

CAPÍTULO III

LA TERCERA REVOLUCIÓN EN SU CONTEXTO ECONÓMICO Y POLÍTICO

2. Transnacionalización y globalización	116
---	-----

a la ampliación de la brecha entre potencias y países intermedios y menores, en términos económicos y político-estratégicos. La ciencia nueva, sobre todo la que gira en torno al átomo y al espacio, desvaloriza las fronteras; vuelve potencialmente omnipresentes a las potencias que, para el ataque y para la defensa, engloban (de hecho y, por pactos y alianzas, también de derecho) los territorios de naciones secundarias y les imponen su voluntad.

2. TRANSNACIONALIZACIÓN Y GLOBALIZACIÓN

En *quinto lugar*, el patrón complejo de interconexiones globales que se va perfilando ya en fases tempranas del desarrollo del capitalismo y del Estado moderno, se reafirma y amplifica en la actual fase desde 1945, con la mutación económico-tecnológica y el avance de la transnacionalización y sus secuelas.

Con el progreso de la multinacionalización de actividades antes internas, el rápido crecimiento de lazos e interrelaciones complejas entre Estados, economías y sociedades, el refuerzo y entrelazamiento de redes de toma de decisiones dentro de marcos multinacionales, se puede hablar ya del ingreso en la *globalización* y, con ello, en la *mundialización* de la historia.

La escala del capital ha vuelto a expandirse. La posibilidad de desplazar personal técnico o directivo a cualquier lugar del mundo prácticamente en un solo día; la posibilidad de mantener contacto directo con los movimientos de producción de fábricas distantes; la rapidez en enviar o recibir fondos con la misma facilidad que se recibe la comunicación telefónica, todos estos factores se han combinado para poner alas al capital, [con su] habilidad [...] para moverse hacia lugares donde el coste del trabajo es inferior, o a lugares estratégicos en los que la distribución ofrece ventajas competitivas.

Un aspecto asociado a la internacionalización del capital es el nacimiento de centros financieros locales,

puntos clave de operación para los caudales de finanzas que se mueven de nación a nación cuando las tasas de intereses o las expectativas comerciales así lo justifican [...] Por primera vez, la formación social capitalista ha triunfado creando una esfera del capital que está aparentemente más allá de cualquier control político.

Así, las industrias multinacionales o las corporaciones financieras se convierten en las empresas más representativas de este periodo, jugando

LA TERCERA REVOLUCIÓN EN SU CONTEXTO ECONÓMICO Y POLÍTICO 117

[...] los papeles paradigmáticos [...] responsables de entre un cuarto y un tercio de la producción industrial mundial;

los consorcios bancarios tienen seguramente “un grado mucho mayor de concentración y alcance internacional”.¹¹

La mutación que se ha ido produciendo en los polos y ejes del capitalismo desarrollado, por consiguiente, más tarde y en cantidad y calidad inferiores, en grados y niveles diferentes, también en las periferias, es como se dijo inseparable de la Tercera Revolución, de la transnacionalización, la Nueva División Mundial del Trabajo, la alta concentración del poder a escala planetaria, la emergencia de un sistema económico-político tendencialmente globalizante y de interdependencia asimétrica.¹²

Este proceso, que está lejos de haber terminado, se ha dado, desde la Segunda Guerra Mundial, en diferentes aspectos y niveles interdependientes, y a través de varias fases. Una primera fase de bipolaridad y guerra fría, de enfrentamiento de las dos superpotencias, norteamericana y soviética a la cabeza de sus bloques, y de incierta emergencia del “Tercer Mundo”, va desde 1945 a 1962 (crisis de los cohetes cubanos).¹³

Una segunda fase transicional se configura con el gradual desvanecimiento del duopolio nortamericano-soviético, el avance de la distensión, el debilitamiento del Tercer Mundo, va desde 1962 hasta mediados de la década de 1980. La tercera y actual fase se caracteriza por la coexistencia de una potencia unipolar en declinación relativa con otras aspirantes a la hegemonía, y la tendencia a una tri-, penta- o multi-polaridad. Los principales aspectos, niveles y fases del nuevo orden mundial en desarrollo se entrelazan estrechamente, como se verá, con la Revolución Científica y Tecnológica.¹⁴

11 Heilbroner, *op. cit.*

12 Ver Maurice Byé-G. Destanne de Bernis, *Relations économiques internationales. I. Échanges internationaux*, París, Dalloz, 1977; Mohammed Bedjaoui, *Pour un nouvel ordre économique international*, París, UNESCO, 1978; Robert Gilpin, *The Political Economy of International Relations*, Princeton University Press, 1987; Joan Edelman Spero, *The Politics of International Relations*, New York, Saint Martin's Press, 1990; John Jackson, *The World Trading System-Law and Policy of International Economic Relations*, Cambridge Mass., The MIT Press, 1991.

13 André Fontaine, *Histoire de la guerre froide*, Tome I: *De la révolution d'octobre à la guerre de Corée*, Tome II: *De la guerre de Corée à la crise des alliances*, París, Éditions du Seuil; André Fontaine, *Un seul lit pour deux rêves-Histoire de la 'Detente' 1962-1981*, París, Fayard, 1981; Adam B. Ulam, *The Rivals-America & Russia since World War II*, Penguin Books, 1977; Richard J. Barnet, *The Giants - Russia and America*, Simon and Shuster, 1977.

14 He dado un tratamiento más extenso al análisis del nuevo orden mundial emergente, en Marcos Kaplan, *Estado y sociedad en América Latina*, México, Editorial Oasis, 1984, capítulo II:

Es pertinente retomar ahora el análisis de los cambios estructurales en los centros desarrollados, que antes se ha examinado, su aceleración y profundización, sobre todo las interrelaciones entre la concentración y centralización del capital, bajo forma de conglomerados, y la Tercera Revolución Industrial y Científica.

El incesante desarrollo de las fuerzas productivas permite una elevación de la productividad, y su racionalización, el continuo refuerzo y refinamiento de las formas de dominación que los grupos concentrados de poder económico ejercen sobre trabajadores y sobre viejas y nuevas clases medias. Las condiciones y logros del nuevo patrón de acumulación y del nuevo paradigma tecnológico-productivo encuentran una amplia gama de dificultades para su reproducción y continuidad. Ellas se vinculan con las fluctuaciones y vicisitudes de la tasa de beneficio; las resistencias y demandas de grupos y movimientos afectados por viejas y nuevas formas de dominación, explotación y alienación; otros obstáculos a la reproducción ampliada del sistema. Surgen y se combinan las necesidades y posibilidades de consolidación y avance de las nuevas formas de capitalismo desarrollado en sus centros, y las de su expansión internacional, que generan o refuerzan y aceleran el proceso de largo plazo hacia la globalización económica y política.

El nuevo avance de la *internacionalización del capital* asume la forma de la *empresa transnacional*. Es ahora a nivel mundial que tienden a constituirse y realizarse los procesos de acumulación e inversión; la concentración y la centralización empresariales; la distribución y escala de sectores, ramas y unidades de la producción; la competencia entre grandes corporaciones.

La transnacionalización combina cada vez más los objetivos de maximización de los beneficios a largo plazo; la incorporación y uso de las nuevas tecnologías; el logro de capacidad competitiva a escala mundial (producción en serie, economías de escala, control de mercados, aprovechamiento de un comercio internacional en expansión); el acceso a las reservas de recursos primarios y mano de obra; en suma, producciones a bajo costo, ventas a precios altos, amplios márgenes de lucratividad.

Las tendencias a la transnacionalización incluyen, generan y refuerzan, la Nueva División Mundial del Trabajo (NDMT), y a la vez son

Ver Jean Carral, *La prise du pouvoir mondial*, París, Éditions Denöel, 1971; Paul Kennedy, *The Rise and Fall of the Great Powers*, New York, Random House, 1987; Gordon A. Craig y Alexander L. George, *Force and Statecraft-Diplomatic Problems of Our Time*, New York, Oxford University Press, 1983.

producidas, reforzadas e integradas por ella. Parte integrante y nuevo avatar del ya secular proceso de avance hacia la constitución de una economía cada vez más internacionalizada y en perpetuo movimiento hacia la globalización planetaria, la génesis y avance de la NDMT resulta de la convergencia de varios factores y procesos.¹⁵

Ante todo, la combinación de un mercado mundial del trabajo y un mercado mundial de emplazamientos industriales, ambos posibilitados y alimentados por las contribuciones tecnológicas de la Tercera Revolución.¹⁶

Por una parte, ha surgido un mercado mundial del trabajo, en el cual compiten trabajadores de países industrializados y en desarrollo, y luego también de lo que fue la Unión Soviética y su bloque. El progreso de la división del trabajo, las nuevas tecnologías y sus entrelazamientos, descomponen el proceso productivo en operaciones simples y unidades elementales, y permiten así la sustitución relativa pero en grado considerable de la mano de obra calificada por la semi o no calificada, rápida y fácilmente preparable, más barata y controlable. Progresan también los sistemas de transportes y sobre todo de comunicaciones, dimensión esta última que requiere la siguiente precisión.

El orden económico internacional de posguerra incluye un compromiso ideológico, por parte de potencias y países desarrollados, en favor de la liberalización del movimiento de bienes, servicios y capitales, pero el libre movimiento del trabajo pretende ser esfera celosamente guardada de las autoridades nacionales. Pese a ello, la década de 1980 revela que los mejores transportes y comunicaciones, y el salto en el turismo de masas, debilitan las barreras a la inmigración en momentos en que las brechas entre países ricos y pobres se vuelven enormes. Crisis económicas, regímenes políticos represivos, guerras civiles y conflictos internacionales, producen ya no sólo desempleados y refugiados temporales que terminan por regresar a sus países de origen, sino una marea de inmigrados permanentes.¹⁷

De esta manera, las inversiones, los flujos de recursos (informacionales, financieros, tecnológicos, humanos), las unidades de producción,

15 Sobre el proceso de constitución de una economía mundial, ver Fernand Braudel, *The Structures of Everyday Life - Civilization & Capitalism 15th-18th Century*, New York, Harper & Row Publishers, 1979, 1982, 3 vols.; Immanuel Wallerstein, *El moderno sistema Mundial*, México, Siglo XXI Editores, 1979, 1984, 3 vols.

16 Ver F. Fröbel, J. Heinrichs y O. Kreye, *La nueva división internacional del trabajo*, México, Siglo XXI Editores, 1977.

17 Miles Kahler, "The International Political Economy", *Foreign Affairs*, New York, vol. 69, núm. 4, 1990.

se expanden y se desplazan, se dispersan y se reintegran, de diferentes maneras. Un vasto movimiento mundial de redespiegue y de relevo, reordena y redistribuye papeles, funciones y posibilidades, respecto de regiones, países, ramas productivas, bienes y servicios, empresas, clases y grupos, organizaciones, instituciones, Estados.

Las economías de los países capitalistas centrales conservan y refuerzan en conjunto el control mundial de los grandes flujos comerciales y financieros. En ellas se mantienen y desarrollan las industrias más capital-intensivas, los focos de investigación científica y los grandes laboratorios, las innovaciones en tecnologías avanzadas de producción y en nuevos productos, sobre todo en los sectores dinámicos y de avanzada (electrónica, informática, telecomunicaciones, biotecnologías, química, armamento y energía nucleares).

Desde los mismos centros avanzados (Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia) se exportan a países en desarrollo, sobre todo los más dinámicos, recientemente industrializados o en camino de industrialización acelerada, como los “Cuatro Dragones del Pacífico”, con bajos costos salariales y sociales y considerables mercados (actuales o potenciales), las industrias trabajo-intensivas y contaminantes, y algunas industrias básicas (textil, automotriz, química, electrónica, naval siderúrgica, ciertos bienes de capital).¹⁸

En el momento actual puede estarse dando otro paso más en este movimiento de reajuste estructural para la integración económica mundial.

La fuerza más importante del cambio es la globalización que está creando un nuevo orden económico internacional. Y en el horizonte se encuentran los nuevos países en desarrollo, en particular China, India, Brasil, México, Indonesia, Corea del Sur y Tailandia. De 1985 a 1992 los volúmenes de exportación de los países en desarrollo han tenido un promedio de 7.8 por ciento anual, que es tres puntos porcentuales más alto que el de los países industrializados. En sólo tres años la participación de las naciones en desarrollo en las exportaciones mundiales ha pasado de tres puntos porcentuales a 20 por ciento.

En su *World Economic Outlook* de 1993, el Fondo Monetario Internacional

¹⁸ Ver Pierre Judet, *Les nouveaux pays industriels*, París, Editions Économie et Humanisme y Les Éditions Ouvrières, 1981; Nigel Harris, *The End of the Third World - Newly Industrializing Countries and the Decline of an Ideology*, Penguin Books, 1987.

estima que la participación de los países en desarrollo en la producción mundial es de 34 por ciento [...] Igualmente, la participación de las sociedades industriales avanzadas bajó de 73 a 54 por ciento (La producción actual de la ex Unión Soviética y la Europa Oriental se ha calculado en 11 por ciento).

La globalización —y estas cifras— confirman [...] que las industrias manufactureras automatizadas, ligera y pesada, están siendo “sacadas” de las naciones industriales avanzadas y llevadas a los países en desarrollo en virtud de los bajos salarios o la nueva capacitación de su fuerza de trabajo.¹⁹

Al mercado mundial del trabajo corresponde así un mercado mundial de emplazamientos industriales. Por ellos compiten los países desarrollados de economía de mercado, los países en desarrollo, y algunos de los que fueron, pero también de los que siguen siendo, países de economía centralmente planificada, para atraerlos y conservarlos, mediante estímulos varios.

Este gigantesco movimiento de redespliegue, deslocalización y relevo, se da sobre todo por el impulso, bajo el control y en beneficio de las empresas transnacionales. Las nuevas implantaciones industriales se expanden como inversiones privadas, bajo la forma de sociedades financieras, comerciales, industriales y de ingeniería, y con la contribución crediticia de la banca internacional.

El capitalismo desarrollado responde así a las aspiraciones de industrialización de los países en desarrollo, imponiéndoles especializaciones, y convirtiéndolos en relevos para la reestructuración de la economía mundial. En el mismo proceso, el capitalismo central valoriza sus capitales de origen, se reproduce y se desarrolla al menor costo y con el mayor beneficio posibles.

Este proceso impone a países en desarrollo una especialización reestructurante, por la cual producen bienes primarios y algunos industriales a bajos precios, e importan bienes de capital, equipos y tecnologías, financiamientos externos, o confían los principales proyectos a empresas extranjeras. Las empresas transnacionales y sus Estados ofrecen a los países en desarrollo estrategias de crecimiento y modernización y ofertas globales que interrelacionan tecnología, financiamiento, inversiones conjuntas, con frecuencia como paquete único. El logro de indicadores de crecimiento cuantitativo va acompañado con el aumento de las importaciones de los países en desarrollo, sus requerimientos de divisas, y

19 Daniel Bell, “La hora del reajuste”, *El Financiero*, México, agosto 27, 1973.

con ello la permanente necesidad de aumentar sus exportaciones especializadas y sus nuevos financiamientos por inversiones y créditos exteriores.

La NDMT, tal como se la ha caracterizado tiende además a suscitar o a identificarse con un *proyecto político* de los centros de poder en los polos desarrollados, tendente a la reestructuración en un sentido cada vez más transnacionalizante del capitalismo avanzado y de sus periferias internacionales. Ello presupone y exige ciertos requisitos, rasgos y resultados, sobre todo los siguientes:

Primero, tiende a surgir una dirección compartida, de altos representantes del poder corporativo, político, tecnoburocrático y militar de los países avanzados, y de dirigentes y personal de organismos internacionales, para la unidad de mando del sistema global y del proyecto histórico, y para el logro y uso de nuevos mecanismos de dirección conjunta. Segundo, se refuerzan la concentración y centralización de poder y decisión, en particular la ciencia y la tecnología, la telemática, el financiamiento, los servicios de transporte y distribución, los instrumentos y aparatos ideológicos y de coerción. Tercero, se tiende a redefinir el modelo global de organización y funcionamiento del sistema internacional y de las sociedades, incluso en las propias metrópolis. Cuarto, se busca la integración rápida y completa de la economía y la política mundiales, en un sentido de interdependencia y cooperación crecientes, como precondition y rasgo de la variedad elegida de desarrollo. Ello requiere la redefinición de los objetivos nacionales de cada país, para su adaptación orgánica y funcional a los intereses y objetivos globales del modelo mundial a imponer. Las vinculaciones entre países, y entre sus políticas internas y externas, deben incrementarse y remodelarse para la constitución de un nuevo orden mundial de propósitos compartidos.

Este aspecto del proyecto se ubica primero, desde 1945 hasta mediados de los años de 1980, dentro de los marcos de una fractura del mundo entre dos superpotencias y sus bloques, correspondientes a dos macroespacios económicos que durante un tiempo mantienen entre sí relaciones sólo secundarias, en comparación con las relaciones entre países dentro de cada uno de ellos, y con un “Tercer Mundo” ubicado y fluctuante entre ambos. El desplome y la desintegración de la Unión Soviética, y las transformaciones en sus repúblicas fragmentadas y en los regímenes estatistas-colectivistas de su bloque, reubican ahora el proyecto y su desarrollo en un sistema mundial en transición, todavía oscilante entre la uni y la tri, penta o multi-polaridad.

LA TERCERA REVOLUCIÓN EN SU CONTEXTO ECONÓMICO Y POLÍTICO 123

Quinto, se otorga un papel primordial a las empresas transnacionales en la estructura y la dinámica del sistema global en construcción, y en sus componentes nacionales. Sexto, se tiende a la revisión del principio de soberanía, en un sentido restrictivo, y con él todo lo que implique fronteras políticas, nacionalismo, el Estado-Nación en sí mismo y en sus rivalidades y conflictos, como obstáculos a la integración transnacional. (A la crisis de la soberanía se vuelve más abajo.)

Séptimo, la NDMT, la transnacionalización, las nuevas tecnologías, el modelo y el proyecto de integración globalizante implican, en los polos desarrollados, pero también y sobre todo en las periferias de países capitalistas menores y de países en desarrollo, una constelación de factores, mecanismos y resultados de tipo *reclasificador-concentrador-marginalizante*. Modelo y proyecto de realización tienden a privilegiar una minoría relativa de actividades, sectores y ramas de la economía, de grupos, de regiones y países, en desmedro de unas y otros que en conjunto constituyen mayorías nacionales y mundiales.

En la fase de la Tercera Revolución, el sistema mundial en proceso de integración globalizante presenta cada vez más un perfil de interdependencia asimétrica, con diferencias de estructura y de ubicación en la escala jerárquica y en el sistema de dominación mundial, de los países desarrollados-centrales-dominantes, que tienen o pueden adquirir un status de potencia, por una parte, y países en desarrollo o de desarrollo insuficiente-periféricos-subordinados, con baja probabilidad de progreso autónomo y rápido y de ascenso en la jerarquía.²⁰

Una serie de factores, mecanismos, instrumentos e indicadores constituyen y definen, cuantitativa y cualitativamente, la concentración del poder mundial y la *brecha diferencial* entre Estados-Naciones y regiones, y la creciente asimetría de posición entre aquéllos. Ellos son, por una parte, los correspondientes al grado de desarrollo alcanzado; por la otra, los económicos (comercio exterior, inversiones y financiamiento, ayuda, moneda); militares; científico-tecnológicos, cultural-ideológicos, sociales, político-diplomáticos.

Los factores e indicadores del *grado de desarrollo alcanzado* se refieren a la productividad alcanzada y a las posibilidades de incrementarla, a la capacidad para la expansión del excedente económico, y al índice de bienestar. Ello incluye territorio, población, producción y consumo *per capita* de determinados bienes y servicios (electricidad,

20 Sobre las relaciones Norte/Sur, ver Abdelkader Sid-Ahmed, *Nord-Sud: Les enjeux (Théorie et pratique du nouvel ordre économique international)*, París, Publisud, 1981; Roger D. Hansen, *Beyond the North-South Stalemate*, New York, McGraw-Hill Co., 1979.

acero), producto nacional bruto; distribución de la riqueza por grandes categorías y grupos. Indicadores complementarios pero significativos son los que buscan configurar la calidad de las condiciones existenciales, del estilo de vida, de la integración nacional, de la democratización política.

A. *Poder económico*

El poder económico de las potencias y países desarrollados, referido a la estructura y a la dinámica de la Ciencia y la Tecnología, se constituye e integra a partir y a través del control y manejo combinados del comercio internacional, las inversiones extranjeras y el financiamiento. En estos aspectos y niveles tienen decisiva incidencia las innovaciones de la Tercera Revolución.

Las nuevas tecnologías basadas en las Ciencias (Microelectrónica, Informática, Biotecnología, Nuevos Materiales) son causa y componente de las transformaciones más generales en la estructura y la dinámica, el contenido y el volumen del comercio mundial, en las condiciones de los mercados y de la competencia internacional, en el mercado financiero mundial, y en la inversión de capitales. Las nuevas tecnologías revolucionan los procesos y sectores de la producción; los hacen más rápidos y fluidos; modifican en ellos la intensidad relativa del uso del capital y de la mano de obra en los diferentes sectores productivos; crean los nuevos materiales de propiedades especiales.

Por la incidencia de los servicios correspondientes a las nuevas tecnologías en el comercio, y su aumento como rubro dentro de aquél, las llamadas ventajas comparativas de los diferentes países residen cada vez más en la capacidad para el uso efectivo de la información; para su rápida absorción y su eficiente aplicación en la producción y la distribución; para el logro de la más alta aptitud posible de seguimiento, anticipación y adaptación rápida y efectiva a los cambios. Las ventajas comparativas, por el contrario, residen cada vez menos en otros factores como la abundancia y baratura de las materias primas y del trabajo. Ello contribuye a producir cambios en el ordenamiento global de los sectores productivos, dentro de los países, entre regiones internas y en el mundo. Divide a los países según tengan o no nuevas ventajas comparativas y costos bajos, como parte importante de los cambios relativos en la jerarquía de las naciones. Introduce modificaciones reordenadoras en los flujos comerciales y financieros mundiales, y en los circuitos mundiales de acumulación. Ejemplos significativos como los siguientes ilustran el carácter y sentido de los cambios.

Las nuevas tecnologías aplicadas a la industria cambian la estructura de los costos (Informática, *Prodúctica*, Robótica, modelado por computadora); permiten el logro de la entrega a tiempo de insumos y altos niveles de automatización; reducen o anulan las ventajas de los bajos costos laborales. Para ciertas empresas, la ubicación de las instalaciones de fabricación y los servicios para operaciones mundiales, están más determinadas por consideraciones de mercado y cliente que de proximidad a las materias primas y el trabajo barato. Es posible el envío de productos por *jet*, para entrega a cualquier lugar del globo en 48 horas o menos.

La mayor interdependencia hace cada vez más difícil definir el carácter nacional de un producto. Con la organización de las operaciones, por un número cada vez menor de agentes, a escala mundial, las partes, los componentes, los subsistemas, los bienes y servicios, se entremezclan e intercambian de maneras que hacen irrelevante los debates sobre el origen o carácter nacional del producto final.²¹

La tendencia al crecimiento continuo de las interrelaciones y los volúmenes del comercio mundial va acompañada por la obsolescencia de algunos flujos mercantiles, que pueden incluso neutralizar o anular nuevas oportunidades. Manifestaciones y consecuencias de todo ello son sobre todo las tres siguientes.²²

En primer lugar, la economía de productos primarios y la economía industrial se desvinculan y se desarrollan de modo divergente. La producción primaria y su oferta tienden a incrementarse, especialmente en los países en desarrollo, mientras propenden a caer la demanda de los países desarrollados, las exportaciones y los precios, de alimentos, materias primas agrícolas y forestales, minerales y energéticos. Los precios de las materias primas aumentan menos que los precios de los bienes manufacturados y servicios especializados (información, educación, salud). La capacidad de las nuevas tecnologías para incrementar y diversificar la producción de nuevos materiales multiplica las amenazas contra las materias primas tradicionales. Minerales como el hierro, el cobre, el aluminio, van siendo reemplazados por sustitutos más baratos y menos insumidores de energía. Al desplome de los precios del petróleo se suma el peligro del proteccionismo, y la caída de un 40% en los términos del intercambio para los países productores y exportadores

21 Estas observaciones siguen a W. Michael Blumenthal, "The World Economy and Technological Change", *Foreign Affairs*, New York, vol. 66, núm. 3, 1988.

22 Ver Peter Drucker, "The Changed World Economy", *Foreign Affairs*, New York, primavera 1986.

de petróleo. Se vuelve improbable un desarrollo basado en un creciente intercambio de bienes de capital por materias primas, con balanza comercial favorable y disponibilidad de crédito externo.

Las posibilidades en el comercio por la disponibilidad de ventajas comparativas, ya no se definen sólo según la abundancia, el uso intensivo y el costo relativo de factores tradicionales (mano de obra, capital, recursos naturales específicos), en estructuras productivas progresivamente obsoletas. Estas condiciones están siendo erosionadas por la introducción y difusión de nuevas tecnologías en los países desarrollados. Se definen por la capacidad tecnológica para reproducir y vender productos nuevos o diversificados de manufacturas tecnológicamente intensivas.

En segundo lugar (como antes se dijo al tratar el impacto de la Revolución Tecnológica en la ocupación laboral), la economía industrial tiende a la desvinculación de la producción y del empleo. La producción manufacturera debe aumentar con menos empleo, bajo penas de menor competitividad internacional y de una baja en la producción y en la ocupación. Se tiende a pasar de la industria manufacturera de base material, con uso intensivo de mano de obra, a la industria con uso intensivo de información, conocimientos y capital (diseño asistido por computadora, automatización, robotización). La segunda expande exportaciones, aumenta el comercio de invisibles, crea empleo (y también lo desplaza).

Los bajos costos de la mano de obra van dejando de ser una ventaja decisiva en la competencia internacional; se vuelven un porcentaje decreciente de los costos totales, sobre todo en los procesos automatizados que eliminan costos ocultos (baja calidad, devolución, tiempos muertos).

Para los países de industrialización reciente o incipiente, (salvo aquellos que, como los “Cuatro Dragones del Pacífico”, sean capaces de adaptarse oportunamente a las nuevas exigencias), se ven bloqueados los proyectos de desarrollo que pretenden basarse en la exportación de productos primarios (afectados por el deterioro de los términos del intercambio); en las exportaciones de productos terminados con bajos costos de mano de obra hacia países desarrollados; en una tecnología industrial no originada o basada en una infraestructura autónoma de ciencia y educación.

En tercer lugar, la economía real va siendo reemplazada por una economía nominal o simbólica. La economía real es

la capacidad productiva de una sociedad medida por su capital en maquinaria y equipo, la tasa de ahorro, la preparación de su fuerza de trabajo

LA TERCERA REVOLUCIÓN EN SU CONTEXTO ECONÓMICO Y POLÍTICO 127

y la ventaja competitiva en campos específicos, debida a una tecnología superior o a un bajo nivel salarial. Se genera entonces una tasa “natural” de crecimiento económico con base en estos factores. Las tasas de crecimiento fuera de estos parámetros suelen ser artificiales [...] La sustentación de la economía real es su productividad, que se deriva de la inversión de capital y la preparación de su fuerza de trabajo.

La economía nominal o simbólica, “dominada por el dinero” o

de resultados en dinero, es impulsada por los flujos de capital, la manipulación de los tipos de cambio conforme al valor de su divisa, la inflación artificial del capital base, el reciclamiento del capital (como en el caso de las transferencias de dinero procedente del petróleo) o las inmensas deudas adquiridas por los países en desarrollo como es el caso de los préstamos a las naciones latinoamericanas.²³

Ambas economías tienden a independizarse una de la otra, siguen caminos divergentes, aflojan sus nexos o los vuelven impredecibles. La economía simbólica tiende a crecer más que la real, y a imponerle su predominio, a convertirse en fuerza motriz y timón de la economía internacional.

El auge económico mundial de los ochenta estuvo basado en la febril actividad de la economía de dinero”. Algunos autores como Peter Drucker, sostuvieron que la economía mundial había ingresado a una nueva fase en la que estos flujos de capital eran los factores decisivos de la expansión económica. Pero todo eso resultó una falacia. “Ninguna economía puede ir más allá de su base económica real por mucho tiempo [...] se llega al límite en algún momento”.²⁴

Factor, componente y efecto de la economía simbólica, es el *nuevo mercado financiero*, al cual las nuevas tecnologías otorgan una creciente capacidad para el acceso a vastas bases de datos, para su computación compleja a velocidad fulminante, para su culminación instantánea, y para la producción de diversos efectos críticos.²⁵

Así, como destaca W. M. Blumenthal, la información se vuelve disponible universalmente, en tiempo real, de modo simultáneo para todos los centros financieros y bancarios internacionales, y para los principales países. Los centros se unen en una sola red integrada, poco o nada aislados de los cambios y choques financieros, ocurran donde

23 Daniel Bell, “La hora del reajuste”, *cit.*

24 Daniel Bell, “La hora del reajuste”, *cit.*

25 Ver W. Michael Blumenthal, “The World Economy...”, *cit.*

ocurran. El nuevo mercado financiero mundial electrónicamente integrado, reúne prestamistas y prestatarios, recursos y riesgos, sobre una base internacional, sin consideración de fronteras. Instrumentos, mecanismos y productos financieros y monetarios se entrecruzan en la red mundial, toman la fuerza de las decisiones y acciones políticas de tipo tradicional.

Como se verá, ello tiene fuertes implicaciones políticas y estratégicas para sociedades y Estados nacionales.

El otro factor decisivo en la concentración del poder mundial, es el de las *inversión de capitales*, cuya forma dominante ha llegado a ser la *empresa transnacional*, íntimamente relacionada con las contribuciones y efectos de la Tercera Revolución, especialmente las nuevas tecnologías. Su naturaleza y sus principales caracteres e implicaciones son las siguientes:²⁶

a) Su núcleo matriz y su centro de decisiones estratégicas se encuentra en las potencias y algunos de los países desarrollados. Se estructura y rige a partir y a través de una oligarquía interna que no deriva su poder de nadie, sino de ella misma, se autoperpetúa automáticamente y ejerce funciones privadas y públicas o semipúblicas. Su integración en el sistema político de la respectiva metrópolis es problemática. Vive en relación simbiótica con el Estado, pero es demasiado grande y poderosa para dejarse regir completamente por aquél. Puede accionar sobre variables fundamentales de la economía, la sociedad y el sistema político de la nación de origen; facilitar o contrariar las políticas y las acciones diplomáticas; crear desequilibrios internos e internacionales.

Estado dentro de su Estado, la empresa transnacional no aparece abiertamente como tal, ni termina de evolucionar hacia una transnacionalidad completa. Presiones sociopolíticas y mutuas conveniencias mantienen formalmente separados al Estado y a la empresa transnacional, aunque uno y otra se imbriquen en procesos únicos de gobierno. La empresa transnacional no deja de ser básicamente nacional por su origen, su base, su comportamiento y sus fines. Su poder es acrecentado por el de la nación-centro y por los instrumentos y mecanismos de su Estado, que puede apoyarla por medios y modos diversos, y cuyo espacio efectivo se extiende al de los recursos que la empresa transna-

26 Dentro de la vasta bibliografía acumulada sobre las empresas transnacionales, ver entre otros: Raymond Vernon, *Sovereignty at Bay*, New York, Basic Books, 1971; Richard J. Barnett y Ronald E. Müller, *Global Reach - The Power of the Multinational Corporations*, New York, Simon & Schuster, 1974.

cional controla y a los mercados y países que penetra y en mayor o menor grado influye. El Estado desarrolla un grado variable de autonomía respecto al conjunto de las empresas transnacionales; arbitra sus conflictos y los de aquéllas con otros sectores nacionales; expresa y defiende la racionalidad de conjunto del sistema y garantiza sus condiciones de reproducción.

b) La empresa transnacional es una macro-unidad, un conjunto organizado de medios, un sistema de grandes dimensiones, con un centro único de decisiones. Es capaz de autonomía en cuanto a la dirección, la administración, el financiamiento, la tecnología y el mercado. A través de la red de filiales controla establecimientos productivos y comerciales situados en varios países, aunque su ámbito y su perspectiva de operación son el mundo entero. Detenta y maneja cuantiosos flujos financieros y costosos equipos e instalaciones, un personal numeroso y calificado, una masa de empleados y dependientes.

c) El comportamiento de las empresas transnacionales combina elementos del mercado libre y de la competencia oligopólica, del mando jerárquico directo y de la acción política de múltiples facetas y niveles. Posee una política coherente, expresión de una estrategia deliberada y traducida en planes y programas, que en los cálculos incluye variables no consideradas por firmas nacionales y supone decisiones tomadas en función de alternativas internacionales y de un espacio planetario. Políticas, estrategias, tácticas, planes y programas, tienen sentido sólo si se considera a la empresa transnacional en su totalidad. Su perspectiva de conjunto condiciona el monto y el ritmo de las inversiones y de las producciones, los precios y los beneficios, las innovaciones, el destino de los ingresos, los efectos sobre importaciones y exportaciones.

d) La empresa transnacional crea su propio espacio, tecnológico-económico-funcional, por encima de las fronteras nacionales, no coincidente con los ámbitos físicos y sociopolíticos contenidos dentro de aquéllas. En función de su espacio, la empresa transnacional determina sus estrategias, sus métodos de organización y de planificación, de gestión y de control, sus comportamientos. Los intercambios emergentes de su dinámica (flujo de capital, transacciones comerciales, movimientos de personas) se vuelven en gran medida internos y autónomos. Posee su propia balanza comercial y de pagos; y en muchos casos le resulta favorable la comparación entre las cifras de sus negocios, de sus beneficios y de sus activos con las de los productos brutos y presupuestos nacionales de la mayoría de las naciones medianas y pequeñas en que se implanta. Su estrategia y sus operaciones toman en cuenta las particularidades nacionales, pero tienden a establecer la mayor unidad

posible de comportamiento en sus implantaciones, y a transformar los medio ambientes en que sus filiales operan, para uniformarlos o para sacar partido de la diversidad. Con frecuencia llegan a influir y hasta dominar a los poderes públicos de las naciones de implantación, obligados así a negociar con ella en la debilidad y en la oscuridad. Las transacciones internacionales de la empresa transnacional mezclan aspectos de derecho público y de derecho privado, y a veces constituyen tratados disfrazados (v. gr., el Iranian Oil Agreement, 1954). Los caracteres y resultados de sus acciones se vuelven frecuentemente insumos de tensiones y conflictos dentro de los países, entre ellos, entre regiones y bloques.

La distribución y el comportamiento de las inversiones de la empresa transnacional responden a consideraciones técnico-económicas, pero también a intereses de la nación y el Estado de origen, de su diplomacia y de su estrategia militar. Los objetivos de maximización del beneficio y de expansión corporativa a largo plazo se combinan con los referentes al logro de posiciones de control e influencia y a las alianzas político-militares.

La empresa transnacional contribuye a producir, en los países de implantación, tres órdenes de efectos interconectados: especialización, descapitalización, subordinación.

Efectos de *especialización*, por cuanto la empresa transnacional tiende a desarrollar sólo ramas, regiones y países que coinciden con sus esquemas de división internacional del trabajo, y en la medida que ello incrementa su acumulación y la rentabilidad de sus inversiones. Los *efectos de descapitalización* surgen del manejo combinado de las formas y modos de funcionamiento del comercio exterior, de las inversiones extranjeras y del financiamiento internacional, que resultan en salidas de recursos internos, no compensadas suficientemente por las entradas de recursos provenientes de las empresas transnacionales y Estados de las potencias y países desarrollados.

Efectos de descapitalización, porque una parte considerable del comercio exterior y de la inversión *total* de los países en desarrollo se realiza a través de las empresas transnacionales, que se concentran en sectores y ramas claves, y ejercen un poder monopólico. Su estrategia exhibe una preferencia por el más alto grado posible de integración, y por el control directo de sectores, ramas, empresas, mercados. Formas y mecanismos de penetración y dominio, que surgen de acciones deliberadas y de impactos estructurales, son: la disponibilidad de conexiones con los mercados mundiales (bienes y servicios, capitales, tecnologías); magnitud del capital y financiamiento independiente; dimensión, espe-

cialización, alta integración tecnológica; técnicas avanzadas de dirección y gestión; respaldo político-diplomático y militar de los Estados centrales; entrelazamiento con grupos nacionales; logro de tratamientos privilegiados; efecto-demostración; monopolio científico y tecnológico.

Estas formas y mecanismos por los cuales las empresas transnacionales producen e imponen los efectos de especialización, descapitalización y sobre todo de subordinación, presuponen, incorporan y suscitan la producción y el uso de las nuevas tecnologías. Ello se revela en los otros aspectos y niveles a considerar, ante todo, la problemática del poder científico.

B. Poder científico

Como parte y resultado de la Tercera Revolución, la Ciencia en el sentido más amplio se vuelve cada vez más universal en su naturaleza y en su envergadura, por los problemas que trata, la escala en que sus productos (descubrimientos, invenciones e innovaciones) son diseminados, y por el impacto que produce. Por otra parte, son cada vez más desiguales los focos de emergencia de la Ciencia, sus canales de difusión, su productividad y el uso de sus resultados. El progreso científico se concentra cada vez más en potencias y países desarrollados, en detrimento y con el atraso crecientes de la gran mayoría de los Estados nacionales.

La *brecha científico-tecnológica* resulta de diferencias de intensidad y de rapidez de control mediante el *saber qué* y el *saber cómo* sobre el ambiente natural y social, para fines específicos de las sociedades y algunos de sus grupos fundamentales. Se trata de un proceso evolutivo y acumulativo, no asignable a una causa única y simple. Parte de una brecha más general, que abarca complejas disparidades (socioeconómicas, culturales, políticas, estatales, militares), en estrecha relación con la producción organizada y el uso sistemático de conocimientos y procedimientos. A su vez, la brecha científica se constituye en uno de los factores fundamentales de diferenciación entre países y de concentración del poder en la cumbre, dentro de cada país y en el sistema internacional.

Brecha y subordinación en materia de Ciencia son a la vez efectos y con causas de una situación general de interdependencia asimétrica y de jerarquía articuladora de fuertes desigualdades. Las empresas transnacionales son centros de investigación científica y de innovación tecnológica, y focos de propagación de sus resultados. Investigación e innovación se cumplen y aplican en los países-origen y base de las

empresas transnacionales, y adquieren así una coloración nacional que puede estar en contradicción con la lógica funcional y transespacial de aquéllas. Las empresas transnacionales introducen tecnologías en los países donde se implantan, a través de subsidiarias, licencias y acuerdos, asistencia técnica a ciertas empresas locales.

La tecnología importada ha sido elaborada y se incorpora a los países de implantación en función de necesidades y decisiones externas a los mismos, sin consideración de sus condiciones específicas y de sus intereses propios. La tecnología importada no se convierte en parte integrante de las estructuras internas, salvo en un sentido físico o geográfico. Se inserta bajo la forma de enclaves sectoriales y espaciales modernizantes, en un contexto inmodificado y con efectos distorsionantes y desequilibrantes.

La transferencia de tecnología a través de las empresas transnacionales implica el uso de equipos y métodos de producción impropios o desfavorables para las condiciones y las posibilidades de crecimiento de los países de implantación, con efectos de freno o bloqueo. En muchos casos, la tecnología que se introduce ya es conocida, amortizada y obsoleta en los países centrales de origen. Suele ser capital-intensiva, antieconómica por sus costos de adquisición y mantenimiento; no expande la demanda de mano de obra, y por el contrario refuerza la tendencia a la reducción de los niveles de empleo e ingreso. Este tipo de tecnología exige un gran mercado, y refuerza la tendencia al monopolio. Contribuye a concentrar la renta, condicionando con ello por retroacción la composición de la demanda, y orientando las inversiones hacia ramas y empresas con elevado coeficiente de capital y con requerimientos de altos beneficios y grandes mercados. El énfasis en la producción de bienes de consumo duradero y suntuarios, para sectores de altos ingresos, predominantemente urbanos, conlleva la despreocupación por la apertura de otros mercados internos para capas más amplias.

La tecnología es incorporada por las empresas transnacionales bajo control monopólico, que refuerza el ejercido sobre ramas, grupos y procesos de peso estratégico en la economía y la sociedad nacionales. La posibilidad de su uso confiere superioridad a las subsidiarias de las empresas transnacionales frente a empresas nacionales. Las empresas transnacionales consideran a la tecnología como activo vital a mantener dentro de sus filiales, mediante una política de secreto y de restricción de la difusión de descubrimientos e innovaciones recientes como parte de su supremacía. La excepción a esta regla se da en las concesiones de licencias y acuerdos de asistencia técnica a empresas nacionales, para la fabricación de un producto, a cambio de regalías sobre las ventas

o de participación en el capital de aquéllas. Mediante estos mecanismos, las empresas transnacionales refuerzan su penetración sin movilizar capital; drenan divisas; financian con recursos internos los gastos de investigación-desarrollo fuera del país de implantación, en favor de su concentración en los países centrales.

En los países receptores, las empresas transnacionales difunden algunas innovaciones, sobre todo las incorporadas en los productos mismos, o necesarias para su adaptación o producción local, pero no promueven la investigación básica ni la investigación-desarrollo.

Esta situación en ciencia y tecnología agrava la situación general de inferioridad y atraso, y es agravada por ésta.

C. Poder cultural-ideológico

Las potencias y países desarrollados lo son, entre otras circunstancias significativas, por la capacidad para la creación de una cultura autónoma, elaborada en función de sus condiciones y necesidades específicas, y dotada al mismo tiempo de una alta capacidad de irradiación e influencia sobre el resto del planeta, en particular sobre la mayoría de países en desarrollo. La cultura de los países hegemónicos o dominantes, incluso sus componentes ideológicos, tienden a convertirse en la cultura y la ideología de los países en desarrollo, y de los países desarrollados de menor rango. Ella contribuye a la vez a constituir la concentración del poder a escala mundial, la expresa y mantiene, la refuerza y legitima.

En los países en desarrollo, la cultura e ideología entre impuestas y adoptadas, proporciona a las distintas clases, grupos e instituciones —aunque con grados y modalidades variables— las determinaciones y condiciones, los elementos, los marcos y los contenidos, de su conciencia, de su información, de sus valores, de sus patrones de actividad y comportamiento. Todas ellas receptionan e incorporan formas de producción y distribución, técnicas, conocimientos, imágenes, símbolos, pautas de consumo, modas, costumbres, ideas, métodos educativos, valores, normas, instituciones, modelos de soluciones y políticas, que provienen de las sociedades más avanzadas.

Los mecanismos y agentes de este proceso son los identificados con la red de fuerzas, relaciones y estructuras de la dominación/dependencia, particularmente: las nuevas tecnologías de información y comunicación, telemática, *productiva*.²⁷

27 Ver Henry Bakis, *Géopolitique de l'information*, París, Presses Universitaires de France, 1987; Anthony Smith, *La geopolítica de la información - Cómo la cultura occidental domina al mundo*, México, Fondo de Cultura Económica, 1986.

Ello explica las preocupaciones y los temores virtualmente universales, ante el poder de los medios electrónicos para dar información por imágenes visuales de modo a la vez efectivo y distorsionante. Ejemplos especialmente significativos entre muchos son: los temores a la distorsión de la información en la publicidad de las empresas transnacionales, vehiculadas por los medios masivos, en favor de determinados productos, superfluos, inconvenientes o nocivos. También la desconfianza por la notoria influencia de las encuestas de opinión sobre las elecciones. Asimismo, el deseo de países como Canadá y los de la Comunidad Europea de controlar, por lo menos en parte, el flujo de programas de televisión desde Estados Unidos, a fin de preservar la identidad cultural de las respectivas naciones. En el mismo sentido, la creciente capacidad de recolección, difusión y distorsión de la información mediante las nuevas tecnologías obliga a revisar los significados legales y prácticos de la noción de *privacidad* individual (cfr. *infra*).

D. Poder Militar

Ciencias y tecnologías son factores causales, componentes y resultados del poder económico, pero también del poder militar y de su grado de concentración mundial en favor de potencias y países altamente desarrollados. Como antes se vio, guerra y fuerzas armadas son factores fundamentales del desarrollo científico y tecnológico. El poder militar y su concentración se revelan por diversos indicadores: gastos en defensa como parte del producto interno bruto; efectivos de las fuerzas de tierra, mar y aire; tipos, cantidad y calidad de los armamentos; poder destructivo que puede exhibirse y ejercerse; capacidad de investigación científica y de innovación tecnológica disponibles para fines militares.²⁸

El poder militar a su vez crea posibilidades que retroactúan para incrementar los poderes de los respectivos países, en lo intrínsecamente militar pero también en las otras dimensiones del poder global. La posesión de poder militar, la amenaza de uso o su utilización efectiva, confieren independencia y capacidad de negociación, de disuasión y de agresión frente a otros países y a escala mundial. Permite la intervención directa en los asuntos internos de otros países, y capacita para incorporar

28 Ver Michael Kidron y Ronald Segal, *The State of the World Atlas*, New York, Simon and Schuster, 1987; Gerard Chaliaqnd y Jean-Pierre Rageau, *Atlas stratégique - Géopolitique des rapports de forces dans le monde*, París, Fayard, 1983. Conserva interés el análisis en Nigel Calder, editor, *Unless Peace Comes - A Scientific Forecast of New Weapons*, Penguin Books, 1970.

a la constelación de una potencia los recursos militares de otros países, mediante alianzas que ella organiza y dirige (OTAN, Pacto de Varsovia).

El poder militar, con sus recursos domésticos e internacionales, sirve a los intereses y fines de los Estados y grupos dirigentes de las respectivas potencias. Protege fuentes de recursos, mercados e inversiones, rutas marítimas y aéreas. Permite participar en la carrera de armamentos y su inmensamente lucrativo mercado.²⁹ Capacita para preservar o modificar el reparto de las esferas de influencia y los equilibrios de poder internacional.

En el *nivel interno* de las sociedades, Ciencias y Técnicas pueden proporcionar, como se verá luego, capacidades de dominación, control y manipulación. *En el nivel internacional*, de los desarrollos tecnológicos dependen las bases y recursos, los instrumentos y mecanismos, de la seguridad y la defensa nacionales.

La Información y las Comunicaciones a distancia, la Telemática, proporcionan cada vez más y mejores posibilidades en cuanto a los comandos, los controles, transmisiones, la inteligencia (espionaje y contraespionaje), las bases de las estrategias y tácticas militares. Informática y telecomunicaciones, Ciencias Físico-Químicas y Ciencias de la Vida, influyen en la proliferación de las capacidades en armas nucleares, químicas y biológicas, para la destrucción en masa, y sus sistemas de lanzamiento. Las disponibilidades de tecnologías y capacidades en electrónica influyen en la fijación, el mantenimiento o la modificación de los equilibrios estratégicos globales. Con el aumento del tamaño y la complejidad de los sistemas de armamentos, su comando y su control libres de errores se vuelven más exigentes y dificultosos, y más costoso el aseguramiento de desempeños aceptables.

La posición de dirigencia y avanzada en áreas de tecnología relacionada con la computación se difunde de unas naciones a otras, incluso a otros grupos y organizaciones nacionales e internacionales. Una potencia no puede esperar retener en el futuro la ventaja militar de base tecnológica que pueda haber tenido hasta determinado momento, respecto a otros países y grupos.

Así, se ha venido dando una proliferación general de tecnologías militares y armamentos no estratégicos pero letales, como los misiles SA-7, diseñados para uso táctico contra helicópteros, pero usables contra aviones de pasajeros. Con ello ha podido producirse un crecimiento del potencial para violentos conflictos regionales en Europa y otras partes

²⁹ Sobre el negocio mundial de los armamentos, ver Anthony Sampson, *The Arms Bazaar - From Lebanon to Lockheed*, New York, Bantam Books, 1978.

del mundo, y para el avance y la relativa invulnerabilidad de los movimientos y atentados terroristas, y de las organizaciones y actividades del narcotráfico.

Ciencias y técnicas han revolucionado en las recientes décadas, no sólo las condiciones y los alcances del poder militar en general y en sus principales dimensiones, sino también en una de especial importancia, la recolección, tratamiento y uso de *inteligencia*. Se refiere ésta al aseguramiento de información militar, política, económica o de otro tipo, usualmente sobre una nación y en beneficio de otra. Ello incluye el análisis de informes diplomáticos, publicaciones, estadísticas, prensa escrita, emisiones radiales y televisivas, así como el ejercicio del *espionaje* y el uso sistemático de sus productos.

Incorporada a la modernidad como sistema de espionaje político por el francés Fouché, y como espionaje militar por Federico II de Prusia, la *inteligencia* juega un papel cada vez mayor en las dos guerras mundiales, y va adquiriendo a la vez estructura y sistematicidad, continuidad e institucionalización, aparato e instrumental.³⁰

Las necesidades de desempeño de los sistemas de inteligencia y recolección de información parecen ir adquiriendo cada vez más viabilidad científica y técnica. Ésta es proporcionada por la observación y las imágenes derivadas de los satélites de reconocimiento en el espacio y en una variedad de otras plataformas aéreas y facilidades terrestres; la inteligencia de señales, la inteligencia electrónica; la fotografía de larga distancia; los equipos sensores de vibraciones y micrófonos; el análisis químico y físico a distancia remota, el análisis computarizado de la información.

Analistas de inteligencia, por ejemplo de los Estados Unidos, manejan ahora

un torrente de información y datos. En medio de una proliferación exponencial de satélites y fibras ópticas, un entrelazamiento de computadoras y bases de datos, de *modems* y máquinas *fax*, de noticias cablegrafiadas durante 24 horas, y la apertura de áreas, temas y toda clase de fuentes que hasta hace poco eran protegidas, proscritas o negadas, estos analistas se están volviendo como adictos a la información, nunca lejos de una sobre dosis.

30 Sobre las relaciones Ciencia y Inteligencia, he tenido muy en cuenta George A. Carver, Jr., "Intelligence in the Age of Glasnost", *Foreign Affairs*, New York, vol. 69, núm. 3, 1990, pp. 147-166. Ver también Coronel William V. Kennedy *et al.*, *Intelligence Warfare - Today's Advanced Technology Conflict*, New York, Crescent Books, 1983; Loch K. Johnson, "Smart Intelligence", *Foreign Policy*, núm. 89, 1992-1993.

LA TERCERA REVOLUCIÓN EN SU CONTEXTO ECONÓMICO Y POLÍTICO 137

Bien canalizada y explotada, esta inundación puede mejorar la calidad y exactitud de las evaluaciones y estimaciones de inteligencia, en toda clase de temas cruciales, aunque también “crea nuevas complejidades tan rápido como clarifica viejos misterios”.³¹

Las capacidades científico-técnicas se van aplicando a las fases sucesivas de la inteligencia: a) recolección de datos e información en bruto; b) análisis que los refina y los destila en inteligencia, con una función productora, analítica y estimativa, central al proceso global, y c) la diseminación de la inteligencia producida a quienes la necesitan en las ramas ejecutiva y legislativa de gobierno.

Con el desplome de la superpotencia soviética y la desintegración de su bloque, el componente seguridad-defensa de la información se desplaza, de las dimensiones intrínsecas del poder militar, la seguridad y la estrategia, a las capacidades para la competencia productiva, mercantil y tecnológica. Éstas tienden a reemplazar a las primeras, en duras y complejas confrontaciones, donde las aptitudes y hazañas económicas y tecnológicas se vuelven medidas más significativas de fuerza e importancia nacionales que las tradicionales de poder militar.

Los nuevos desarrollos tecnológicos, económicos, militares, sobre todo los que pueden afectar —positiva o negativamente— los intereses y la seguridad nacionales de potencias y naciones industrializadas, y que se entrelazan inseparablemente, son objeto de seguimiento y anticipación. Sus gobiernos usan y hacen pesar sus recursos diplomáticos y de inteligencia, para apoyar a sus compañías o consorcios nacionales, especialmente a las implicadas en fuerte competencia internacional. Ello incluye el espionaje de gobiernos contra empresas y de empresas entre sí, el robo de secretos tecnológicos y comerciales para el logro de ventajas (económicas, políticas, diplomáticas, y militares) de la propia nación o de sus macroempresas.

Los intereses de la seguridad y defensa nacionales se han visto además negativamente afectados por los avances científicos y tecnológicos y el desarrollo de nuevas áreas y especializaciones de *expertise*, al servicio de organizaciones y operaciones delictivas en vías de creciente internacionalización.

Ello se evidencia con el aumento de la vulnerabilidad a la penetración y manipulación de sistemas y redes de computadoras. Operadores incluso aficionados, pero también profesionales, han penetrado o plantado virus en redes informáticas: académicas, comerciales, gubernamentales,

31 Carver, *op. cit.*

militares, algunas mundiales. Con conocimiento detallado de las *finanzas internacionales telematizadas*, expertos al servicio de delincuentes de cuello blanco, narcotraficantes o terroristas, pueden penetrar y manipular de modo encubierto las redes informáticas mundialmente interconectadas a través de las cuales se maneja el grueso del negocio financiero mundial. Pueden mover o lavar dinero discretamente, hacer rápidas transferencias sin atraer la atención, consumir cuantiosos fraudes, desequilibrar catastróficamente el sistema financiero mundial.

E. *El poder político: concentración y jerarquía*

La combinación de las diversas dimensiones de poder que se ha considerado permite evaluar el poder promedio de un Estado-Nación, compararlo con el de otros, y establecer así el grado de concentración del poder a escala mundial y la ubicación de cada unidad política en la jerarquía global. Permite asimismo analizar la conducta —efectiva o posible— de los países, en términos de su posición objetiva en el mundo, de las causas y consecuencias de su rango, y de la imagen que de ello se hagan elites dirigentes, clases y grupos, instituciones. La jerarquía está referida esencialmente a la capacidad o incapacidad de los países para adoptar políticas internas de su elección y desarrollarlas del modo que prefieran; para autodeterminar su política externa; para interactuar internacionalmente; para ejercer influencia y dominación sobre otros países. Un Estado-Nación con una dimensión significativa de poder tiende a tenerlo en las otras. La autodeterminación en lo interno y en lo externo se suponen y refuerzan mutuamente. La interacción internacional tiende a ser variable, dependiente del poder promedio de los Estados nacionales.

Los países que logran ubicarse como potencias en el escalón de la jerarquía pueden adoptar, con alto grado de independencia, las políticas internas de su elección y el modelo de desarrollo acorde con sus intereses. Adoptan asimismo, también gran independencia, políticas exteriores de conformidad con los hechos objetivos de sus realidades internas y de su posición en el mundo; con las causas y consecuencias de su rango y de su esfera de influencia; con su propia ideología de las relaciones internacionales; con la dinámica de sus interacciones con las otras potencias, países avanzados y países menores.

El nivel de poder total de las potencias determina el grado y el contenido de sus interacciones, marcadas por una dialéctica de divergencia-similaridad. Al mismo tiempo, a través de los recursos y mecanismos analizados, las potencias cuentan con un arsenal de estímulos y

disuasivos, de amenazas, sanciones y recompensas, cuyo despliegue les permite determinar o condicionar las políticas internas y externas de las naciones pequeñas y medianas, y legitimar sus exigencias e intervenciones. Pueden crear e instrumentar en su favor alianzas económicas, diplomáticas y militares, así como organismos internacionales. Estos últimos, producto del sistema mundial actual, mantienen y refuerzan sus características, ayudan a crear y reforzar, distribuir, regular y equilibrar el poder en beneficio de las potencias.

Para la gran mayoría de los Estados-Nación, la combinación de las dimensiones de poder les da una capacidad promedio más o menos reducida para la autonomía nacional, en términos de adopción de modelos de desarrollo y sociedad, y de políticas internas, así como de independencia de comportamiento internacional. La relación de subordinación hacia las potencias constituye, para casi todos los demás países, el marco de referencia fundamental; condiciona o determina sus estructuras internas y sus conductas domésticas y externas; les impone una situación y una dinámica de sometimiento y de conformación a los patrones homogeneizantes y totalizantes que provienen de los centros desarrollados. Cuando más débil y pequeña es una nación, más está su política exterior determinada por factores externos, más tiende a la adopción de una política exterior alineada según la esfera de influencia de la potencia en que está ubicada.

Por otra parte, las naciones pequeñas y débiles interactúan sobre todo con la potencia que las hegemoniza, y con los demás miembros del mismo bloque, pero su interacción directa con los países de situación similar es mínima. En el mejor de los casos, se unen mediante organizaciones de lenta emergencia, estructura rudimentaria, recursos escasos y fines limitados.