ley Wagner, 173; leyes antimonopólicas, 171-172, 297-302; leyes de cercamiento, 149-150; Leyes de granos, 154 y n.; *Lochner v. New York*, 169, 178; *McCulloch v. Maryland*, 176; *Muller v. Oregon*, 169 n.; *Nottebohm vs. Guatemala*, 390-391; oposición a las Leyes de granos, 154 n.; patentes, 144; posición de los burgueses, 96-100; privacidad, 178 n.; relación con la digitalización, 423-425; sistemas legales globales, 334-339; territorialidad urbana, 96-103
- DARPA (Organismo Estadounidense para los Proyectos Avanzados de Investigación en Defensa), 243 n.
- Decimocuarta Enmienda, 170 n., 177, 180 n., 388
- Decimotercera Enmienda, 167 n., 168
- Declaración de Derechos en Gran Bretaña, 146 n.
- Declaración Transatlántica de 1990, 295 n.
- Departamento de Agricultura, 251
- Departamento de Justicia, 245, 251
- Departamento de Salud y Servicios Humanos, 251
- Departamento de Seguridad Interior, 244
- Departamento de Trabajo, 251
- derecho anglosajón, 78 n., 290 n.
- derecho de patentes, 144
- derecho económico internacional, 293, 302-305
- derechos, 46, 47, 503-504; abusos en el gobierno de Bush, 243-253; agrarios en África, 462; análisis metodológico, 504-518; de la burguesía, 135-158; de la mujer, 363, 372-374; de los sujetos en desventaja, 158-173; de privacidad, 178 n.; de voto, 153-154, 367 n.; en el feudalismo, 59-70 (*véase también* feudalismo); en la Iglesia, 119-120; en los Estados Unidos, 173-175; FISA (Ley de vigilancia de inteligencia exterior), 249; geográficos, 70-86; Ley Patriótica, 247-249, 512; Leyes de Derechos Civiles, 368; maltrato a los presos, 244-245; perspectiva histórica, 21-26; relación con el derecho urbano, 86-109; relación con la ciudadanía, 349-403 (*véase también* ciudadanía); relación con las clases sociales, 63; relación con las obligaciones, 62-63; transformaciones fundacionales, 201-202
- derechos de propiedad, 78, 97 n., 103 n., 148 n., 211; Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, 291-292; Ley de Monopolios, 144; leyes de patentes, 144; OMPI (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual), 302-304, 419; relación con el internacionalismo, 209-210, 302-304; Unión Internacional para la Protección de la Propiedad Industrial, 194
- derechos de propiedad intelectual, 194 n., 273-274, 291 n., 296, 298, 302 n., 303-304, 338, 415, 417 n., 486
- desmaterialización, 431. *Véase también* digitalización
- desnacionalización, 33-35, 54-55, 280, 502-503, 514-518; de la fuerza de trabajo nacional, 291-292; en el Poder

Ejecutivo, 292-294; en Holanda, 294; en Inglaterra, 290, 292; en la segunda posguerra, 289; en los bancos centrales, 293-296; en los Estados Unidos, 290-295; relación con el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, 291-292; relación con el Banco de Pagos Internacionales, 295-296; relación con el Banco Mundial, 289; relación con el consenso comunitario, 291; relación con el derecho económico internacional, 302-305; relación con el feudalismo, 58; relación con el Fondo Monetario Internacional, 289; relación con el GATT, 295; relación con el keynesianismo, 291; relación con la ciudadanía, 374-394; relación con la OMC, 289, 303; relación con la privatización, 291-293; relación con las actividades antimonopólicas, 297-302; relación con las industrias internacionales, 296-297; relación con las operaciones especializadas, 332-336; relación con las políticas de *laissez-faire*, 289; relación con las redes transfronterizas, 294-296

desregulación, 237 n., 239-240; 267-269

Diálogo Transatlántico sobre el Sector Privado, 300 n.

Digital City Amsterdam, 428 n.

digitalización, 46-47, 243, 351, 397, 411-412, 421-424, 429, 441, 471, 488-489, 492; complejidad, 475-483; condiciones de inserción, 298-313; cuestiones jurídicas, 424-425; culturas mediadoras del uso, 434-435; de los servicios especializados, 322; efectos sobre la división de zonas, 474-476; el caso de LaNeta, 461-462; en el mercado de capitales, 311, 313-326; en la comunidad, 426-427; en la teoría de las relaciones internacionales, 433-434; en las ciudades globales, 394-400, 520; en los centros financieros, 454-457; en los circuitos globales, 457-470; experiencia de los

usuarios, 474; fenómenos que posibilita, 320; relación con el acceso público a la información, 420-424; relación con el activismo, 459-470; relación con el Acuerdo Multilateral de Inversiones, 425; relación con el ancho de banda, 458-459; relación con el gobierno de Internet, 412-415; relación con el gobierno, 326-332; relación con el nuevo orden temporal y espacial, 473-496; relación con el riesgo del mercado, 439-457; relación con la autoridad estatal, 413-427; relación con la consolidación, 322-326; relación con la desmaterialización, 231-232; relación con la especificidad, 475-483; relación con la hipermovilidad, 431-432, 436-457; relación con la inmovilidad de capitales, 436-457; relación con la innovación, 318-320; relación con la multiplicidad de escalas, 457-470; relación con la política del lugar, 457-470; relación con la privacidad, 416, 420-424; relación con las culturas de la interpretación, 445-457; relación con las imbricaciones no digitales, 431-434; relación con las iniciativas locales, 424-425; relación con las lógicas organizadoras, 422, 434; relación con las manifestaciones de oposición a la OMC, 425-426; relación con las ONG, 412, 426, 431-432, 459-463; relación con las TCI, 457-460; relación con las tres zonas de riesgo del mercado, 449; relación con las viejas jerarquías de escalas, 411, 433; relación con las zonas fronterizas analíticas, 475-483; relación con los centros de saber, 460; relación con los *firewalls*, 415; relación con los instrumentos derivados, 314-320, 438; relación con los nuevos instrumentos financieros, 436-438; sus efectos en los mercados, 313-326

*Discourse of the Commonweal of This Realm of England* (Hales), 128

"Discurso sobre el comercio" (North), 143 n.

división entre lo público y lo privado: cuestiones de gobernabilidad, 263-267; efectos de la desregulación, 269, 270; en el keynesianismo, 261; en el liberalismo, 268-270; en la Baja Edad Media, 257-258; en la industria bancaria, 274 n.; en la Suprema Corte, 255; relación con el interés público, 267-278; relación con el riesgo del mercado, 267-278; relación con la transparencia, 272 n.; relación con las libertades contractuales, 272-273; su reconstrucción, 253-278; variabilidad en sus articulaciones, 257-267

Doha, Ronda de, 273

*Duplex Printing Press v. Deering*, 172

duques, 64 n., 74 n., 75, 83

*E. C. Knight*, 178

economía política, 41; contrato social, 146; convergencia internacional, 188-198; culturas políticas de las ciudades, 103-109; descentralización, 175; desnacionalización, 289-302; digitalización, 412, 457-470; economía política internacional, 288; efectos de la Ley General de Cercamientos, 149-150; efectos del Convenio de París, 194, 302; efectos del *New Deal*, 173, 176, 178, 219, 224, 237 n., 240-241; en el feudalismo, 57 n. (véase también feudalismo); en los circuitos globales, 457-470; endogeneidad, 505; interpretaciones del poder estatal, 282-288; Liga Hanseática, 61 n., 75 n., 91-92; lógica organizadora, 30-31; migraciones, 88; orden espacial y temporal, 383-403; pertenencia, 205; Poder Ejecutivo, 39, 232-253 (véase también Poder Ejecutivo); relación con el activismo, 460-469; relación con el amor patriae, 65, 71; relación con el derecho urbano, 86-109; relación con el hipernacionalismo, 188-198; relación con el imperialismo, 131-141, 187-198; relación con el trabajo, 152-153; relación con la burguesía, 133-158; relación con la ciudadanía, 45, 374-381; relación con

la Compañía Holandesa de las Indias Orientales, 134-139; relación con la coordinación interimperial, 193-198; relación con la democracia liberal, 145-147; relación con la división entre lo público y lo privado, 253-278; relación con la escala local, 457-470; relación con LaNeta, 461-462; relación con las redes transfronterizas, 424-427 (véase también redes transfronterizas); relación con las zonas de libre comercio, 92; sujetos en desventaja, 158-173

*Economist*, *The*, 322 n., 328

Ecuador, 330, 345

Egeas, islas, 88

El Salvador, 371-373

elaboración de normas, 339-341;

incidencia del FMI, 311; relación con el arbitraje, 305-307; relación con el mercado global de capitales, 311-332; relación con el poder, 311-332; relación con la digitalización, 422 n. (véase también digitalización); relación con las agencias de calificación, 308-310; relación con las funciones especializadas, 332-339; relación con los instrumentos derivados, 313-332; relación con los mercados modernos, 313-326; su crecimiento, 210-211

electricidad, 180 n.

*Electronic Disturbance Theater*, 464

empresas multinacionales, 213 n., 226 n.

enfoque de modelos internos, 443-446

*English Companies Act*, 193

ensamblajes, 24-26, 502-505; análisis metodológico, 505-519; de órdenes espaciales y temporales, 483-488; digitales, 46, 407-409, 479 (véase también digitalización); globales, 507-519; nacionales, 507-519 (véase también Estado-nación); relación con la multiplicación de ordenamientos especializados, 524-528; surgimiento, 502

era progresista, 211 n.

escala mundial/global, 22, 35-37, 42-43, 52, 55; construcción, 123-131;

- digitalización, 411, 463-464 (*véase también* digitalización); economías imperiales, 131-141; en el sistema de Bretton Woods, 212-218; en la segunda posguerra, 202-203; en la teoría de las relaciones internacionales, 433, 434; en los Estados Unidos, 173-187; factores económicos, 121-123; función del Estado, 116-123; jerarquías de escalas anteriores, 411, 433; multiplicidad de escalas, 457-470; relación con el capitalismo nacional, 113-115; relación con el hipernacionalismo, 187-198; relación con la Compañía Holandesa de las Indias Orientales, 134-139; relación con la confederación, 173-187; relación con la industria bancaria, 131-133; relación con las burguesías nacionales, 141-158; relación con los circuitos globales, 457-470; rivalidad internacional, 37-38; sujetos en desventaja, 158-173; surgimiento, 114-116
- esclavitud, 125, 144, 159, 162 n., 167 n., 168
- Escocia, 88
- eslavos, 70 n., 88
- España, 116 n., 123-126, 129-130
- espionaje, 415 n.
- estado de derecho, 35, 15
- Estado-nación, 39-40, 407-04, 501-502, 507-509, 513; aliados ambivalentes, 118; análisis del cambio, 31-33; burguesía, 141-158; ciudadanía, 349-403 (*véase también* ciudadanía); comercio de larga distancia, 123-125; como agente crítico, 116-123; como comunidad, 37-38; de los Estados Unidos, 165-188 (*véase también* Estados Unidos); definición, 119; desnacionalización, 289-305; en la segunda posguerra, 38-39; funciones especializadas, 332-339; imposición de gravámenes, 42, 85, 98 n., 102, 116, 157, 176, 287, 326; incidencia de la digitalización, 413-427; interpretaciones variables del poder estatal, 282-288; leyes de cercamiento, 149-150; lógica organizadora, 30-31; merma de la importancia estatal, 279; nuevo orden espacial y temporal, 473-497; Poder Ejecutivo, 39, 232-253 (*véase también* Poder Ejecutivo); racionalidad, 279; relación con el derecho económico internacional, 302-305; relación con el feudalismo, 57-58; relación con el hipernacionalismo, 187-198; relación con el imperialismo, 131-141, 187-198; relación con la autoridad del príncipe, 128-130; relación con la democracia liberal, 145, 148; relación con la escala mundial, 42-43, 54-55; relación con la manipulación monetaria, 117-118; relación con la práctica de los saqueos, 123-131; relación con las agencias de calificación, 308-310; relación con las monarquías, 120, 122; relación con los capitales globales, 326-332; relación con los príncipes, 118, 125; y nacionalidad, 353-356, 382, 388, 390-391, 426
- Estados Generales, 75
- Estados Unidos, 33, 39, 204, 510, 512; actividades antimonopólicas, 299-302; aislacionismo, 209, 217; Artículos de la Confederación, 157; audiencias sobre Competencia Global de la Comisión Federal de Comercio Estadounidense, 300 n.; burguesía, 155-156; capacidades sistémicas, 226-232; capitalismo industrial, 167-187; caso *Debs*, 171; centralización federal, 177; *Charles Wolff Packing Company v. Court of Industrial Relations of Kansas*, 169 n.; ciudadanía, 357-358, 366, 369-374, 391, 399, 401-402; *Commonwealth v. Hunt*, 169 n.; *Commonwealth v. Pullis*, 168; Consultivo de Política Internacional Estadounidense, 300 n.; de Reagan, 225, 235, 237, 239-241; Decimocuarta Enmienda, 177; Decimoquinta Enmienda, 177; Decimotercera Enmienda, 167 n., 168; Departamento de Agricultura, 251; Departamento de Justicia, 251; Departamento de Salud

- y Servicios Humanos, 251;  
Departamento de Seguridad Interior, 244; Departamento de Trabajo, 251;  
derecho a la intimidad, 178 n.;  
descentralización, 175-176;  
desnacionalización, 290-296; deuda, 225; *Duplex Printing Press v. Deering*, 172; *E. C. Knight*, 178; enfoque diferente, 165-187, 232-253; entre la esfera pública y la privada, 253-278; esclavitud, 166 n.; estilo de litigación, 306 n.; Federal Networking Council, 413 n.; fondos de pensión, 316; *Gibbons v. Ogden*, 176; gobierno de Bush, 232-253; Guerra Civil, 116 n., 174-176, 182-185, 193, 211; huida de los blancos, 398; imperialismo, 187-196; industria bancaria, 174 n.; inmigración, 368-372, 395; internacionalismo, 209-218; interpretación del poder estatal, 282-284, 286-287; keynesianismo, 214, 215; *laissez-faire*, 174, 178; ley de Wagner, 173; Leyes de Derechos Civiles, 368; *Lochner v. New York*, 169, 178; Marco para el comercio electrónico global, 417 n.; *Master and Servant Acts*, 163 n.; *McCulloch v. Maryland*, 176; *Muller v. Oregon*, 169 n.; Negociaciones para la Iniciativa sobre Impedimentos Estructurales, 300 n.; *New Deal*, 173, 176, 178, 212, 218, 225, 237-238, 240-241; patrón dólar, 223, 227-229, 331 n.; Pentágono, 243-244; Plan Marshall, 229-231; Poder Ejecutivo, 225-226 (véase también Poder Ejecutivo); proteccionismo, 224; puntos de inflexión, 223-232; puritanismo, 157; redistribución del poder, 232-288; relación con Irak, 357; sistema de seguridad social, 227; soberanía nacional, 173-187; Tesoro, 204, 236, 293; trabajo, 165-173; vigilancia, 415 n.
- Estatuto de Merton, 149
- Estuados, 144, 150
- Europa: actividades antimonopólicas, 297-302; feudalismo, 58 (véase también feudalismo); inmigraciones, 395
- excepcionalidad, 166
- extradición, 209
- extranjerismo, 45, 368, 385 n., 515
- Factory Acts** (Leyes de las fábricas), 160, 161 n.
- Federación Internacional de Ingenieros Consultores (FIDIC), 309
- Federación Internacional Europea de la Construcción (FIEC), 309
- Federación Sindical Internacional (rsi), 211 n.
- feudalismo, 42, 60-62, 84 n., 527;  
autoridad central, 60; clases sociales, 120; crecimiento demográfico, 58, 116 n.; cuestiones económicas, 72-73; cultura urbana, 103-109; definición, 57 n.; derecho urbano, 53; descentralización de la autoridad, 75-76; dinastía de los Capetos, 60, 68-69, 74-85; economía política urbana, 86-109; Estados Generales, 75; imposición de gravámenes, 82-86, 98 n., 116-119; interdependencias, 68; jurisdicciones, 59-69; liderazgo bélico, 62; líderes germanos, 63 n.; migraciones, 88-89; monetización, 41, 61, 73, 82-83; pleitesía, 64; proliferación de ciudades, 86-109; relación con el *amor patriae* y, 58, 65, 71-72; relación con el derecho occidental, 95; relación con el Estado monárquico, 75-76; relación con el Imperio Romano, 59, 61, 66-67, 69-70, 76, 79, 94, 96, 98; relación con el universalismo, 63; relación con la ciudadanía, 103-109; relación con la desnacionalización, 57-58; relación con la geografía política, 60; relación con la nobleza, 55, 63-64, 72, 78, 81 n., 82, 85, 90-92, 96, 97 n., 98, 108, 115-120, 126, 133, 136, 139 n., 141-142, 145-148, 150-156; relación con el protestantismo, 72; relación con los derechos de propiedad, 78-79; relación con los príncipes, 118; relación con los regímenes modernos, 51-52; señores feudales, 53, 60, 62 n., 63, 66, 72, 73 n., 74, 77, 79, 84-85, 98,

- 104-105, 110, 118; siervos, 61; sistemas de trueque, 61; triple conflicto, 71 n.; vasallaje, 60-61, 126; yuxtaposición de jurisdicciones, 60
- Filipinas, 187
- filosofía griega, 96 n.
- Financial Times*, 322 n., 336 n., 343 n.
- fincas, 60, 63
- firewalls, 415
- FISA, 249
- Flanneur* (Benjamin), 394-395 n.
- Florencia, 59 n., 91, 97 n.
- FOIA, 245, 251
- Fondo Monetario Internacional (FMI), 15, 217 n., 220-223, 273, 329, 457, 524; elaboración de normas, 311; relación con la crisis mexicana, 329 n.; relación con la desnacionalización, 289, 295; relación con los sistemas legales globales, 336
- fondos buitres, 343-348
- fondos de inversión de alto riesgo, 316-317, 490
- fondos de inversión inmobiliaria, 320 n.
- fondos de pensión, 316
- Foro Económico Mundial, 327 n., 378 n., 465.
- Foro Global de Competencia y Políticas Comerciales (Banco Mundial/IBA), 300 n.
- Fortune 504, 327
- Francia, 64, 72, 74-76, 79-80, 83, 85 n., 86, 91 n., 92 n., 96 n., 97 n., 98 n., 99 n., 102 n., 116 n., 126 n., 128, 129 n., 134-137, 141, 143, 150, 166, 185, 188, 190, 192 n., 193, 239, 261, 290 n., 305-306 n., 317, 321, 323 n., 328-329 n., 464; banco central, 293 n.; burguesía, 155-157; corvea, 145 n.; dirigismo económico, 214; grupos musulmanes, 365 n.; manipulación de la moneda, 117; mercantilismo, 136; relación con el imperialismo, 189; relación con la Compañía Holandesa de las Indias Orientales, 134; Restauración, 140 n.; Revolución Francesa, 41, 118 n., 146-147, 155, 516; sistemas transfronterizos, 130
- Franco, reyes, 62 n., 63 n., 72, 80, 98 n.
- Frauds Act* (Ley de fraudes), 137 n.
- funcionarios electos, 102
- Gales, 88
- GATT, 212 n., 216, 296, 303, 336, 378
- General Enclosure Act* (Ley general de cercamientos), 149
- Génova, 59 n., 61 n., 91, 124-125, 130 n.
- geografías imperiales: relación con el capitalismo nacional, 131-141; relación con el hipernacionalismo, 187-198; relación con la burguesía, 131-158; relación con la convergencia internacional, 187-192; relación con la coordinación interimperial, 193-198; relación con la digitalización, 457-470; relación con la industria bancaria, 131-132; relación con la modernización, 131; relación con la *Navigation Act*, 137 n.
- Gibbons v. Ogden*, 176
- Global Civil Society Yearbook* (Cohen, Lipschutz y Mayer), 360 n., 425 n.
- globalización, 13-25, 29, 39-40, 118, 131, 206, 222, 226, 238, 240, 252, 254, 256, 260-261, 266, 279, 281-302, 309, 339-343, 376, 378-383, 387, 395-400, 411, 425-426, 430, 439, 447, 454, 456, 459, 461, 463, 470, 477-480, 484, 489-490, 494-496, 501, 507, 509-512, 515, 520, 522, 524; como norteamericanización, 223-225; de las grandes corporaciones económicas, 34; efectos sobre los conflictos comerciales transnacionales, 305-306; elaboración de normas, 311-339; en la teoría de las relaciones internacionales, 433-434; ensamblajes, 23-26, 51; neoliberal, 224; relación con el arbitraje internacional, 305-306; relación con el derecho económico internacional, 302-305; relación con el interés público, 267-278; relación con el internacionalismo, 314-323; relación con el nuevo orden espacial y temporal, 350-372; relación con el Poder Ejecutivo, 233-235; relación con el Tesoro estadounidense, 204; relación con la ciudadanía, 354-356, 388-394 (véase también ciudadanía);

- relación con la desnacionalización, 289-302; relación con la digitalización, 45-47, 314-326, 299-302 (*véase también* digitalización); relación con la escala mundial, 21, 35-37, 42-43, 113-116; relación con la industria internacional, 296; relación con las actividades antimonopólicas, 297-302; relación con las capacidades, 43; relación con las interpretaciones del poder estatal, 282-289; relación con las manifestaciones contra la OMC, 301-302; relación con los instrumentos derivados, 314-326; relación con los procesos nacionales, 21-26; sistemas complejos, 26-32; su complejidad oculta, 19-20; sus efectos en el mercado, 281; trampa de endogeneidad, 23-24
- gobierno, 19; frente a la soberanía divina, 142; relación con el capital global, 326-339. *Véase también* economía política
- godos, 97 n.
- Goldman Sachs, 329
- Gran Exposición de 1851, 194 n.
- Greenpeace, 462 n.
- Guantánamo, 244 n., 245
- guerra, 146 n.; contra el terrorismo, 243-244, 247; en el feudalismo, 58-62; gastos bélicos, 123-125; relación con la Iglesia, 76-77; relación con los impuestos, 81-83
- Guerra de los Cien Años, 116 n., 121
- Guerra de los Treinta Años, 129 n.
- Hastings**, batalla de, 83 n.
- Hawai, 187
- hipermovilidad, 378, 423, 431-432, 476-478, 495; en los nuevos instrumentos financieros, 436-439; relación con la inmovilidad del capital, 431-432, 479; relación con las culturas de interpretación, 444-445
- hipernacionalismo, 146; relación con el Convenio de París de 1883, 194-195; relación con la convergencia internacional, 189-195; relación con la coordinación interimperial, 195-197
- historiografías, 73, 93-94, 113-114, 178, 190, 197, 494; capacidades sistémicas estadounidenses, 226-232; de la Baja Edad Media, 51-53 (*véase también* Baja Edad Media); puntos de inflexión, 29-30 (*véase también* puntos de inflexión); relación con el análisis del cambio, 32-40; relación con la ciudadanía, 349-403 (*véase también* ciudadanía); relación con la construcción de la burguesía nacional, 141-158; relación con las capacidades, 28-30; relación con las interpretaciones del poder estatal, 282-289; relación con las lógicas organizadoras, 30-31; sobre la escala mundial, 54-55
- Holanda, 73, 129-130, 143, 147, 317, 460; actividades antimonopólicas, 301 n.; Compañía Holandesa de las Indias Orientales, 131-141; desnacionalización, 297 n.; imperialismo, 189; industria bancaria, 132 n.
- huida de los blancos, 398
- Human Rights Information and Documentation Systems International* (HURIDOCs), 462
- Humanitarian Law Project*, 248 n.
- ICANN (*Internet Corporation for Assigned Names and Numbers* o Corporación de Internet para la Asignación de Nombres y Números), 339 n., 417
- Iglesia católica, 52-53, 57-58, 65-72, 90, 92, 98, 108, 110, 126, 150, 179, 205, 258, 422, 526; como autoridad central, 60; Cruzadas, 79 n.; cuestiones jurídicas, 96-102; en Francia, 78-80; interdependencias, 68; papas, 41-42, 68, 71-72, 74, 76-80, 104, 116 n., 120-121, 130; relación con Beckett, 78; relación con el protestantismo, 72; relación con el universalismo, 63, 65-66, 68; relación con la dinastía de los Capetos, 60, 68-69, 74-85; relación con las tribus germanas, 70 n.; relación con los derechos, 120; relación con los impuestos, 84 n.;

- Revolución Incruenta, 78; soberanía divina, 78-80
- Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act* [Ley de Reforma sobre la Inmigración Ilegal y la Responsabilidad del Inmigrante], 371 n.
- Ilustración, 395 n.
- imperialismo: relación con el capitalismo industrial, 187-198; relación con el Convenio de París de 1883, 193-195; relación con la convergencia internacional, 187-193; relación con la coordinación interimperial, 193-198
- imperio, 42, 54-61
- Imperio Romano, 57 n., 59 n., 61, 66-69; derecho romano, 95-97; influencia jurídica, 78-79; relación con los líderes germanos, 63 n.; saqueo, 70 n.
- impuestos, 42, 98 n., 104 n.; efectos sobre los aliados ambivalentes, 118; en la dinastía de los Capetos, 80-86; relación con el crecimiento demográfico, 116 n.; relación con la CIA, 250; relación con la manipulación monetaria, 117-118; relación con las interpretaciones del poder estatal, 282-283
- India, 16, 138, 144, 157, 460
- Indiana Journal of Global Legal Studies*, 385
- individualismo, 165-166
- industria aérea, 237 n.
- industria bancaria, 132 n., 181, 240-241, 309 n., 314-317, 329, 438, 441, 443, 448-450, 520; banca libre, 181 n., 182; Banco de Pagos Internacionales, 295-296; efectos de la digitalización, 448; el pánico de 1907, 183 n.; en el sistema de Bretton Woods, 212; en Francia, 290 n.; en los Estados Unidos, 178-179, 181-182, 231-232; en Suiza, 237; relación con la burguesía, 142, 146; relación con la Compañía Holandesa de las Indias Orientales, 134-143; relación con la desnacionalización, 291-292; relación con la división entre lo público y lo privado, 274 n.; relación con las ONG, 462; relación con los gobiernos, 334-341; relación con los puntos de inflexión, 218-226; zonas del CBSB, 448
- información: FOIA (Ley de libertad de la información), 245, 251; relación con el interés público, 267-278; relación con la división entre la esfera pública y la privada, 253-278; restricciones en el gobierno de Bush, 243-253, 267-278
- Informe sobre el desarrollo mundial, 275
- ingeniería mecánica, 210
- Inglaterra, 36, 64, 72-74, 98, 102, 118-119, 126-138, 143-161, 175, 181, 193, 321, 350, 465; actividades antimonopólicas, 300-301; Batalla de Hastings, 83 n.; burguesía, 131-157; clase obrera, 159-173; *common law*, 168; Conquista de Gales, 83 n.; corvea, 145 n.; división entre lo público y lo privado, 259; expansión, 88; fondos de pensión, 316; imperialismo, 187-196; industria bancaria, 132 n.; interpretaciones sobre el poder del Estado, 283; la Revolución Incruenta, 78; leyes de cercamientos, 148-150; manipulación de la moneda, 116-117; mercantilismo, 136-141; Parlamento inglés, 143-145, 148-151, 159, 164-165; productividad, 139 n.; proteccionismo, 128; relación con el internacionalismo, 209-218; relación con el keynesianismo, 214-215; relación con la Compañía Holandesa de las Indias Orientales, 135; relación con la desnacionalización, 292, 296; relación con los sistemas transfronterizos, 130
- inmigración, 349 n., 364-371, 375, 392, 395
- instituciones, 19-20, 42-44; desnacionalización, 289-302; privatización, 302-339; relación con el capitalismo nacional, 113-114; relación con la ciudadanía, 349-350 (véase también ciudadanía); relación con la convergencia, 284-285; relación con la política del lugar, 457-470; relación con las interpretaciones del poder estatal, 282-289; relación

- con las transformaciones fundacionales, 26-32. Véase también estados nacionales
- instituciones bancarias internacionales, 295
- Instituto Británico de Ingenieros Civiles (ICE), 309
- instrumentos derivados: en el mercado moderno de capitales, 314-326; en los mercados financieros internacionales, 314-326; proporción del PBI, 314-317; relación con el caso del condado de Orange, 327; relación con el gobierno, 326-332; relación con la digitalización, 314-320, 438; relación con la hipermovilidad, 436-457; relación con las tasas de crecimiento, 314; relación con los fondos de inversión de alto riesgo, 316-317
- internacionalismo: en la segunda posguerra, 212-213; GATT, 212 n., 216, 296, 303, 336, 378; microinternacionalismos, 210-211; relación con el gasto público, 213; relación con la tecnología, 210; variedades, 208-217; relación con las ONG, 210-212; relación con las redes transfronterizas, 208-210 (véase también redes transfronterizas); relación con los derechos de propiedad, 209; sus efectos en el mercado, 210-218
- International Development Markup Language* (IDML), 459 n.
- Internet, 247, 296, 303, 339, 365, 380-381, 383, 412-421, 424-428, 435-436; como herramienta para el activismo, 459-470; relación con la digitalización, 289 (véase también digitalización); relación con la política del lugar, 457-478; relación con la privacidad, 289-290; relación con las ONG, 459-463; su gobierno, 412-415; técnicas de *zoning*, 416
- Internet Societal Task Force*, 417 n.
- intervenciones telefónicas, 249
- Irak, 357
- Irlanda, 88, 154 n.
- Italia, 59 n., 70 n., 71-72, 86, 88 n., 91-92, 96 n., 102 n., 146 n., 175, 306 n., 321, 323 n., 324
- J. P. Morgan, 329, 443 n.
- Japón: ciudadanía, 357, 372-373; fondos de pensión, 316; inmigración, 395; interpretaciones del poder estatal, 286; modelo del Ministerio de Industria y Comercio Internacional, 214; Negociaciones para la Iniciativa sobre Impedimentos Estructurales, 300 n.
- Java, 135 n.
- Jubileo 2000, 462, 464
- juego, teoría del, 74
- keynesianismo, 197, 224; división entre lo público y lo privado, 261; en Inglaterra, 214-215; relación con la ciudadanía, 359; relación con la desnacionalización, 291; relación con la privatización, 305; relación con los puntos de inflexión, 224-225
- La Haya, convenio de, 355 n.
- laissez-faire*, 174, 178
- LaNeta, 461-462
- lealtad, 41
- lex mercatoria*, 130, 258-259, 265, 289, 307 n.
- Ley de Inversiones Extranjeras de 1976, 295
- Ley de Justicia Penal de Inglaterra, 465 n.
- Ley de Minas, 160 n.
- Ley de Monopolios, 144
- Ley de Norris-LaGuardia, 173
- Ley Patriótica, 247-249, 512
- leyes antimonopólicas, 152, 297-305
- Leyes de Derechos Civiles, 368
- Leyes de granos, 154, 160-161
- liberalismo, 145-148, 286
- Liga contra la Ley de Granos, 154
- Liga de las Naciones, 394
- Liga Hanseática, 61 n., 75 n., 91-92
- litigación, 306 n.
- Lochner v. New York*, 169, 178
- lógica organizadora, 30-31, 34-35, 113-114; análisis metodológico, 504-507; de la

- burguesía, 141-158; del feudalismo, 51-53, 57-58 (*véase también* feudalismo); en el sistema de Bretton Woods, 31-32, 36-39, 44, 202-203, 207-232, 259 n., 379, 509-510, 524; relación con el Estado-nación, 119-120 (*véase también* Estado-nación); relación con el saqueo, 123-125, 127; relación con la digitalización, 422-423; relación con la teoría del juego, 35; relación con las estructuras de poder, 41-43; su formación, 201, 203
- Loi sur les Sociétés*, 193
- Long Term Capital Management (LTCM), 436 n., 445 n., 449 n.
- M. S. Swaminathan Research Foundation, 460
- maltrato a presos de guerra, 244
- mare clausum*, 134
- Master and Servant Acts* [Ley de Señores y Siervos], 163 n., 164
- MATRIX (Sistema de Intercambio de Información Antiterrorista Multiestatal), 244
- musulmanes, 365 n.
- McCulloch v. Maryland*, 176
- Mecanismo de Tipos de Cambio del Sistema Monetario Europeo, 328 n.
- medida de FPI, 314-315, 317-318
- medio ambiente, 22, 256, 310, 379, 463, 467
- mentalidades, 33
- mercados, 22, 36; Acuerdo Multilateral de Inversiones, 425; Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), 292, 303, 304, 338, 486; acuerdos de comercio regionales, 63; aranceles, 190; bancarios, 131-136, 327 n.; Comisión Federal de Comercio, 183 n.; conflictos comerciales transnacionales, 305-306; consolidación, 322-326; crisis de la deuda externa, 219; de bonos "basura", 451; de divisas, 318, 326-332, 343-348, 436 n., 451-452, 488; de la Compañía Holandesa de las Indias Orientales, 134-141; de opciones, 436 n., 451 n.; de trueques, 61; digitalización, 314-326; en Internet, 416-420; enfoque de modelos internos, 444; financieros electrónicos, 20; fondos buitres, 343-348; GATT, 212 n., 216, 295, 336; global de capitales, 280-281; hipermovilidad, 436-456; incidencia en la elaboración de normas, 311-332; innovación, 226; instrumentos derivados, 314-332; Ley Sherman, 171-172, 299; modelo del Ministerio de Industria y Comercio Internacional de Japón, 214; monetización, 73; negativa al acceso de bienes, 209; nueva generación de mercados, 438-440; operaciones de aduanas, 130; operaciones entre ciudades, 53-54; para el comercio de larga distancia, 123-125; Plan Marshall, 229-231; prohibición, 451; rasgos distintivos en la actualidad, 313-326; relación con el arbitraje internacional, 306-308; relación con el capitalismo nacional, 123-131; relación con el derecho económico internacional, 302-305; relación con el gobierno, 211-213, 326-332; relación con el imperialismo, 131-141, 187-198; relación con el interés público, 267-278; relación con el internacionalismo, 209-218; relación con el orden espacial y temporal, 473-497; relación con el surgimiento de la escala mundial, 114-116; relación con la burguesía, 133-158; relación con la desnacionalización, 289-305; relación con la división entre lo público y lo privado, 253-278; relación con la inmovilidad del capital, 436-456; relación con la internacionalización de la producción, 295; relación con la interpretación del poder estatal, 282-288; relación con las actividades antimonopólicas, 297-302; relación con las capacidades sistémicas de los Estados Unidos, 226-232; relación con las migraciones, 88-89; relación con

- las nuevas economías, 488-496;  
relación con las zonas francas, 92;  
relación con los centros financieros,  
454-457; relación con los sistemas  
transfronterizos, 130, 208-210; riesgo  
del mercado, 441-457; rutas  
comerciales, 91
- mercados de divisas, 327-332; relación  
con las opciones, 436 n., 442; relación  
con los "bonos basura", 451-452;  
relación con los fondos buitres,  
343-347; relación con los fondos de  
inversión de alto riesgo, 316-317, 490
- mercantilismo: en Francia, 136-137; en  
Inglaterra, 135-139; relación con la  
Compañía Holandesa de las Indias  
Orientales, 134-139; relación con la  
*Navigation Act*, 137 n.; relación  
con la productividad, 139 n.
- mercenarios, 82 n.
- metalurgia, 210
- México, 124, 191 n., 320 n., 329-330, 332 n.
- migraciones, 395; huida de los blancos,  
398; Ley de Reforma sobre la  
Inmigración Ilegal y la  
Responsabilidad del Inmigrante,  
371 n.; relación con la economía  
política, 157-158, 165 n.; relación con  
los estados nacionales, 86-87, 368-372
- Milán, 59 n.
- minas terrestres, 462
- minorías, 363
- modernización, 131, 193-198
- monarquías, 75-77, 122, 136, 137
- monetización, 73; relación con el patrón  
dólar, 223, 227-228; relación con la  
manipulación de la moneda, 117;  
relación con los impuestos, 80-85;  
relación con los mercados de  
capitales, 227-229. Véase también  
industria bancaria
- monopolios, 158
- Moody's Investors Service, 308 n., 315
- Morgan Stanley Capital International,  
322 n.
- moros, 88
- OMPI (Organización Mundial de la  
Propiedad Intelectual), 302-304, 419
- Muller v. Oregon*, 169 n.
- Multilateral Agreement on Investments  
(MAI), 425
- multilateralismo, 224, 425
- Mutualidad Europea, 298 n.
- NACARA (Ley de Ajuste Migratorio para  
Nicaragüenses y Centroamericanos),  
371
- nacionalidad, 354-360
- Naciones Unidas, 389, 391, 394; Comisión  
de Indemnización, 389, 391;  
Comisión de las Naciones Unidas  
para el Derecho Mercantil  
Internacional, 306, 310; Convención  
Marco de las Naciones Unidas sobre  
el Cambio Climático, 419
- National Bank Act* (Ley nacional de  
bancos), 181 n.
- National Civic Federation* (Federación  
Cívica Nacional), 190
- National Labor Relations Act* (Ley  
Nacional de Relaciones Laborales),  
173, 176 n.
- Navigation Acts* (Leyes de navegación),  
137, 157
- negociaciones para la Iniciativa sobre  
Impedimentos Estructurales, 300 n.
- Nettime, 428 n., 463 n.
- New Deal*: construcción de un sujeto  
en desventaja, 173, 176, 178;  
desregulación, 237 n., 240-241; lógica  
organizadora, 219, 224
- New York Stock Exchange*, 182 n.
- Nicaragua, 347-348, 371
- Nixon, gobierno de, 228 n., 245-246
- nobleza, 63-65, 116-117; descenso en su  
poder y privilegios, 148-149; efectos  
de las leyes de cercamientos, 149-150;  
imposición de gravámenes, 85, 98 n.,  
102, 157, 119; relación con el  
mercantilismo, 133-134, 136-139;  
relación con la autoridad de los  
príncipes, 125-126; relación con la  
burguesía, 145-146, 148, 152-153
- normandos, 88
- Nottebohm vs. Guatemala*, 390
- Nueva Agenda Transatlántica, 295 n.
- Nueva Compañía de las Indias  
Orientales, 143

- Nueva Inglaterra, 157  
nuevas tácticas para los derechos humanos, 464  
nuevo orden espacial y temporal, 473-474, 496, 497, 504; complejidad, 475-483; en las nuevas economías, 488-496; ensamblajes mixtos, 483-488; especificidad, 475-483; relación con la territorialidad, 483-488
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos), 300 n., 314, 378 n.
- OMC (Organización Mundial de Comercio), 15-16, 273, 277, 457, 520-521, 524; Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, 291-292; manifestaciones en contra, 425; relación con el arbitraje, 307; relación con la ciudadanía, 388; relación con la desnacionalización, 296, 303-305; relación con los sistemas legales globales, 336-337
- 11 de septiembre de 2001, 243, 245 n., 246-251
- opciones, 436 n., 451 n.
- OpenTheGovernment.org, 250 n.
- OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo), 229 n.
- operaciones entre ciudades, 53-54
- Orange County, California, 327
- Organismo Estadounidense de Protección del Medio Ambiente, 251, 334, 378
- Organización Internacional de Comercio, 212 n.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT), 22, 211
- Organizaciones de Calificación Estadística Nacionalmente Reconocidas, 335 n.
- organizaciones no gubernamentales (ONG), 205, 513, 527; activismo, 460, 463-470; ciudadanía, 362-363, 399-401; efectos de la digitalización, 412-413, 426-427, 433-434, 460-462, 464; relación con el internacionalismo, 210-211
- oro, 118, 124, 126, 130, 223
- OTAN, 378 n.
- Oxfam, 462
- Oxford English Dictionary*, 59 n.
- Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos, 389
- Palestina, 88
- Panamá, 187, 344
- Pánico de 1907, 183 n.
- papas, 41, 68, 77-78, 80 n., 104, 120-121
- patriotismo, 71
- Paz de Westfalia, 129 n.
- PEMEX, 330
- pertenencia política, 205
- Perú, 125, 344-345
- Pisa, 59 n.
- Plan Marshall, 213 n., 223, 229-231, 359
- Plantation Duties Act* (Ley de impuesto a las plantaciones), 137 n.
- pleitesía, 64 n.
- pobreza, 147-148
- Poder Ejecutivo, 31, 204, 212, 230, 256-257, 290, 340, 352, 397, 480, 482, 510-513; abusos en el gobierno de Bush, 242-253, 267-278; aplicación de la Ley Patriótica, 247-249; bibliografía, 232-240; confidencialidad sobre estadísticas de despidos, 250-251; Departamento de Seguridad Interior, 246; desnacionalización, 292-294; embargos, 246; FISA (*Foreign Intelligence Surveillance Act* o Ley de vigilancia de inteligencia exterior) y, 249; FORA (Ley de Libertad de Información), 245, 251; globalización, 233-235; gobierno de Nixon, 245; gobierno de Reagan, 225, 232-233, 235, 237, 239-242, 246, 251; incidencia en la desregulación, 237 n., 239-240; intervenciones telefónicas, 245-249; legitimidad, 236; ley TIA (*Total Information Awareness* o Sistema de Conocimiento Total de la Información), 243; maltratos a los presos de guerra, 244-245, 269 n.; partes del gobierno, 232; *Presidential Records Act* (Ley de archivos

- presidenciales), 246; privatización, 233, 250-253; redistribución del poder en los Estados Unidos, 232-253; relación con el Poder Legislativo, 237, 241-242, 252; relación con la división entre la esfera pública y la privada, 253-278; relación con la seguridad nacional, 246, 250-251; relación con la Suprema Corte, 238-239; restricciones del acceso a la información, 251
- políticas, 22; antimonopólicas, 296-302; de competencia, 296-302; de derechos civiles, 368; de la Ley de Reforma sobre la Inmigración Ilegal y la Responsabilidad del Inmigrante, 371 n.; de la Ley General de Cercamientos, 149; de la ley NACARA, 371; de la *Navigation Act*, 137 n.; de *laissez-faire*, 174, 178; de proteccionismo, 127-128, 160-161, 224; del GATT, 212 n., 216, 295, 336, 378 n.; del sistema de Bretton Woods, 31-32, 36-39, 44, 202-203, 207-232, 259 n., 379, 509-510, 524; derivadas de la Ley Sherman, 299; derivadas del aislacionismo, 209, 217; derivadas del Convenio de París, 194, 302; derivadas del internacionalismo, 209-218; derivadas del Plan Marshall, 229-231; desregulación, 237 n., 239-242, 268-270; en el *New Deal*, 173, 176, 178, 219, 224, 237 n., 240-241; relación con la desnacionalización, 289-305; relación con las interpretaciones del poder estatal, 282-288
- Portugal, 123, 125, 134
- prebostes, 85 n.
- precios, 128
- President's Working Group on Financial Markets*, 449 n.
- Presidential Records Act* (Ley de archivos presidenciales), 246
- príncipes, 118, 121, 125
- privatización, 339-341, 510-514; de la elaboración de normas, 279-281, 311-332; de las funciones especializadas, 332-339; del Poder Ejecutivo, 233-234, 246-253; en el keynesianismo, 305; en los mercados modernos, 313-326; incidencia en la división entre lo público y lo privado, 253-278; nueva zona institucional de agentes privados, 305-311; relación con el arbitraje internacional, 305-309; relación con el interés público, 267-278; relación con el mercado global de capitales, 311-332; relación con la desnacionalización, 292-293; relación con la digitalización, 313-326, 413-415; relación con las agencias de calificación, 308-310; relación con los conflictos comerciales internacionales, 305-306; relación con los instrumentos derivados, 313-332
- Proclama de Emancipación, 167 n.
- producción: efectos de las leyes de cercamientos, 149-150; internacionalización de la producción, 295; relación con los centros financieros, 454-457
- propiedad intelectual, derechos de, 302-304
- proteccionismo, 128, 160-161, 224
- protestantismo, 72, 153 n.
- Protocolo TCP/IP, 413 n.
- Proyecto sobre Cortes y Tribunales Internacionales, 337-339
- Prusia, 156, 395 n.
- Public Citizen, 465 n.
- Publ-X, 462 n.
- Puerto Rico, 187
- Pullman Car Company, 171
- puntos de inflexión, 29-31, 34, 202; en el gobierno de Bush, 243-253; en el sistema de Bretton Woods, 37-39, 207-208, 218-226; en la división entre lo público y lo privado, 253-278; en la segunda posguerra, 38-39; en los Estados Unidos, 223-253; relación con el keynesianismo, 223-224; relación con el Poder Ejecutivo, 232-253 (véase también Poder Ejecutivo); relación con el proteccionismo, 223; relación con las capacidades sistémicas, 226-232
- puritanos, 157

Quantum Fund, 328 n.  
química, 194 n., 210, 304 n.  
Quinta Enmienda, 177

**RaRoc2020**, 443 n.

Reagan, gobierno de, 225, 235, 237,  
239-241, 331 n.

Reclaim the Streets, 465 n.

redes electrónicas: *véase* digitalización  
redes transfronterizas, 22; relación con la  
ciudadanía, 375; relación con la  
desnacionalización, 294-296; relación  
con la digitalización, 314-326 (*véase  
también* digitalización); relación con  
las actividades antimonopólicas,  
297-302

Reforma gregoriana, 76 n.

Reglamento Comunitario de Control  
de las Concentraciones, 301 n.

religión, 63, 66; calvinismo, 120 n., 130;  
protestantismo, 72, 153 n.;  
puritanismo, 157. *Véase también*  
Iglesia católica

renta, 73 n.

Restauración, 140 n.

Revolución estadounidense, 95 n., 118 n.,  
146, 162 n., 516

Revolución Incruenta, 78

Revolución Industrial, 181 n.

revoluciones, 58

*Richerzeche*, 99 n.

riesgo: culturas de interpretación,  
445-457; efectos de la digitalización,  
439-457

Rusia, 95 n., 103 n.

Sacro Imperio Romano, 57 n., 61, 67,  
79, 98 n., 116.

Samoa, 187

saqueos, 123-131

Segunda posguerra, 33, 193-198;  
desnacionalización, 289; escala  
mundial, 202; Estado-nación, 38-39;  
formación de capacidades, 207;  
internacionalismo, 209-218

seguridad/programa social, 227, 282

seguridad nacional, 243-244, 246, 250

*Seis libros de la república*, Los  
(Bodin), 127

señores feudales, 60-61, 90, 104-105;  
imposición de gravámenes, 80-85

Sesint, 244 n.

Sherman, ley, 171-172, 299

Sicilia, 88

sida, 273, 468

siervos, 61

Siria, 88

Sistema de la Reserva Federal, 204, 236

sistemas complejos: lógicas

organizadoras, 31-32; relación con las  
capacidades, 26-28 (*véase también*  
capacidades); transformaciones  
fundacionales, 26-32; 501-504. *Véase  
también* puntos de inflexión

sistemas legales globales, 334-339

soberanía: de los líderes germanos, 63 n.;

del Estado-nación, 121 (*véase también*

Estado-nación); del príncipe, 118, 125;

divina, 32, 41, 78-80, 146; en el

derecho urbano, 53; en el Estado

territorial, 42, 43; en el feudalismo, 57,

58 (*véase también* feudalismo); en la

Revolución Incruenta, 78; en los

Estados Unidos, 173-187; imposición

de gravámenes, 80-86;

interpretaciones del poder estatal,

282-288; relación con el *amor patriae*

y, 65, 71; relación con el calvinismo,

130; relación con el liderazgo bélico,

62; relación con el protestantismo, 72;

relación con el universalismo, 65-68;

relación con la lealtad, 59 n., 70;

relación con la lógica organizadora,

42-43; relación con la pobreza, 147;

relación con la privatización, 305-332;

secular, 32. *Véase también* autoridad

*Social reform and the constitution*

(Goodnow), 186 n.

*Society for the Promotion of Area*

*Resources* (SPARC), 467

Standard & Poor's Ratings Group, 308 n.

*Staple Act* [Ley de materias primas],

137 n.

*States and social revolutions*

(Skocpol), 90

Sturges Bourne, leyes de, 153 n.

Sudáfrica, 385 n.

Swiss Bank Corporation, 335 n.

talla, 84

tecnología. Véase digitalización

tecnología militar, 61-62

teoría de las relaciones internacionales,  
433-434

*Teoría de los sentimientos morales*  
(Smith), 147

terratenientes, 90

territorio, 503-504; análisis

metodológico, 504-518; centralización,  
76; definición, 59 n.; economías  
políticas de territorialidad urbana,  
86-109; en el Estado-nación, 116-123  
(véase también Estado-nación); en el  
feudalismo, 59-70 (véase también  
feudalismo); en el Imperio Romano,  
59; especificidad, 53; función  
fundamental del Estado, 116-123;  
implicaciones para la autoridad,  
519-524; operaciones entre ciudades,  
53-54; perspectiva histórica, 21-26;  
relación con el amor patriae, 65, 71;  
relación con el nuevo orden espacial  
y temporal, 473-497; relación con la  
economía política urbana, 86-109;  
relación con la interdependencia, 23;  
relación con la localización, 62;  
relación con las protocapacidades,  
65-66; relación con los impuestos,  
80-86; transformaciones  
fundacionales, 201-202

terrorismo, 243, 322; atentado

del 11 de septiembre de 2001, 243,  
245 n., 246-253; en la Ley Patriótica,  
247-249, 512

*Test and Corporation Acts*, 153 n.

Tiananmen, 467 n.

TIC (Tecnologías de la Información y la  
Comunicación), 457-462, 469-470;  
relación con el activismo político,  
463-468. Véase también digitalización

*Tories*, 154 n., 160-161

*Total Information Awareness Act*, 243

trabajo, 122, 148, 491; acceso a  
las estadísticas sobre despidos,  
250-251; caso *Debs*, 171; *Charles Wolff*  
*Packing Company v. Court of*  
*Industrial Relations of Kansas*, 169 n.;  
clase, relación con el trabajo,

375-376; *Combination Act*,  
163-164; *Commonwealth v. Hunt*,  
169 n.; *Commonwealth v. Pullis*, 168;  
contratos, 169-170; cuestiones  
jurídicas, 158-173; derecho a votar,  
153-154; desregulación laboral, 237 n.;  
*Duplex Printing Press v. Deering*, 172;  
efectos de la Ley General de  
Cercamientos, 149-150; efectos de las  
leyes de cercamiento, 149-151; en  
el capitalismo nacional, 127-130; en el  
*common law*, 168-170; en el GART,  
212 n.; en el imperialismo, 187-198; en  
el *New Deal*, 173, 212; en Engels, 159;  
en Europa, 166; en Inglaterra, 159-165;  
en la Decimotercera Enmienda,  
167 n., 168; en los Estados Unidos,  
165-173; explotación de la mano de  
obra, 144, 159-173; *Factory Acts*, 160;  
Federación Sindical Internacional,  
211; femenino, 159 n.; fuerza de  
trabajo nacional, 291-292; horario  
laboral, 161, 163; huelgas, 163-164, 171;  
infantil, 159 n.; Ley de Minas, 160 n.;  
Ley Norris-LaGuardia, 173; Ley  
Wagner, 173; Leyes de granos, 154,  
160-161; libre, 162; *Lochner v. New*  
*York*, 169, 178, 180 n.; migraciones,  
368-371; *Muller v. Oregon*, 169 n.;  
opresión laboral, 161-163;  
Organización Internacional de  
Comercio, 212 n.; Organización  
Internacional del Trabajo, 211;  
relación con la burguesía, 138-140,  
150-152; relación con la corvea, 145 n.;  
relación con la economía política,  
152-153; relación con la pobreza,  
147-148; relación con las leyes  
antimonopólicas, 170-173; sindicatos,  
163-164, 171, 211 n.; trabajo esclavo,  
125, 144, 159, 162 n., 166 n., 167 n., 168  
Tratado de Libre Comercio de América  
del Norte (NAFTA), 307  
Tratado de Paz de Cateau-Cambresis, 123  
*Tratado sobre el gobierno civil* (Locke),  
142-143  
Tribunal de Reclamaciones Irán-Estados  
Unidos, 389, 391  
trueque, 41, 61

- Unión Europea, 13, 293 n.,  
295 n., 298-299, 302, 355, 402;  
ciudadanía, 363, 382, 384; Consejo,  
301 n., 379 n.; sistemas de  
arbitraje, 307
- Unión Internacional para la Protección  
de la Propiedad Industrial, 194
- universalismo, 60, 63, 65-68
- Universidad de París, 70
- Urgent Action Alert, 464
- Uruguay, Ronda de, 216, 303
- Valor en riesgo (VaR), modelo de,  
443 n., 449 n., 450, 453 n.
- vándalos, 70 n.
- vasallos, 60-62, 75
- Venecia, 59 n., 91, 93, 124
- vigilancia, 415 n.
- voto, 153-154, 367 n.
- Wagner, ley de, 173
- Wall Street Journal*, 322 n.
- www Consortium, 417 n.
- Zapatista, movimiento, 461
- Zollverein, 156
- zonas fronterizas analíticas, 475-483
- zoning, 416

Este libro se terminó de imprimir  
en mayo de 2010 en los talleres de  
Pressur Corporation S.A., Colonia Suiza,  
República Oriental del Uruguay.

