

Tiempos críticos para el capitalismo global

Una perspectiva geoeconómica

Ricardo Méndez



Tiempos críticos para el capitalismo global

Una perspectiva geoeconómica

Ricardo Méndez



Autor: Ricardo Méndez Gutiérrez del Valle

Título: *Tiempos críticos para el capitalismo global. Una perspectiva geoeconómica*

Editorial: REVIVES <https://revives.es/>
Madrid-28005. España

Primera edición: Marzo de 2023.



Fichero aportado por "el poseedor"

Nombre del fichero: tiempos-criticos-para-el-capitalismo-global.docx

Tamaño del fichero: 6969056 bytes

Huella digital SHA1: 9abd9043a4031411e0dea0d8eb9b4771038cb9fa3

Huella digital SHA256:

527338ae183cf9ad38b124bfdc82b49f6e3ff2b11f7c9918341c9dc875738621

Huella digital SHA512:

01ecd949abccbf5919612b4f73f1152f75e1673a2fa243f5d261f215cdb80fa8baa8280dc6080302c54c8371e2
1860f1e7fb0e54cac4ec043120796a26dd6f42

ISBN: 978-84-126777-1-3

Depósito Legal: M-7244-2023

Maquetación: <https://maquetadordelibros.es>

Diseño de portada: Revives

ÍNDICE GENERAL

1. Introducción: más allá de las crisis.	7
2. Un capitalismo global en dificultades.	17
2.1. La sucesión de crisis sistémicas: ¿casualidad o causalidad?	20
2.2. Una crisis con raíces financieras: 2008	22
2.3. Una crisis sanitaria de dimensión global: 2020	27
2.4. Una crisis geopolítica con implicaciones geoeconómicas: 2022.....	33
2.5. Transición sistémica: precisar un concepto difuso.....	41
3. La creciente hegemonía del poder corporativo.	45
3.1. Estructura y acción en las dinámicas geoeconómicas	46
3.2. Concentración del capital y poder de mercado	50
3.3. Los gigantes financieros como poder hegemónico.....	57
3.4. Empresas multinacionales, gobernanza corporativa y anclaje territorial	64
3.5. Estados en la globalización neoliberal: ¿declive o reestructuración?	70
3.6. Sociedad civil: alternativas frente al capitalismo global	74
4. Fragmentación productiva y cadenas de valor globales en cuestión.	79
4.1. Procesos productivos en el capitalismo global: hipermovilidad y aceleración	82
4.2. Producción segmentada, externalización y deslocalización	87
4.3. Cadenas de valor globales: la multiplicación de productos <i>made in the world</i>	90
4.4. División internacional del trabajo y nuevas formas de dependencia	95
4.5. Segmentación productiva y división espacial del trabajo: ¿una nueva geografía?.....	99
4.6. Incertidumbres de futuro para las cadenas de valor globales.....	104
5. Globalización capitalista y crisis ambiental.	111
5.1. De los límites del crecimiento a la multiplicación de riesgos ambientales.....	115
5.2. Dinámicas capitalistas en la Era del Antropoceno.....	122

5.3. Economías y territorios del extractivismo: una renovada geografía de la dependencia	125
5.4. Recursos minerales menguantes, competencia creciente	130
5.5. Los metales raros como freno a la transición energética y digital	135
5.6. Capitalismo verde <i>versus</i> decrecimiento: más allá del cambio climático	141
6. La financiarización de los bienes esenciales.	145
6.1. Sobre capitalismo financiarizado: una síntesis	148
6.2. La persistente inseguridad alimentaria en el capitalismo global.....	153
6.3. La financiarización de los sistemas agroalimentarios	157
6.4. Privatización y financiarización del agua: un apunte	163
6.5. La salud como negocio: la financiarización sanitaria y sus consecuencias	165
6.6. Vivienda, urbanización del capital y expansión del negocio inmobiliario	172
6.7. La diversidad de actores, tipos e impactos de la financiarización residencial.....	178
7. Epílogo: reorientar el presente para tener futuro.	183
7.1. Del <i>Estado mínimo</i> al <i>Estado emprendedor</i> : un cambio de paradigma	185
7.2. Vulnerabilidad territorial, economía regenerativa y desarrollo local	188
7.3. Redes de colaboración y prácticas alternativas ¿para una economía postcapitalista?.....	193
Referencias bibliográficas.	199

1. INTRODUCCIÓN: MÁS ALLÁ DE LAS CRISIS.

“La realidad empezó a tambalearse al mismo tiempo para todos ellos. Al principio sintieron un temblor, se encontraron sin suelo debajo de los pies y creyeron que era un efecto óptico. No será para tanto, se dijeron, pero fue, y nada cambió en apariencia mientras el asfalto de las calles se resquebrajaba y un vapor ardiente, malsano, infectaba el aire. Nadie vio aquellas grietas, pero todos sintieron que a través de ellas se escapaba la tranquilidad, el bienestar, el futuro”

Almudena Grandes: *Los besos en el pan*, 2015

“No nos hallamos en medio de una sola crisis, sino en una crisis de carácter multifacético que ya afecta, o pronto afectará, a casi todos los aspectos de casi todas las personas y al destino de nuestro hábitat terrenal. Podemos llamarla crisis del sistema, de civilización, de globalización, de valores humanos, o utilizar algún otro término universal; la cuestión es que nos ha encarcelado mental y físicamente y que hemos de liberarnos”

Susan George: *Sus crisis, nuestras soluciones*, 2010

El primer cuarto del siglo XXI puede considerarse un periodo crítico, sometido a grandes transformaciones y tensiones que han afectado, de manera significativa y generalizada, a nuestra vida cotidiana, tanto personal como colectiva. Evocando el título de la novela de Dickens, publicada en un periodo turbulento como el de mediados del siglo XIX, vivimos también ahora *tiempos difíciles*, pues, en apenas dos décadas, nuestras sociedades se han debido enfrentar a una serie de crisis profundas, con origen diverso pero rápida difusión y alcance mundial, que se han sucedido con inusitada frecuencia e incrementado, en consecuencia, el malestar social.

No puede negarse que, para bastantes personas, grupos sociales y territorios, los tiempos han sido siempre difíciles, por lo que tal afirmación podría considerarse una banalidad. Pero tampoco cabe ignorar que la conciencia de un creciente desorden -tanto en el funcionamiento actual del sistema capitalista como en el ámbito de las relaciones internacionales, sin olvidar un deterioro ambiental

progresivamente evidente- supone hoy un aumento de las incertidumbres sobre el futuro que sólo un optimismo mal informado puede negar.

La primera gran crisis de este siglo, con origen en los excesos cometidos dentro del sistema financiero y que se materializó con el estallido de una *burbuja* hipotecaria e inmobiliaria de grandes dimensiones, se desencadenó en 2007-2008 con epicentro en Estados Unidos, pero irradiación a otros muchos países del mundo que también padecían un elevado endeudamiento. Eso desencadenó una *Gran Recesión* que fue respondida con políticas neoliberales de austeridad fiscal y provocaron un notable incremento del desempleo, junto a un deterioro de las condiciones de vida para los grupos sociales y territorios más vulnerables.

Poco más de una década después, la difusión del virus SARS-CoV-2 desde la ciudad china de Wuhan fue la causante de una crisis pandémica identificada con la enfermedad COVID-19, que desde comienzos del año 2020 generó un colapso inmediato en el movimiento de personas y mercancías por las medidas de confinamiento destinadas a frenar la curva del contagio. Tales restricciones tuvieron un negativo impacto directo sobre actividades muy dependientes de la movilidad como el transporte aéreo o el turismo, se produjo una reducción del consumo y todo ello se transmitió al conjunto de las actividades económicas, provocando una brusca recesión en ese año, que afectó de forma negativa la situación de buena parte de la población mundial.

Cuando aún no se había declarado oficialmente el final de esa pandemia y la aún titubeante reactivación económica provocaba desajustes en las cadenas de suministro, escasez de determinados recursos básicos y un encarecimiento general de precios, la invasión de Ucrania por tropas rusas en febrero de 2022 provocó una crisis bélica de grandes dimensiones en el territorio europeo. Su impacto geopolítico fue inmediato, al aumentar las tensiones entre grandes potencias y reactivar alianzas político-militares como la OTAN para enfrentar esa nueva amenaza, al tiempo que se aprobaban sanciones financieras y comerciales a Rusia que lastraron la reactivación post-pandémica de la economía, encarecieron los precios de la energía, provocaron un fuerte aumento de la inflación y una reducción de las perspectivas de crecimiento. Medio siglo después de la mal llamada *crisis del petróleo* de 1973, que en realidad supuso el agotamiento del modelo de capitalismo fordista-keynesiano y sirvió de impulso a una globalización basada en principios neoliberales, en el horizonte volvió a dibujarse la temida amenaza de estanflación (estancamiento económico + elevada inflación), con los graves costes sociales que le acompañan.

Por último, a lo largo de este tiempo se ha hecho progresivamente evidente -aunque con una temporalidad distinta a la de las restantes crisis- el riesgo que para el presente y el futuro de la humanidad tiene una crisis ambiental provo-

cada por lo que, hace ahora medio siglo, un muy difundido informe del Club de Roma identificó con la superación de los límites del crecimiento. Su manifestación mejor conocida -pero en absoluto exclusiva- es, sin duda, el cambio climático, asociado principalmente con la acumulación de gases de efecto invernadero y el calentamiento global que provocan, cuya principal consecuencia es la proliferación de eventos meteorológicos extremos, generadores de impactos particularmente graves en aquellos territorios y poblaciones más expuestos.

Pese a la evidente heterogeneidad en cuanto a sus factores desencadenantes, estas crisis tienen al menos dos rasgos en común que justifican su significado e importancia como testigos destacados del tiempo presente. Por un lado, todas han sido calificadas como *sistémicas* porque, cualquiera que sea su origen, han alcanzado un carácter multidimensional, con impactos económicos, sociales y políticos directos e interrelacionados, además de transformar los mapas preexistentes por su desigual intensidad según territorios, que también han mostrado distinta capacidad de recuperación, ahora vinculada al concepto de resiliencia. Por otro, todas ellas son amenazas a nuestra seguridad y bienestar que muestran una dimensión global, desbordando todo tipo de barreras fronterizas, aunque con manifestaciones locales diferenciadas, lo que pone en evidencia la densidad y rapidez de las interconexiones actuales en un mundo que funciona ya, en buena medida, como un sistema abierto, integrado y jerarquizado, aunque carente de una gobernanza acorde con esta realidad.

La sorprendente acumulación de situaciones críticas, que comenzó a impregnar la conciencia colectiva en los últimos años e incluso ha dado origen al concepto de *permacrisis*, parece dotar a este tiempo de cierta identidad y continuidad, pues “cuando termina una crisis, otra que, entretanto, se ha ido acercando hasta nosotros pasa a ocupar su lugar. O tal vez se trata de la misma inmensa crisis que se autoalimenta y se metamorfosea con el tiempo” (Bauman y Bordoni, 2016: 17), hasta convertirse en un contexto ya habitual, casi endémico. La suma de amenazas, junto a una *aceleración social* que aumenta la rapidez con que se suceden esas transformaciones y supone “una contracción de los lapsos de tiempo definibles como *el presente*” (Rosa, 2016: 26), derivan en una frecuente desorientación a la hora de plantear respuestas que vayan más allá de buscar soluciones de corto plazo para atender las situaciones de urgencia.

Esta sensación de pérdida de control ya justificó la proliferación, en la última década del pasado siglo, de obras que, a partir de la referencia a un *mundo turbulento* hecha por Rosenau (1990), insistieron en la idea de un *mundo sin sentido* (Laïdi, 1997), un *mundo sin rumbo* (Ramonet, 1997), o un *mundo desbocado* (Giddens, 1999). Esos diferentes calificativos se aplicaban a una situación nueva y desconocida, que a la emergencia de un capitalismo global dominado por una

lógica neoliberal y un régimen de acumulación financiarizado, añadía la crisis del sistema bipolar heredado de la Segunda Guerra Mundial tras la implosión de la Unión Soviética. Todo ello transformaba en profundidad el orden anterior y provocaba cierta sensación de *desorden mundial* (Todorov, 2003) e, incluso, de relativa *anarquía* (Kaplan, 2001) en los asuntos internacionales, coherente con ese *final de las certidumbres* que reivindicaba el pensamiento posmoderno (Prigogine, 1996).

La creciente inestabilidad que descubren las sucesivas crisis desencadenadas desde comienzos del siglo XXI está en el origen de obras recientes que, de nuevo, hacen referencia a una *humanidad amenazada* (Innerarity y Solana eds., 2011), un *estado de crisis* (Bauman y Bordoni, 2016), al *nuevo desorden mundial* (Turzi, 2017), al *enloquecimiento del mundo* (Gomart, 2019), al *caos global* (Bringel, 2020), a una *crisis de la humanidad* (Robinson, 2021) o a un *declive de la globalización* (Palomo, 2022). Todo ello resulta coherente con la idea de una sociedad enfrentada a un *riesgo global*, “en el sentido de que cada vez está más ocupada debatiendo, previniendo y gestionando riesgos que ella misma ha creado” (Beck, 2011: 22).

El nacimiento de este libro no puede entenderse al margen de ese escenario, aunque con la conciencia de que la reiteración actual del concepto de crisis provoca su frecuente banalización, al convertirse en un tópico social que se aplica para describir situaciones muy heterogéneas, perdiendo así buena parte de su efectividad. Al mismo tiempo, el panorama que acaba de esbozarse resulta demasiado diverso como para poder aportar en estas páginas valor añadido si se intentara abordar en toda su complejidad, más aún para encontrar un lugar identificable entre la maraña de títulos que se han publicado en los últimos tiempos como ensayos -en su mayoría críticos- sobre los males de nuestro mundo. Por ello parece indispensable acotar la temática aquí planteada, que da prioridad a una de las dimensiones esenciales de este tiempo crítico como es la geoeconómica, a la vez que propone una *manera de ver* basada en el intento de superar la simple descripción de datos o la narración de sucesos y sus causas inmediatas, prestando mayor atención a los procesos subyacentes que les dan sentido.

Esta perspectiva nos obliga a plantear por qué el modelo de capitalismo global aún vigente se muestra una y otra vez tan vulnerable ante situaciones tan heterogéneas en su origen. A modo de hipótesis inicial, aquí se propone que las turbulencias actuales tienen como clave esencial algunos de sus rasgos estructurales, que muestran signos de agotamiento, desorganizan el sistema y difunden la inestabilidad al conjunto. En términos menos abstractos, esto equivale a afirmar que las habitualmente consideradas como causas de las crisis que sacuden al sistema son, en buena medida, consecuencia de su propia lógica de funcionamiento.

Es decir, que la *explosión financiera* y la desregulación de los mercados de capital cebaron las *burbuja*s especulativas que acabaron estallando en el sector inmobiliario. Que la búsqueda del crecimiento constante, origen de la irrupción creciente en los ecosistemas, la extracción masiva de recursos naturales y la generación incontrolada de desechos subyacen a la crisis ambiental y la proliferación reciente de enfermedades zoonóticas, que la hipermovilidad del mundo globalizado difunde con extraordinaria rapidez. Que la estricta división internacional del trabajo, guiada por la maximización de las ventajas comparativas, conlleva una dependencia creciente para muchos territorios de todo tipo de suministros lejanos, por lo que un conflicto bélico, un bloqueo en cualquier punto de las cadenas de suministro, o un encarecimiento de la energía, pueden provocar un inmediato colapso. O, por último, que la privatización de un número creciente de bienes públicos y el asalto a los comunes, que protagonizan en buena medida actores financieros, dilapidan las esperanzas que algunos pusieron en un capitalismo global que, lejos de promover mayor eficiencia y bienestar de forma generalizada, acentúa diversas formas de desigualdad social y territorial.

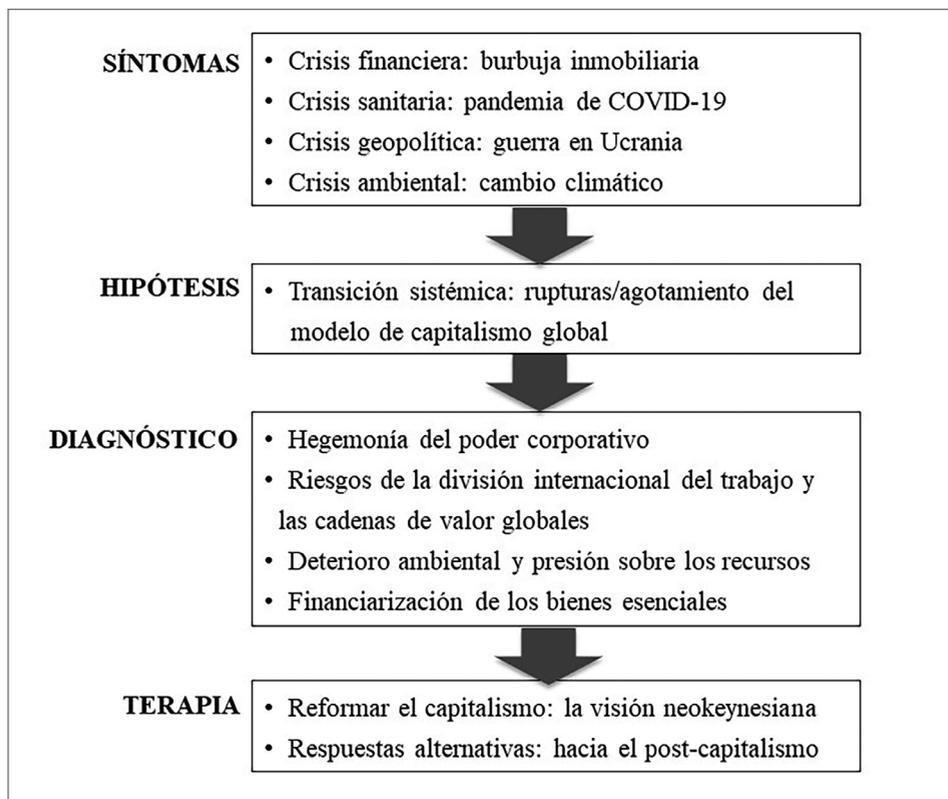
En un texto de iniciación a la teoría de sistemas, traducido recientemente al castellano, Donella Meadows afirmó que “no podemos movernos tranquilamente en un mundo de interconexiones, dominado por procesos de retroalimentación, a menos que apartemos la mirada de los sucesos a corto plazo y nos fijemos en los comportamientos y las estructuras a largo plazo” (Meadows, 2022: 122-123). Con este mismo planteamiento, el objetivo del libro no es tanto realizar una descripción detallada de acontecimientos recientes o una aportación de gran cantidad de datos que ayuden a precisar su dimensión, sino identificar las pautas de comportamiento de los principales actores que marcan la evolución del capitalismo global, las estructuras subyacentes que condicionan su acción y los principales problemas derivados para el funcionamiento actual del sistema, que hoy cuestionan su continuidad a largo plazo.

No resulta, en cambio, objetivo de esta obra convertirse en un manual de geografía económica como el publicado hace ahora un cuarto de siglo (Méndez, 1997) que, frente a las entonces vigentes geografías de las actividades económicas (extractivas, agrarias, industriales, comerciales, de servicios avanzados, etc.), pretendió proponer una geografía del sistema económico capitalista, centrando la atención en los cambios asociados a la por entonces nueva fase de capitalismo global, que comenzó a tomar forma tras la profunda crisis experimentada por el modelo de producción fordista y la regulación keynesiana en los años setenta del pasado siglo. Tampoco responde al planteamiento de una obra posterior (Méndez, 2018), que intentó profundizar en la actual hegemonía del capital y las entidades financieras en la economía globalizada, con la difusión de su lógica de funcionamiento en un proceso de financiarización que afecta al conjunto de la economía,

las relaciones laborales y sociales, o la dinámica de los territorios. No obstante, aunque su finalidad y contenidos son bastante distintos, la presente obra mantiene con aquellas una clara vinculación, pues algunos de los rasgos esenciales en ese modelo de capitalismo característico de las últimas décadas dan síntomas e agotamiento y ese es el núcleo central de la temática ahora planteada.

Para alcanzar tales objetivos, aquí se propone una secuencia argumental que, utilizando como metáfora los pasos a seguir en un proceso terapéutico, aborda de forma sucesiva una serie de temáticas identificadas en el esquema de la Figura 1.1., que constituyen el contenido de los diferentes capítulos.

Figura 1.1. Rupturas en el capitalismo global: una interpretación.



Fuente: Elaboración propia.

Así pues, tras esta introducción el Capítulo 2 analiza las grandes crisis desencadenadas en las dos últimas décadas, sus causas inmediatas, pero también las subyacentes y menos visibles, así como sus principales consecuencias económi-

cas y socio-espaciales, para interpretarlas a la luz del concepto de transición sistémica, que se explora como marco explicativo útil del tiempo presente. A partir de aquí, el capítulo siguiente propone de inicio una comprensión de los procesos geoeconómicos a partir de los diferentes planos o niveles de aproximación a la realidad que plantea el realismo crítico de Roy Bhaskar y, sobre esa base, el cuerpo central del libro profundiza en algunos rasgos esenciales del capitalismo global que siempre generaron unos elevados costes y riesgos, visibilizados en los últimos años por estas sucesivas crisis. No se pretende con ello ofrecer un panorama exhaustivo, sino selectivo, de algunos de los principales problemas a que se enfrenta hoy el sistema y que exigen transformaciones en profundidad, de mediano o largo plazo, capaces de ir más allá de las soluciones de urgencia a que estamos acostumbrados.

De este modo, el Capítulo 3 aborda las características, evolución reciente, lógica de funcionamiento y estrategias de acción que identifican a los principales actores que dirigen el rumbo del capitalismo global y provocan algunas de sus contradicciones. Se trata de identificar así las raíces del creciente poder corporativo que representan los grandes operadores financieros y empresas multinacionales o transnacionales, así como sus cambiantes estrategias espaciales, clave para entender la *inconstante geografía del capitalismo* (Storper y Walker, 1989). A eso se añade el debate entre quienes denuncian la crisis del Estado, por la pérdida de funciones que ha padecido en la regulación de la economía y la ordenación del territorio, como reflejo de una racionalidad neoliberal hegemónica, frente a quienes consideran su permanente protagonismo como colaborador necesario y garante último del sistema. Todo ello sin olvidar el carácter subsidiario, pero emergente, de movimientos y organizaciones sociales en una gobernanza de la economía global enfrentada a numerosas insuficiencias.

El Capítulo 4 aborda un aspecto central en la organización actual de las actividades productivas como es la progresiva densificación de una red de flujos transfronterizos, tanto de bienes y servicios como de capital, resultado de la creciente liberalización y desregulación de los mercados. Esa tendencia es también manifestación de una creciente división internacional del trabajo guiada por criterios de rentabilidad empresarial, cuyo mejor exponente son las cadenas de valor globales, que fragmentan las diferentes tareas que conducen a la obtención de un producto entre múltiples localizaciones. Los riesgos que conlleva este modelo de funcionamiento, que ignora los elevados costes sociales y ambientales derivados del desplazamiento masivo de mercancías a grandes distancias, el decreciente anclaje territorial de las empresas y el paralelo aumento de la precariedad laboral, se hacen progresivamente evidentes, provocando notables desajustes en las redes de producción y la logística de los suministros que impulsan ahora un replanteamiento del propio modelo de globalización.

Por su parte, el permanente incentivo para lograr el crecimiento continuo que promueve la lógica capitalista, junto a la dimensión mundial alcanzada por muchas actividades y empresas, o la masificación del consumo, sólo resultan posibles mediante una extracción cada vez mayor de recursos naturales, muchos de ellos no renovables, junto a la generación de crecientes volúmenes de residuos, con impactos negativos sobre el medio ambiente. Más allá de la controversia actual sobre el uso de conceptos como Antropoceno o Capitaloceno para referirse a esta nueva era, el Capítulo 5 destaca las lógicas económicas subyacentes a los problemas del deterioro ecológico, agravados en las últimas décadas. Pero, además, analiza la creciente presión que padecen muchos de esos recursos, que alcanza su máxima expresión en el caso de las fuentes de energía y algunos minerales estratégicos, generando fuertes tensiones y conflictos en algunos territorios, además de una escasez y un encarecimiento también crecientes.

Si la crisis financiera de 2008 mostró con crudeza el descontrol existente en los mercados inmobiliarios e hipotecarios de diferentes países y la crisis pandémica evidenció déficits significativos en la gran mayoría de sistemas sanitarios, la crisis provocada por la guerra en Ucrania volvió a llevar a los titulares de muchos medios de comunicación el problema del hambre y la inseguridad alimentaria. El Capítulo 6 intenta ahondar en las raíces de estos problemas, que en absoluto pueden entenderse como coyunturales sino que se vinculan, en buena medida, a los procesos de privatización y financiarización que el capitalismo global llevó al extremo.

El libro se cierra con unas breves conclusiones que, ajenas a la pretensión de ofrecer en unas pocas páginas un programa de acción que resultaría ilusorio dada la magnitud y diversidad de las transformaciones necesarias para construir un nuevo orden más responsable, justo y sostenible, sí quieren recordar la necesidad de intervenir. En ese sentido, aquí se contraponen las propuestas reformistas que defienden la reestructuración del capitalismo global, frente a las que abogan por su superación, a partir de alternativas postcapitalistas surgidas muchas veces a partir de iniciativas sociales de ámbito local, que proponen modos más sostenibles de producir, transportar, intercambiar, consumir o financiar para, en palabras de Holloway (2011), *cambiar el mundo sin tomar el poder*.

Se comparte así la necesidad de promover, desde el ámbito científico y académico, los movimientos sociales y las organizaciones ciudadanas, junto al sector público, una nueva agenda a partir del debate colectivo sobre los orígenes del malestar social provocado por un orden geoeconómico que se agrieta y genera hoy un elevado sufrimiento a amplios sectores sociales en las diferentes regiones del mundo. Eso supone el convencimiento de que “no sólo la relevancia, sino principalmente la validez de todo conocimiento científico consiste en su

capacidad de poder capturar, de la mejor manera posible, las relaciones sustanciales, vínculos internos y mecanismos que expliquen las dinámicas de los fenómenos, que permita incidir, mediante la aplicación práctica de sus resultados, en la transformación apropiada de la realidad” (Zetino, 2016: 9).

Traducir objetivos ambiciosos como estos a una obra breve resulta, sin duda, un difícil reto. A esto se une cierta falta de perspectiva temporal para interpretar procesos que, en algunos casos, aún están en marcha y que a diario dan origen a sucesos nuevos y a veces inesperados, por lo que en periodos de aceleración histórica como el actual es habitual que los cambios en la realidad observable se sucedan más deprisa que su teorización. También las propias limitaciones y sesgos del autor, que ha intentado ser riguroso en su argumentación y en el soporte empírico que la sustenta, pero inevitablemente subjetivo en la selección de hechos y su valoración, así como en la construcción del hilo argumental que enlaza los diferentes apartados.

En tal sentido, frente a un empirismo ingenuo, dispuesto a creer que bastan la observación y el análisis de la información disponible para alcanzar un conocimiento cierto y objetivo, la propuesta que aquí se hace coincide con aquellas posiciones epistemológicas en ciencias sociales para las que la observación es deudora de la teoría y todo conocimiento es contextual, es decir, se realiza desde cierta perspectiva. Esa visión está condicionada por valores, intereses y supuestos que influyen sobre los temas que investigamos, las preguntas que nos hacemos, los criterios para seleccionar la información considerada relevante y, en cierta medida, la interpretación de los mecanismos que explican esa realidad, sometida a explicaciones distintas. Se comparte así plenamente la idea de que, “todo lo que, con mayor o menor fortuna, escribimos o pensamos sale del fondo personal que integra lo que vivimos y miramos, lo que escuchamos y leemos, en definitiva, lo que somos” (Lledó, 1992: 14).

En definitiva, eso supone la defensa de una geografía económica capaz de superar las estrictas fronteras disciplinares para abordar los principales problemas que enfrentan nuestras sociedades, afrontar el reto de aportar ideas que ayuden a comprender mejor la complejidad del mundo actual y ofrecer una reflexión crítica sobre sus claves estructurales, base necesaria para abordar con fundamento cualquier tipo de propuestas transformadoras. Esa perspectiva no puede ignorar las actuales dinámicas del capitalismo, sus profundas contradicciones y sus manifestaciones espaciales, pues las investigaciones a escala local o regional sólo cobran pleno sentido cuando se tienen presentes las macro-tendencias en curso.

Sin duda, tales panorámicas deben enfrentar el reto de la excesiva simplificación, contrapuesto al de la excesiva pormenorización y la búsqueda de ese

equilibrio ha estado presente en la redacción de un texto que aspira a superar, en lo posible, el restringido mundo de los especialistas. El uso de esquemas interpretativos, la explicación de determinados conceptos, las frecuentes referencias bibliográficas para quien desee profundizar, o la mención a su edición en lengua castellana de aquellas obras traducidas, pretenden ser útiles para el logro de ese objetivo.

Hace algún tiempo, el escritor argentino Adolfo Bioy Casares planteó que “escribir es un intento de pensar con precisión” y, en ese sentido, el libro responde al intento de ordenar las múltiples lecturas, informaciones, reflexiones y emociones que las crisis colectivas padecidas en estos años han provocado, con el deseo de que el resultado pueda ser de alguna utilidad a sus lectores. Pero, como el propio Bioy Casares también alertó, “escribir es peligroso, pues tarde o temprano revelaremos nuestra ineptitud”. Publicar ahora estas páginas supone así mantener cierta confianza en que aún no haya llegado ese momento.

2. UN CAPITALISMO GLOBAL EN DIFICULTADES.

“El mundo vuelve a complicarnos la existencia. La inseguridad global está ocupando un espacio cada día mayor en la vida de la gente. Influye en la actividad económica al sembrar la incertidumbre sobre las condiciones que determinan nuestro bienestar. La sensación de que vivir mejor no depende solo de lo que hagamos encuentra cada día más respaldo en un entorno internacional que transmite más inquietud que tranquilidad. Más fracturas que cohesión”

Emilio Ontiveros: *Excesos. Amenazas a la prosperidad global*, 2019

“Si una cosa nos ha traído el siglo XXI es la sensación de crisis sistémica, de degradación continua y permanente de nuestras condiciones de vida y sin que se produzca la necesaria reacción, el cambio de rumbo que precisamos. Para una buena parte de la población, esto ha supuesto un fuerte desengaño con respecto al sistema, sobre todo en relación con su capacidad de dar una respuesta real y eficaz a los problemas de la ciudadanía”

Antonio Turiel: *Petrocalipsis. Crisis energética global y cómo (no) la vamos a solucionar*, 2020

Comenzar la escritura de un texto sobre la economía global en estos tiempos, supone entrar en un terreno donde hoy abundan las malas noticias. Tal como nos recuerdan las citas elegidas para abrir este capítulo, las referencias a conceptos como inseguridad, incertidumbre, inquietud, o degradación, están a la orden del día, incluso en autores rigurosos y poco dados al catastrofismo. Que el Fondo Monetario Internacional comience su informe anual correspondiente a 2022 afirmando que “vivimos en un mundo propenso a los shocks”, por lo que “los riesgos económicos han aumentado significativamente” (FMI, 2022: 1), en tanto un conocido economista de influencia marxista como Michel Aglietta (2019), al analizar el capitalismo actual, considera que se enfrenta a *tiempos de rupturas*, supone una coincidencia poco habitual. En esa misma línea, en su también reciente análisis sobre *el sistema que domina el mundo*, el antiguo eco-

nomista del Banco Mundial Branko Milanovic (2019) reconoce que vivimos un cambio de época.

El punto de partida de este libro no resulta, por tanto, demasiado original. Desde la perspectiva que en él se propone, la cadena de crisis que han afectado de forma intensa al funcionamiento de la economía mundial, poniendo de manifiesto múltiples fragilidades profundamente arraigadas y no resueltas, así parece demostrarlo. Recuperando una metáfora adecuada para tiempos pandémicos, podría hablarse de que estamos en presencia de un sistema inmunodeficiente, que ha evidenciado escasas defensas frente a diversos tipos de amenazas externas, pero también frente a sus contradicciones internas, que tienen en el *gran reto de la desigualdad* (Caravaca, 2022) una de sus principales manifestaciones. Eso favorece una difusa sensación de inseguridad que impregna el horizonte de muchas empresas, mercados y gobiernos, pero también la vida actual y las expectativas de futuro de numerosos ciudadanos.

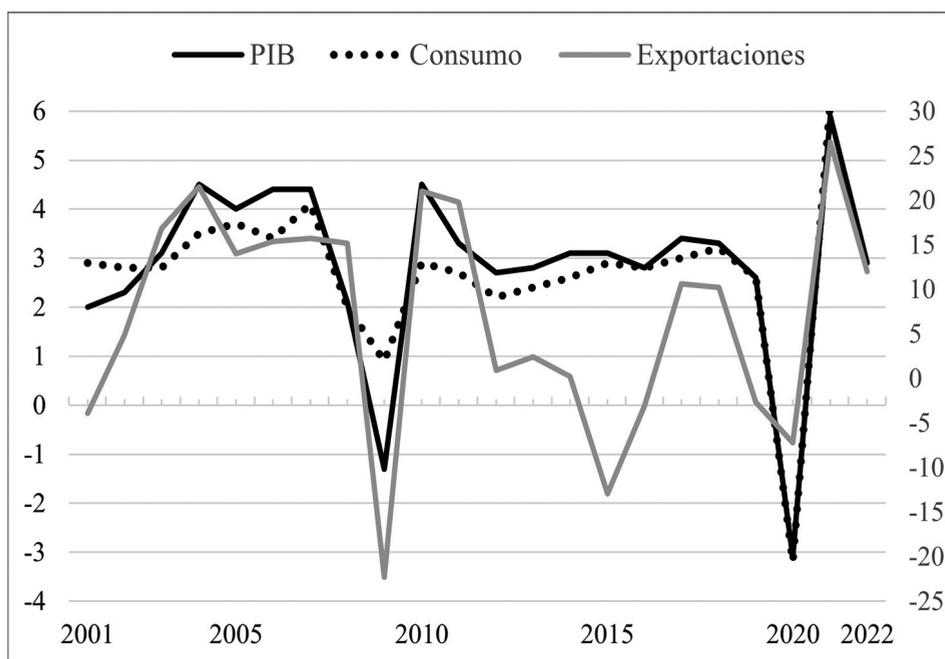
El primer aspecto destacable antes de abordar su análisis es considerar que estas crisis recientes son, a la vez, estructurales, endógenas y sistémicas. Estructurales y endógenas porque no son tanto el resultado de una suma de accidentes y errores como de la propia lógica de funcionamiento del sistema y, por ello, ponen en cuestión algunos de los rasgos definitorios del capitalismo global de las últimas décadas. Sistémicas porque, por un lado, afectan a la economía global en su conjunto, con impactos interrelacionados sobre la producción, los intercambios, el consumo y la financiación de los procesos de acumulación. Pero también porque desbordan el estricto ámbito económico para incidir sobre las relaciones sociales y políticas, así como en los comportamientos de la población.

Como primera aproximación a lo ocurrido en este turbulento periodo, la inestabilidad económica que ha estado presente desde comienzos de este siglo, así como las violentas recesiones padecidas en ciertos momentos, resultan ya visibles al considerar la evolución interanual de tres indicadores de uso frecuente que aluden a la producción, el comercio y el consumo mundiales, reflejada en el gráfico de la Figura 2.1.

Si el siglo se inició con un aviso en forma de crisis financiera, por el estallido de la *burbuja* especulativa vinculada a las empresas tecnológicas, que se tradujo en bajas tasas de crecimiento de la producción el consumo, junto a una reducción de las exportaciones, el crecimiento pareció estabilizarse en los siguientes años, con tasas de incremento de la producción y el consumo situadas en 3,5%-4,5%, mientras las exportaciones ascendieron en torno a un 15% anual, lo que marcó el cénit de la globalización. Tras la profunda crisis financiera e inmobiliaria de 2008, que provocó crecimientos negativos de todos los indicadores, la economía mundial pareció recuperarse, aunque sin alcanzar ya el dinamismo anterior -sobre todo

en el caso de unas exportaciones afectadas ya por el inicio de políticas proteccionistas. Y la pandemia provocó un colapso aún mayor, con descensos del PIB y el consumo superiores al 3%, mientras las exportaciones retrocedieron un 7,2%. La rápida reactivación postpandemia, apoyada en las principales economías del mundo por una inyección de dinero público sin precedentes para mantener en pie el sistema, se vio frenada de forma igualmente brusca con el inicio del conflicto bélico en Ucrania, cuyo impacto a medio plazo resulta aún difícil de prever.

Figura 2.1. Evolución de la economía mundial, 2001-2022.



Fuente: Banco Mundial y Organización Mundial del Comercio.

Tal como corresponde a transformaciones de gran calado, sus consecuencias han sido variadas según territorios en función de su trayectoria histórica, su grado y forma específica de inserción en la globalización, su ambiente institucional y la respuesta dada por sus actores públicos y privados ante estos cambios. Aunque los diferentes capítulos mostrarán diversos componentes de la reorganización espacial en curso, visible a diferentes escalas, una primera aproximación a la redistribución del potencial productivo en el mundo permite observar ya algunos cambios tectónicos en el reparto del poder económico, de los que destacaremos tan sólo tres iniciales.

En primer lugar, lo que Ohmae (1990) llamó la *Tríada del poder*, de la que forman parte Estados Unidos, la Unión Europea y China, mantienen su primacía económica, pero si a comienzos de este siglo representaban dos terceras partes del PIB mundial, en 2021 tan sólo sumaban el 51,3% del total, ante el rápido crecimiento experimentado en estos años por otras economías emergentes, principalmente en Asia. Ese desplazamiento del centro de gravedad económico hacia Asia Pacífico queda bien reflejado en que esta región supone ya algo más de una tercera parte del PIB global (36,4%), ganando diez puntos respecto a la proporción que representaba apenas en 2008 a costa de las potencias occidentales. En tercer lugar, algunas regiones del llamado Sur Global como América Latina, Oriente Medio y África no han mejorado su posición relativa en estos años, pues si en 2008 reunían el 13,4% de la producción mundial, en la actualidad no superan el 11,5%, lo que pone de manifiesto que muchos de sus países han padecido con especial intensidad el impacto de las crisis surgidas en estos años.

Tal como plantea Moore (2020: 205), “la manera de conceptualizar los orígenes de una crisis tiene mucho que ver con cómo elegimos responder a esa misma crisis”. Por ello, este capítulo comienza planteando los orígenes y principales consecuencias económicas de esas sacudidas a que se enfrentaron nuestras sociedades, una temática muy analizada en los últimos años pero que aquí se aborda aplicando en todos los casos un mismo tratamiento metodológico. Esa base resulta un paso necesario para interpretar luego su posible significado como reflejo de una mutación profunda en el capitalismo global de las últimas décadas y, según propone el argumento central de este libro, la posible transición hacia un régimen de acumulación y un modo de regulación balbuceantes y, en buena medida, aún por construir.

2.1. La sucesión de crisis sistémicas: ¿casualidad o causalidad?

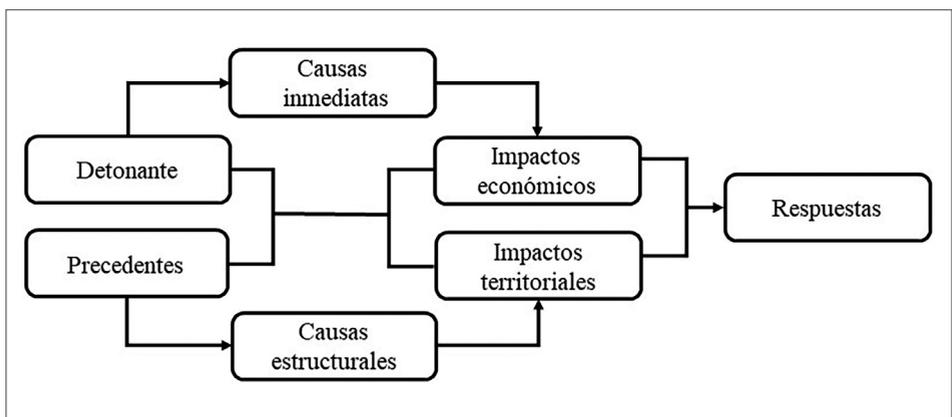
Según se ha señalado en la introducción, tanto la crisis financiera que estalló en la primera década del siglo XXI, como la crisis sanitaria que lo hizo al finalizar la segunda, o la crisis geopolítica que se evidenció al inicio de la tercera, han supuesto rupturas significativas con el orden geoeconómico precedente. Aunque muchas de las transformaciones recientes ya se gestaban con anterioridad, las dudas sobre la capacidad del sistema para seguir creciendo sobre sus bases actuales, sobre la sostenibilidad ecológica del proceso, o sobre la amenaza para las democracias que suponen las tensiones políticas que acompañan la profundización de la brecha social, cuestionan frontalmente la actual globalización. En consecuencia, se difunden de forma progresiva nuevos relatos dominados ahora por la idea de que “necesitamos una globalización inteligente, no una hiperglobalización” (Patomäki, 2019: 3).

Dejando ahora de lado la crisis ambiental, que pone en riesgo la reproducción del propio sistema, pero muestra una temporalidad diferente y será abordada por ello en un capítulo posterior, los siguientes epígrafes plantearán un breve recordatorio de las restantes, que servirá para identificar algunas deficiencias en el funcionamiento del capitalismo actual, que serán la temática a profundizar en sucesivos capítulos. También para apuntar las limitaciones de aquellas explicaciones solo atentas a las causas inmediatas de esas crisis, sin considerar sus raíces y la consiguiente necesidad de una reestructuración en profundidad del propio sistema.

La evidencia superficial de las notables diferencias existentes en el origen de unas y otras parece sugerir que su proximidad temporal es simple fruto de la casualidad, sin establecer por tanto mayor vinculación entre ellas. En cambio, aquí se propone como hipótesis que las propias fragilidades del sistema no fueron determinantes, pero sí favorecieron, en un caso el propio origen de la crisis y en los restantes la intensidad del impacto económico y social provocado.

En una aproximación forzosamente breve, resulta imposible aportar novedades significativas respecto a los estudios monográficos existentes en la abundante bibliografía disponible sobre estos eventos y a textos anteriores del propio autor en que ya se abordaron algunas de estas crisis con mayor detenimiento (Méndez, 2021). Por ello, el principal valor añadido que puede aportarse ahora es una propuesta de sistematización, recogida en el esquema de la Figura 2.2., para seguir un orden argumental similar en el análisis de las diferentes crisis.

Figura 2.2. Propuesta metodológica para el estudio de las crisis.



Fuente: Elaboración propia.

De este modo, en cada una de ellas se partirá del acontecimiento que actuó como detonante y punto de partida del proceso, con una breve referencias a situaciones parecidas en años precedentes que muestran la existencia de un contexto favorable a su reiteración. Se considerarán luego sus causas inmediatas y más evidentes, que son también las más repetidas, pero se hará especial hincapié en aquellas otras de carácter estructural y menos visibles, pero que son esenciales para la plena comprensión de lo ocurrido. Se comentarán luego sus principales impactos económicos y territoriales, tal como corresponde al enfoque geoeconómico propuesto, para finalizar considerando algunas respuestas y su carácter más o menos ortodoxo o heterodoxo respecto a la racionalidad neoliberal imperante.

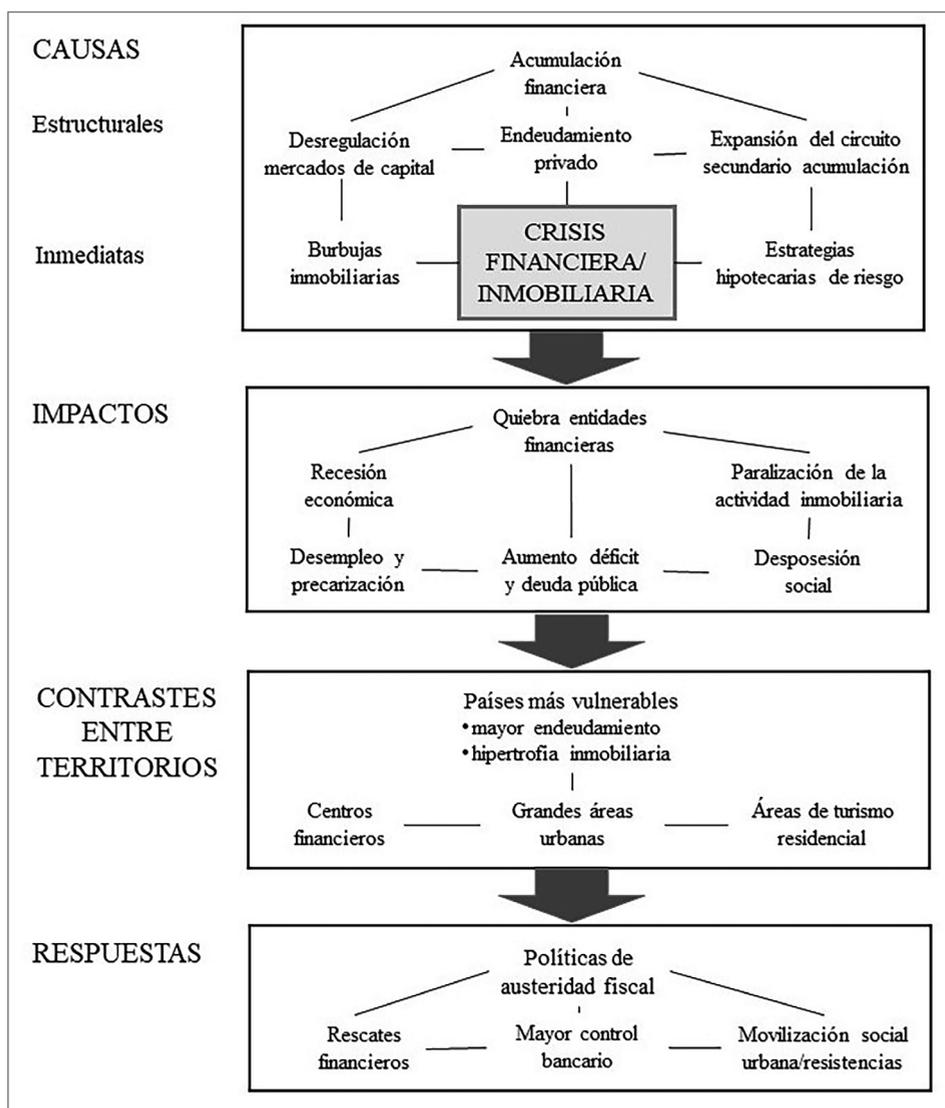
2.2. Una crisis con raíces financieras: 2008.

Aunque la progresiva reducción de actividad en los mercados hipotecarios y la actividad inmobiliaria era ya visible en algunos países desde mediados de 2007, el acontecimiento que oficializó la crisis y la difundió al conjunto del sistema financiero internacional fue la quiebra del banco de inversión Lehman Brothers -que era el cuarto de Estados Unidos por volumen de activos tras Goldman Sachs, Morgan Stanley y Merrill Lynch- en septiembre de 2008. Ese fue el detonante para el estallido de la primera gran crisis de este siglo, a la que se calificó como Gran Recesión para diferenciarla de la Gran Depresión de 1929, cuyos rasgos esenciales quedan reflejados en el esquema de la Figura 2.3.

Esta implosión financiera tuvo como causa inmediata el descontrol de unos mercados inmobiliarios donde crecieron burbujas especulativas alimentadas por elevados volúmenes de inversión, gracias a la generalización de estrategias hipotecarias de riesgo practicadas por numerosas entidades de crédito. El resultado fue un endeudamiento masivo de familias y empresas, hasta que el aumento de la morosidad al elevarse los tipos de interés para moderar el proceso acabó hundiendo el edificio levantado sobre unos cimientos de dinero ficticio.

Este tipo de explicación suele así considerar que las claves del *mal funcionamiento* del sistema fueron la codicia excesiva de las entidades financieras y los errores de los organismos reguladores -bancos centrales y agencias de calificación de riesgos- que “no previeron que las finanzas globalizadas podrían estar interconectadas con el *boom* hipotecario” (Tooze, 2018: 21). Pero una mirada más atenta y radical, que busca descubrir las verdaderas raíces de los procesos, debe considerar otras causas estructurales vinculadas con la financiarización, la desregulación y la creación de un mercado mundial de capitales, progresivamente interesado en los activos inmobiliarios, que trajo consigo el capitalismo global.

Figura 2.3. Causas, impactos y respuestas a la Gran Recesión.



Fuente: Elaboración propia.

Eso justifica que, ya desde las últimas décadas del siglo XX, comenzaran a multiplicarse las crisis financieras de ámbito regional, con un ritmo sin precedentes que Kindleberger y Aliber (2012) agruparon en sucesivas oleadas. La primera tuvo lugar en los años ochenta, cuando una serie de países *en desarrollo*, principalmente latinoamericanos, no pudieron devolver los préstamos obtenidos en años anteriores de dinero barato, al elevarse los tipos de interés. La segunda

afectó, sobre todo, a Japón, que experimentó una *burbuja* inmobiliaria de grandes dimensiones para reciclar sus excedentes comerciales, que pinchó en 1990 cuando su banco central intentó frenar la espiral inflacionista elevando también el precio del dinero. La tercera, surgida en los años finales de un siglo y el inicio del siguiente, alcanzó a países de Asia Oriental (Malasia, Indonesia, Corea del Sur, Tailandia), América Latina (México, Brasil, Argentina) y Rusia, que habían recibido elevados volúmenes de inversión extranjera atraída por sus mercados emergentes y la privatización de empresas públicas, lo que elevó la inflación, revalorizó sus monedas y eso limitó sus exportaciones, frenando el crecimiento y propiciando la huida de ese capital nómada. La cuarta volvió a ser consecuencia de una enorme *burbuja* inmobiliaria que estalló en 2007-2008, tanto en Estados Unidos como en otros países que vivieron experiencias similares (Reino Unido, España, Irlanda, Australia, Islandia...).

Cada uno de esos casos tuvo, sin duda, causas específicas que identificaron rasgos peculiares para sus crisis. Pero todos son resultado del rumbo seguido por un capitalismo financiarizado y regido por principios neoliberales en que los procesos de acumulación financiera se convirtieron en esenciales, con rendimientos muy superiores a los obtenidos en las restantes actividades, lo que atrajo ingentes flujos de capital hacia diferentes tipos de activos. Al mismo tiempo, la creciente liberalización o desregulación de esos mercados por parte de numerosos gobiernos, que eliminó las barreras fronterizas para el capital, junto al desarrollo de las tecnologías digitales que permitieron la creación de un mercado continuo de ámbito mundial y la aceleración de las transacciones, sentaron las bases del actual sistema financiero global.

Las estrategias de *ingeniería financiera*, destinadas a maximizar plusvalías, crearon productos financieros de creciente complejidad y alto riesgo, lo que, unido al desarrollo de una banca en la sombra sin apenas control por los organismos reguladores y a la permisividad cómplice con los paraísos fiscales, provocaron un incremento de los riesgos y la amenaza de nuevos estallidos (Duménil y Lévy, 2014; Lapavitsas, 2016; Méndez, 2018; Hall, 2018). De este modo, los centros financieros internacionales se convirtieron en depositarios de un poder intangible cada vez mayor, residencia de las élites y nodos de concentración del *talento* que gestiona el capitalismo global, pero también en lugares donde se acumulan las mayores amenazas para la supervivencia del sistema.

Pero tanto la acumulación de excedentes de capital en busca de inversión rentable, como la necesidad de generar actividad, empleo y beneficios en países, regiones y ciudades afectados por una progresiva desindustrialización, fruto de la nueva división internacional del trabajo, aumentaron el atractivo del sector inmobiliario como respuesta a ambos tipos de demandas. Por ello cabe afirmar

que “la vivienda y el desarrollo urbanístico no son en la actualidad fenómenos secundarios, sino que se están convirtiendo en algunos de los principales procesos que impulsan el capitalismo global contemporáneo” (Madden y Marcuse, 2018: 34).

En un número cada vez mayor de países, la conversión del negocio hipotecario en el principal para muchos bancos y otras entidades de crédito exigió competir para conquistar segmentos de población de escasa solvencia económica, con el riesgo asociado. Pero eso se compensó con la titulización de esas hipotecas y su fragmentación en productos financieros negociados luego en los mercados de bonos, lo que permitió a los prestamistas obtener una rápida liquidez y capitalizarse para seguir otorgando créditos, pero difundió el riesgo de esas hipotecas al sistema financiero en su conjunto. Al elevarse los tipos de interés para limitar el constante aumento de la construcción, las ventas, los precios y, por tanto, del endeudamiento privado, creció la morosidad, el pánico se apoderó de los mercados y todo el edificio se vino abajo, al interrumpirse el flujo constante de capital que lo mantenía en pie. Tal como escribió Tooze (2018: 26), “la suma total de la deuda que [los bancos] habían creado era superior al producto interior bruto de todos los países del mundo sumados” y con esa estrategia “lanzaron al mundo a una caída en barrena, casi destruyendo el propio sistema”.

Esta crisis se originó, pues, en los propios fundamentos del capitalismo financiarizado y basado en principios neoliberales que trajo consigo la globalización, cuestionando frontalmente el mito de los mercados que se autorregulan. Por ello sus impactos fueron múltiples, comenzando con la quiebra de numerosas entidades financieras con abundantes activos tóxicos en sus balances, así como inmobiliarias y constructoras, propiciando una mayor concentración empresarial en todos esos sectores. Desde ese epicentro de la crisis, la onda de choque alcanzó al conjunto del sistema, con una intensa recesión económica en los países más implicados en ese modelo, con su corolario de mayor desempleo y precarización laboral, aumento de la pobreza, junto a procesos de desposesión social con manifestaciones múltiples: desahucios de viviendas por impago de la deuda hipotecaria, deterioro de servicios públicos, etc. (Méndez, 2019).

Como toda gran crisis, esta mostró una muy diferente gravedad en función de la exposición de los territorios al riesgo inmobiliario y la fortaleza o fragilidad de su sistema económico e institucional. A escala de países, los más afectados fueron aquellos -en su mayoría occidentales, comenzando por Estados Unidos- donde la desregulación, la financiarización, la hipertrofia inmobiliaria y el endeudamiento habían alcanzado mayores cotas. En su interior, los territorios más vulnerables fueron los centros financieros y, en general, las grandes ciudades donde se concentran buena parte de los servicios avanzados más vinculados con el mundo

de las finanzas, pero que también habían conocido un intenso crecimiento de la urbanización. A estas se sumaron las áreas, en su mayoría litorales, especializadas en un turismo residencial que vinculó el ocio con la construcción masiva de viviendas destinadas a segunda residencia.

La *Gran Recesión* puso así en cuestión un modo de regulación neoliberal que, impuesto desde los principales centros de poder político y económico, impulsó la desregulación de los mercados de capital y de suelo, abrió las economías nacionales a la inversión transnacional sin apenas control, o devaluó el planeamiento urbanístico. Pero la respuesta a la crisis resultó, en este sentido, contradictoria, demostrando el valor relativo de los principios cuando están en juego poderosos intereses.

Por un lado, olvidando los supuestos males de la intervención pública en la economía, el gobierno estadounidense puso en marcha un rescate financiero de 700.000 millones de dólares para salvar bancos, nacionalizar entidades hipotecarias y mantener el valor de los activos bursátiles, mientras el Banco Central Europeo y el Banco de Inglaterra hicieron lo mismo, por un montante conjunto incluso superior, al tiempo que se rebajaban los tipos de interés -es decir, el precio del dinero- hasta niveles próximos a cero para facilitar la reactivación económica. Al mismo tiempo, los nuevos *Acuerdos de Basilea* intentaron moderar cierto descontrol en la concesión de créditos al exigir a los bancos una mayor proporción de recursos propios para evitar apalancamientos excesivos, pero no se limitó en cambio la opacidad de otros mercados de capital identificados como *banca en la sombra*, que han seguido funcionando a buen ritmo.

Pero, en paralelo a las generosas ayudas concedidas a los propietarios del capital, la ortodoxia monetaria volvió a promover políticas de austeridad fiscal para contener el endeudamiento y el déficit público originado por la caída de ingresos fiscales y el aumento de las necesidades sociales (Blyth, 2014). Eso supuso una contracción del crédito, el control de los presupuestos estatales para limitar, sobre todo, el gasto social destinado a los servicios públicos, una devaluación salarial y, como resultado, un empeoramiento de las condiciones de vida para amplios sectores de la población, en especial los más débiles. Esta sobredosis de neoliberalismo -que tuvo en los países de la Zona Euro un ejemplo destacado- alimentó un profundo malestar social que se manifestó en el surgimiento de nuevos movimientos sociales urbanos que conquistaron espacios públicos para convertirlos en territorios de resistencia, pero también aumentó el número de los descontentos que se convirtieron en objetivo de diversos populismos, en especial de ultraderecha.

2.3. Una crisis sanitaria de dimensión global: 2020.

La segunda gran crisis de este siglo, ajena en su origen al funcionamiento de la economía global, pero no en sus consecuencias, se desencadenó poco más de una década después que la anterior. Su detonante fue la aparición de un brote infeccioso en la ciudad industrial china de Wuhan a finales de 2019, que las autoridades de ese país comunicaron a la Organización Mundial de la Salud (OMS) el 31 de diciembre de ese año. Provocado por un nuevo tipo de coronavirus (SARS-CoV-2), dio lugar a una enfermedad epidémica desconocida hasta ese momento, a la que se denominó COVID-19.

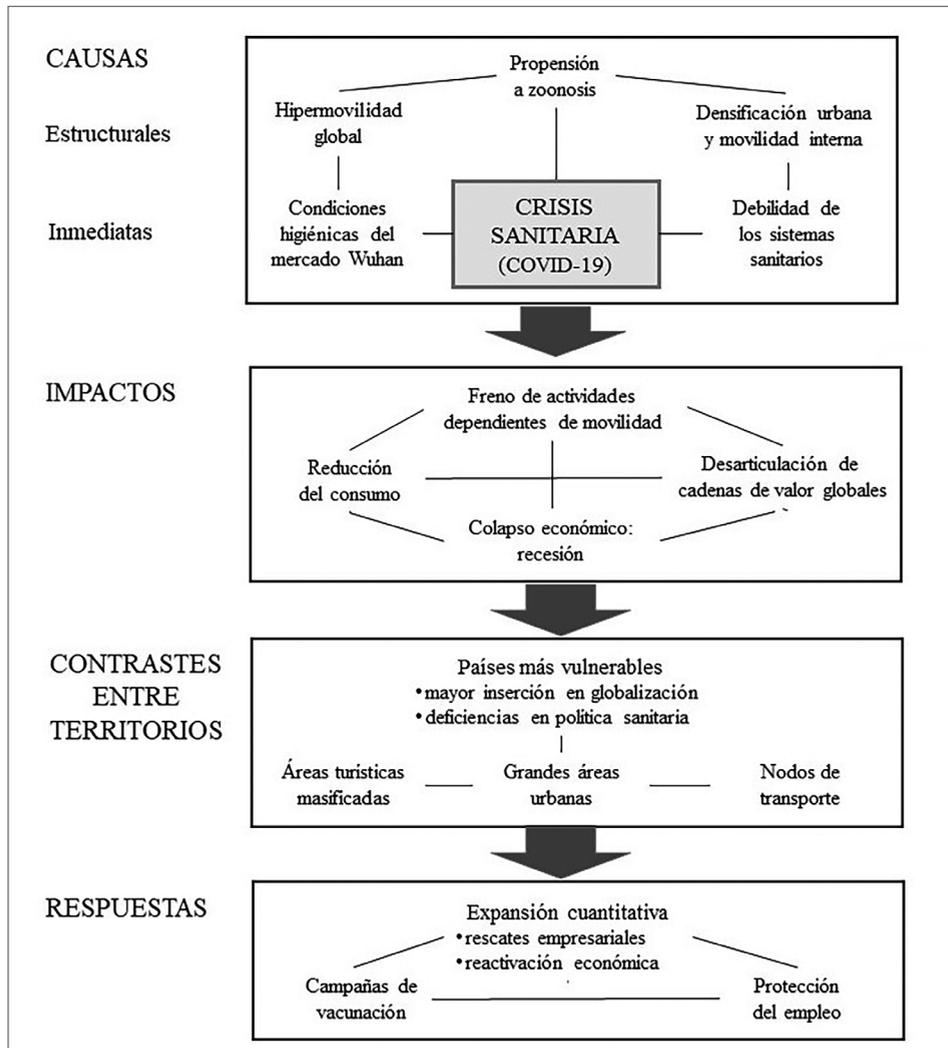
El 11 de marzo de 2020, cuando se contabilizaban 118.000 contagios en 114 países y 4.300 fallecidos, la OMS declaró la existencia de una pandemia global, que dos años y medio después (11/09/2022) ha provocado -según cifras oficiales de la organización, que infravaloran lo ocurrido- un total de 610 millones de contagios y 6,52 millones de fallecidos en el mundo, una cifra que la comisión creada por la revista científica *The Lancet* y formada por 37 expertos internacionales estimó que superaría en realidad los 17 millones. Aunque la enfermedad afectó a la práctica totalidad de países, Estados Unidos (95,2 millones de casos y 1,05 millones de fallecidos), la India (44,5 y 528.000), junto con Brasil (34,5 y 685.000), Francia (33,8 y 151.000) y Alemania (32,6 y 148.000) sumaron un 40% del total mundial, mientras España (13,4 y 113.000) sufrió también con intensidad sus efectos.

En principio, una crisis pandémica parece guardar muy poca relación con problemas de geografía económica, pero el análisis que propone el esquema de la Figura 2.4 pone de manifiesto diversos tipos de interdependencias que justifican su consideración a partir de un esquema argumental similar al del epígrafe anterior.

Tal como ocurrió con la crisis financiera, esta crisis sanitaria también contó con precedentes que mostraron la actual propensión a la repetición periódica de este tipo de eventos (Quammen, 2020), como un reflejo más de la proliferación de riesgos globales. Así, desde comienzos de este siglo, el mundo registró la aparición de nuevas enfermedades epidémicas que afectaron territorios concretos. Ese fue el caso del SARS surgido en China (2002), la gripe H5N1 o aviar, cuyo brote inicial apareció en ese mismo país (2003), la gripe H1N1 o porcina, que se detectó inicialmente en México (2009), el MERS de Oriente Medio (2012), el ébola en África Central y Occidental (2014), o el zika surgido en Latinoamérica (2015). Todo ello unido a la persistencia de enfermedades reemergentes, que aparecen de forma periódica o son endémicas en determinadas regiones, como malaria, cólera, tuberculosis, dengue, fiebre amarilla, chikunguña, fiebres del Nilo y Nipah, o SIDA. La COVID-19 no fue, por tanto, lo que Taleb (2011) calificó como un *cisne negro*, es decir, un evento aislado, altamente improbable y ajeno a tendencias que ya habían despertado las alarmas en la OMS y otras organiza-

ciones privadas que trabajan en cuestiones de salud, aunque sin obtener apenas atención política ni mediática.

Figura 2.4. Causas, impactos y respuestas a la crisis pandémica.



Fuente: Elaboración propia.

Los muchos textos publicados desde 2020 sobre este acontecimiento han identificado como causas inmediatas en la aparición del brote contagioso las deficientes condiciones higiénico-sanitarias del mercado de animales vivos de Wuhan -exponente de los llamados *mercados húmedos*-, que a fecha de hoy parece el

lugar más probable para que el virus entrase en contacto con seres humanos. También la limitada capacidad de los sistemas sanitarios de todo el mundo para prevenir, detectar y responder con rapidez a este tipo de amenazas, incluidos los de las sociedades más prósperas, afectadas por recortes en los servicios públicos como reflejo de las políticas de austeridad promovidas por la agenda neoliberal.

Esa situación, denunciada en 2019 por informes como *A World at Risk*, publicado por el Global Preparedness Monitoring Board, o el *Global Health Security Index*, elaborado por investigadores de la Johns Hopkins Bloomberg School of Public Health, la Nuclear Threat Initiative y The Economist Intelligence Unit, se convirtió en realidad unos meses después, generando el mismo asombro entre buena parte de los responsables públicos, expertos y ciudadanos que en 2008 había provocado la crisis financiera. Pero si la aparición de una enfermedad vírica es un hecho biológico, puede entenderse que su conversión rápida en pandemia global es una construcción social. Eso significa que el actual funcionamiento del sistema global es indisoluble del origen, la rápida difusión y la deficiente respuesta al contagio, así como de su muy diferente gravedad según territorios y ahí comienzan a establecerse vínculos mucho más estrechos con las cuestiones aquí tratadas.

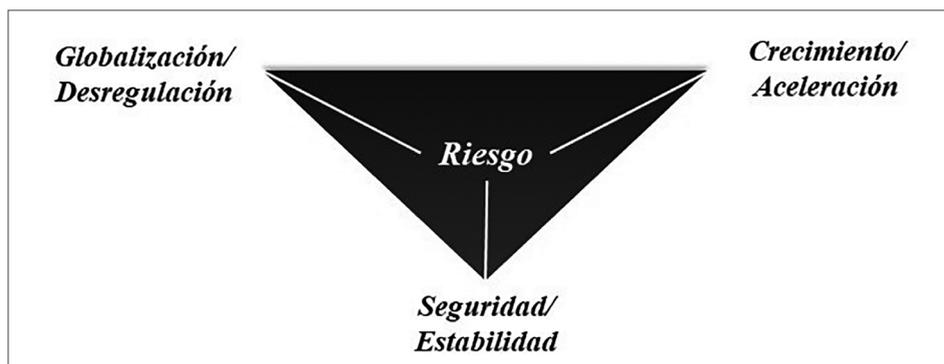
Respecto a su origen, la COVID-19 resulta un ejemplo de zoonosis, como ocurre con la mayor parte de las epidemias surgidas en las últimas décadas. Es decir, de enfermedades cuyos patógenos residen habitualmente en una especie animal que, en un momento dado, entra en contacto con grupos humanos. La creciente irrupción en hábitats naturales para colonizar nuevas tierras destinadas a explotaciones agrícolas o ganaderas, iniciar actividades de extracción maderera o minera, extender la urbanización, construir infraestructuras o cazar, es un primer vehículo de posible contagio. La proliferación de granjas industriales, que en bastantes regiones pueden presentar condiciones higiénico-sanitarias deficientes, junto a la persistencia en ciertos lugares de mercados con animales vivos, producen un hacinamiento que puede facilitar la transmisión. Por último, el cambio climático propicia una progresiva migración de especies, algunas de ellas portadoras de patógenos que difunden a nuevos hábitats.

Una vez surgido el brote, la hipermovilidad de personas y mercancías característica del capitalismo global facilitó la rápida expansión de la enfermedad en un tiempo récord. Los medios de transporte fueron los principales vectores del proceso, primero en las áreas próximas al brote, pero, de inmediato, a escala mundial, con los vuelos comerciales como vehículo más destacado. Si en 2019 el promedio diario de viajeros en transporte aéreo superó los 12 millones, puede entenderse que los aeropuertos internacionales fueron las principales puertas de entrada del virus en muchos países y que las grandes ciudades mejor conectadas a redes globales fueron las que recibieron el impacto más inmediato e intenso.

Por último, la elevada densidad en esas grandes urbes y la movilidad diaria forzada en áreas urbanas fragmentadas, donde los lugares de residencia, trabajo, ocio y consumo de buena parte de sus habitantes están alejados, obligando a desplazamientos muchas veces en medios de transporte saturados, acentuó el problema. Esa misma razón intensificó también las desigualdades socioespaciales en su interior, aumentando la vulnerabilidad de quienes residían en periferias alejadas, que trabajan en contacto con el público o en la calle y no pudieron teletrabajar desde su domicilio, junto a quienes residían en viviendas pequeñas y sobreocupadas, así como barrios con déficits en materia de saneamiento, agua potable o servicios de salud próximos. Cobra así pleno sentido la idea de que “construimos un mundo propenso a las epidemias, pero que luego no está preparado para afrontar sus consecuencias” (Padilla y Gullón, 2020: 45).

En definitiva, más allá de sus causas inmediatas y bien conocidas, las razones profundas que posibilitaron la dimensión alcanzada por esta pandemia tienen que ver con una lógica hegemónica muy vinculada con la del capitalismo global, que enfrenta a nuestras sociedades con lo que Rodrick (2012) o Zakaria (2021) denominan un *trilema* (Figura 2.5). Aplicado ahora el concepto a esta situación, se trata de plantear que la globalización de los procesos y los mercados, regida por una racionalidad neoliberal que apadrinó su creciente desregulación, junto al objetivo de crecimiento constante y maximización de plusvalías, en un proceso de aceleración que Sennett (2000) identificó como *capitalismo del corto plazo*, resultan incompatibles con un paralelo aumento de la seguridad económica y la estabilidad social. La crisis pandémica resulta un buen ejemplo de los riesgos asociados, que generaron un impacto directo sobre la economía mundial, poniendo en evidencia una vez más su actual fragilidad (Méndez, 2021; Tooze, 2021).

Figura 2.5. Lógica del capitalismo global y riesgos sanitarios globales: un trilema.



Fuente: Elaboración propia.

La necesidad de frenar la transmisión obligó a recurrir a medidas ya utilizadas en la historia de anteriores plagas (Molano, 2020), con restricciones a la movilidad y la interacción social que se repitieron, al menos de forma parcial, con las sucesivas olas de contagio. Eso provocó un efecto inmediato sobre muchas actividades y empresas, que resultó particularmente intenso en aquellas más dependientes del actual régimen de hipermovilidad global. De este modo, “el vértigo que produce la imponente magnitud del movimiento de personas, recursos e instituciones por el mundo”, resultado de “la liberalización comercial, la internacionalización de la producción, la globalización del consumo, la reducción de costes del transporte y las comunicaciones y la internacionalización de la inversión” (Urry, 2017: 15 y 23), se vio así frontalmente cuestionado. El resultado fue una brusca reducción de los desplazamientos que afectó de forma negativa a las empresas de transporte, tanto terrestre como marítimo. Pero, sobre todo, al transporte aéreo, al reducirse los vuelos comerciales en el mundo hasta un 76% respecto al año anterior en el segundo trimestre de 2020, para recuperarse de forma lenta desde entonces. Eso provocó graves problemas financieros en muchas líneas aéreas y aeropuertos, junto a caídas en la demanda para la industria aeronáutica.

Un segundo conjunto de actividades también muy afectadas fueron las relacionadas con el turismo. El proceso de *turistificación global* (Cañada y Murray, 2019) convirtió a este *cluster* en estratégico para los procesos de acumulación, hasta representar un 10% del PIB mundial y unos 330 millones de empleos directos además de otros muchos indirectos, con un total de 1.464 millones de viajeros internacionales en 2019 según datos de la Organización Mundial del Turismo y los territorios europeos como principal destino (51% del total). El trauma provocado por la pandemia redujo a poco más de 400 millones (-72%) el flujo turístico en 2020, con un descenso del -54,3% en los ingresos generados, mientras la esperada recuperación del año siguiente se limitó a incrementos del 3,8% y del 18,7% respectivamente, ante la persistencia de controles y una difusa percepción de riesgo asociada a los viajes, sobre todo en medios colectivos y a lugares lejanos.

Una última consecuencia del freno a la movilidad fue la desorganización de las cadenas globales de producción y suministro. El cierre inicial de empresas y puertos en China y otros países asiáticos, que son la cabecera de muchas de ellas, provocó un shock de oferta, al verse afectado el aprovisionamiento de todo tipo de productos para muchas empresas y mercados en el mundo, lo que acumuló retrasos y desarticuló unas redes logísticas que exigen una estricta coordinación. La reactivación económica de 2021 volvió a incrementar la demanda global, provocó desajustes con una oferta que a menudo no creció al mismo ritmo, encareció notablemente los fletes del transporte marítimo y saturó numerosos puertos, acumulando en ellos grandes volúmenes de mercancías. Se evidenciaron así

los riesgos que para muchos países tiene una dependencia externa tan elevada en todo tipo de suministros y los costes a pagar en algún momento.

La pandemia confirmó, por tanto, que la vida actual de cualquier sociedad en cualquier parte del mundo está relacionada con la de la humanidad en su conjunto y puede verse alterada por sucesos originados en lugares muy distantes. También la dependencia de la práctica totalidad de economías nacionales, regionales o locales de un sistema globalizado de producción, distribución, consumo y financiación, cuyas deficiencias estructurales de funcionamiento afectan a todos los territorios.

Pero, del mismo modo, volvió también a evidenciar que estos muestran ante cada crisis una desigual vulnerabilidad, construida a lo largo del tiempo. Ante la COVID-19, los países más vulnerables fueron los más integrados en la globalización, más expuestos por ello al contagio y más dependientes de los flujos de personas y mercancías transfronterizas, junto a aquellos que mostraron mayores deficiencias en su respuesta o políticas sanitarias erráticas por parte de sus gobiernos. En su interior, tanto las grandes áreas urbanas, como los nodos del transporte internacional y las áreas turísticas masificadas fueron sin duda los territorios con peor evolución por las razones ya señaladas.

Tal como ha afirmado Mazzucato (2021: 18), “la COVID-19 es un gran acontecimiento que pone de manifiesto la falta de preparación y resiliencia de una economía cada vez más globalizada e interconectada”. Sin duda son muchas las lecciones que podrían extraerse de ella para reorientar el mundo post-pandémico y el propio capitalismo global. Pero en este apartado nos limitaremos a señalar algunas de las principales contradicciones en las respuestas dadas por los diferentes gobiernos, ante el fracaso mostrado por la coordinación internacional frente a este reto colectivo.

En primer lugar, los Estados con mayores recursos volvieron a demostrar que el paradigma neoliberal de la no intervención en la economía puede flexibilizarse cuando el riesgo global aumenta y estos se convierten en garantes últimos del sistema. Su mejor exponente fueron las políticas conocidas como de *expansión cuantitativa*, por las que los principales gobiernos y bancos centrales, con el apoyo de organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional, inyectaron grandes cantidades de dinero para rescatar empresas -con las aerolíneas como principal ejemplo-, sostener programas sociales de urgencia para atender las múltiples necesidades provocadas por la pandemia, y acelerar la reactivación de sus economías.

Si en Estados Unidos se pusieron en marcha paquetes de ayuda por un montante superior a los tres billones de dólares, el cambio de criterio fue especialmente

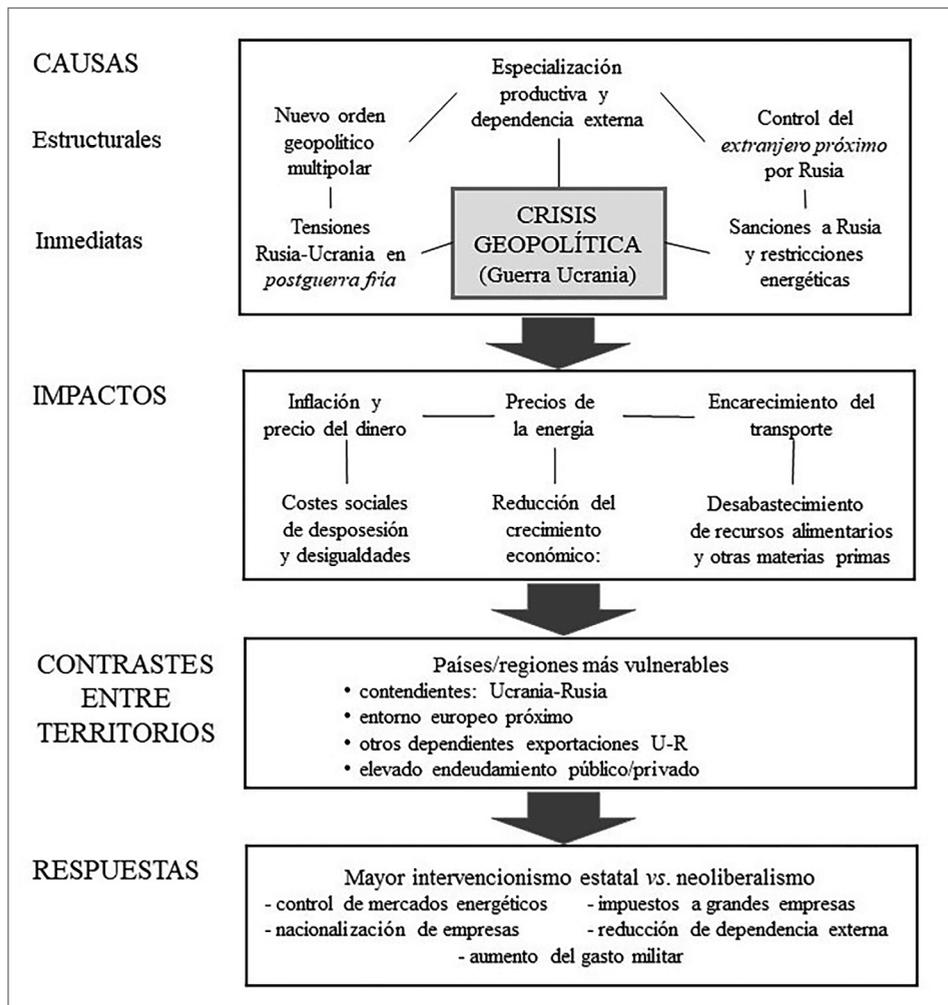
notorio en el caso de la Comisión Europea. Adalid de la austeridad tras la crisis anterior, los 750.000 millones aportados al *Fondo NextGeneration*, la suspensión temporal de las restricciones al endeudamiento público y la emisión de eurobonos, que mutualizan la deuda de los Estados miembros, supone todo un cuestionamiento de la ortodoxia neoliberal, aunque está por ver si será tan sólo una medida temporal o el cuestionamiento efectivo de uno de los pilares del capitalismo global. Lo mismo puede decirse de las políticas de protección del empleo para evitar que el ajuste se traduzca en una expulsión de trabajadores, aplicadas ahora en un mayor número de países y conocidas en el ámbito internacional como *short time work schemes* (STWS), o *expedientes de regulación temporal de empleo* (ERTEs) en el caso español.

Por su parte, las campañas de vacunación han supuesto un modo eficaz de combatir la enfermedad, pero enfrentado a dos contradicciones básicas. Por un lado, evidenciaron el poder de las grandes compañías farmacéuticas y la primacía de sus intereses en las asimétricas negociaciones con los gobiernos y en su negativa a liberalizar patentes para facilitar así una mayor producción y más rápida distribución. Por otro, la conversión de la salud en una mercancía sometida a las reglas del mercado se salda con una vergonzosa desigualdad en la distribución territorial de las vacunas. A mediados de septiembre de 2022, según cifras oficiales de la OMS, la población con pauta completa de vacunación era el 68% del total mundial, alcanzando el 80% en lo que el Banco Mundial identifica como países de renta alta y el 64% en los de renta media, por tan sólo el 22% en los de renta baja. Numerosos países africanos como Somalia, Nigeria, Chad, Etiopía, Sudán del Sur, Níger, Burkina Faso o Malí aún se sitúan por debajo de esa proporción, frente a valores del 91% en China, 79% en Estados Unidos, o 76% en la Unión Europea (España, 87%).

2.4. Una crisis geopolítica con implicaciones geoeconómicas: 2022.

El año 2022 registra la última manifestación, por el momento, de esta ya larga cadena de crisis sistémicas, que tiene como detonante la invasión del territorio ucraniano por el ejército ruso, comenzada el 24 de febrero, en una autodenominada *operación militar especial* justificada como apoyo a las autoproclamadas repúblicas de Donetsk y Lugansk, en la región oriental del Donbass, con el conflicto bélico desencadenado a partir de esa fecha. Aunque al escribir estas páginas el final de la guerra aún parece lejano y resulta imposible, por tanto, un balance de lo ocurrido y de todas sus repercusiones, sí puede abordarse una interpretación inicial a partir del esquema argumental utilizado para las crisis anteriores, destacando de nuevo en qué medida la actual situación refuerza el cuestionamiento de un modelo de capitalismo global que se tambalea (Figura 2.6).

Figura 2.6. Causas, impactos y respuestas a la crisis geopolítica y geo-económica actual.



Fuente: Elaboración propia.

Antes de eso, conviene recordar que esta crisis también tiene precedentes, pues el deseo de los gobernantes de recuperar parte de la influencia perdida en la última década del pasado siglo y asegurar sus fronteras exteriores ya se tradujo en intervenciones armadas en antiguas repúblicas soviéticas desde la primera década del siglo actual para apoyar a grupos separatistas pro-rusos, tanto en Abjasia y Osetia del Sur (Georgia), como en Transnistria (Moldavia), además de combatir el independentismo en su propio territorio como ocurrió en Chechenia (Marcu, 2022). Pero el antecedente sin duda más próximo fue su intervención,

en 2014, dentro del territorio ucraniano, para apoyar a milicias armadas que defendían la secesión del Donbass, anexionándose de paso la península de Crimea por su valor estratégico para el control del mar Negro.

A la hora de interpretar las claves del conflicto militar y de la guerra económica desatada a continuación, muchos de los análisis se han centrado en lo que pueden considerarse sus causas inmediatas, que cabe ahora recordar de forma breve. Pero conviene fijar luego la atención en aquellas otras estructurales y de mayor calado, que crearon el escenario propicio para esta tragedia, confirmando así la estrecha relación a menudo existente entre factores geopolíticos y geoeconómicos a veces ignorada, con muy escasas obras donde ambos componentes están presentes de forma equilibrada para interpretar algunas claves esenciales del mundo actual (Delamotte y Tellenne dirs., 2021).

Por un lado, la guerra culmina la conflictiva relación de Ucrania con Rusia desde su independencia y muestra la importancia que el Kremlin concede a este país en su estrategia de seguridad, sin olvidar unos vínculos históricos que consideran al Rus de Kiev, creado en el siglo IX, como el origen de Rusia y su imperio. El deseo de reintegración que siempre ha mantenido el nacionalismo ruso supuso un temprano cuestionamiento de la entidad y las fronteras de ese país, que integra una minoría rusoparlante de religión ortodoxa. Como contrapunto, eso alimentó un nacionalismo ucraniano que siempre contó con el apoyo de las potencias occidentales, reforzando así las tensiones internas. La revolución del Maidán, o *revolución naranja*, en noviembre de 2004, supuso la plasmación de esas tensiones, con la sustitución del pro-ruso presidente Yanukóvich, acusado de fraude electoral y corrupción, por un gobierno pro-occidental pronto enfrentado a similares acusaciones. El regreso de Yanukóvich en 2010, expulsado de nuevo en 2014 tras el llamado Euromaidán, acentuó la fragmentación, provocó la sublevación de grupos armados en el Donbass y generó una tensión larvada que Rusia pretendió resolver en febrero de 2022 con una invasión destinada a cambiar la relación de fuerzas.

La respuesta de los países occidentales en forma de apoyo económico y militar al gobierno de Kiev, junto al establecimiento de sanciones que bloquearon las reservas de los bancos rusos y de numerosos oligarcas en entidades estadounidenses y europeas, debilitaron o anularon las relaciones comerciales y tecnológicas con las empresas rusas. La respuesta, en forma de restricciones del suministro y encarecimiento de las exportaciones de energía y otros recursos básicos procedentes de Rusia, inició una guerra económica que ha vuelto a sacudir los cimientos del capitalismo global. Pero más allá de acontecimientos recientes y bien conocidos, existen causas estructurales subyacentes que se remontan en el tiempo y permiten una mejor contextualización.

La primera es el actual cuestionamiento del orden geopolítico de la *posguerra fría*, que se estableció tras la ruptura de la Unión Soviética, la conversión de sus antiguas repúblicas en Estados independientes y el periodo de debilidad y caos interno que padeció la nueva Rusia en los años noventa, coincidiendo con el *momento unipolar* hegemonizado por Estados Unidos. Tres décadas después, tras la recuperación de su economía y del orden interno -a costa de reforzar un poder autocrático-, Rusia vuelve a reivindicar su reconocimiento como potencia regional de primer nivel en un nuevo orden multipolar, con su arsenal nuclear y militar, su puesto en el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas y su papel de importante proveedor de recursos naturales a la economía global como principales cartas (Gomart, 2019). Para lograrlo, refuerza su alianza con China como núcleos del *Heartland* o corazón continental de Eurasia, identificado hace más de un siglo por Halford Mackinder, tras la creación en 2001 de la Organización de Cooperación de Shangai, de la que también forman parte otros países eurasiáticos (Kazajstán, Kirguizistán, Uzbekistán, Tayikistán, Pakistán e India), y la firma de acuerdos de colaboración posteriores.

En este nuevo orden, Rusia recupera la ambición de controlar su *extranjero próximo*, ahora identificado con las repúblicas exsoviéticas que la rodean, tanto en Asia Central como en el Cáucaso y su flanco occidental. Este vestigio secular de su política exterior, que siempre buscó mantener un *glacis de seguridad* frente a potencias rivales -en su día los imperios centroeuropeos y ahora la OTAN- condujo al mantenimiento de los llamados *Estados-tapón*, desde el mar Báltico al mar Negro, bajo la influencia directa de Moscú. Tras el derribo del Muro de Berlín y la recomposición del mapa geopolítico europeo, que disolvió el Pacto de Varsovia pero no la Alianza Atlántica liderada por Estados Unidos, tales temores se reforzaron a medida que algunos de esos Estados se fueron integrando en la Unión Europea y hasta doce de ellos en la OTAN, incluidas las antiguas repúblicas bálticas. Si la posibilidad de que Ucrania se integrase en esa alianza no justifica en ningún caso la agresión, este contexto ayuda a entender unos hechos basados en la aplicación de una *realpolitik* en que los intereses priman sobre los valores éticos.

Pero, tanto la guerra como la profunda crisis económica que se ha derivado, no hubieran tenido el mismo significado si la división internacional del trabajo y la hiper-especialización de los territorios impuesta por la lógica económica no les hubiera hecho tan dependientes de unos abastecimientos lejanos, ahora en cuestión. De este modo, la globalización neoliberal propició la desindustrialización, al menos relativa, de numerosos territorios, que en los casos de América Latina, África, Oriente Medio y también Rusia se orientó hacia una *reprimarización* de sus economías, como exportadores de recursos básicos, mientras en otros como Europa o Estados Unidos se tradujo en una progresiva terciarización, en tanto buena parte de Asia se convertía en *fábrica del mundo*.

Los riesgos y costes sociales o ambientales que esto conlleva son muchos. Pero, si nos limitamos al caso que nos ocupa, la dependencia de las exportaciones rusas -y en menor medida ucranianas- ahora limitadas o bloqueadas, desorganiza una economía global que muestra así, una vez más, sus pies de barro. Baste recordar que antes de la guerra, Rusia era exportador de materias primas y productos básicos (*commodities*) de primer nivel mundial (Guénette *et al.*, 2022), con el 25% de las ventas totales de gas natural y el 11% del petróleo, junto al 23% del paladio, el 22% del níquel, el 18% del carbón, el 14% del platino, el 10% del aluminio, el 4% del acero, junto a un 18% del trigo y la cebada, o el 15% de los fertilizantes. Por su parte, Ucrania exportaba un 40% del aceite de girasol, un 13% del maíz, o un 7% del trigo y la cebada.

En consecuencia, los impactos sobre la economía mundial fueron inmediatos, con una serie de efectos en cascada cuyo resultado fue la detención en el proceso de recuperación postpandemia que parecía iniciarse. Esa reducción en el ritmo de crecimiento económico se ha acentuado con el paso de los meses y, en la proyección realizada en julio por el Fondo Monetario Internacional, se estimaba que el aumento del PIB mundial en 2022 sólo alcanzará el 3,2%, poco más de la mitad del registrado en 2021 (6,1%), con tasas aún inferiores en la Eurozona (2,6%), Estados Unidos (2,3%), Japón (1,7%) o América Latina (3,0%). Se consolida así una tendencia de largo plazo hacia un progresivo estancamiento de la economía mundial a partir de 2007, tras los años de rápido crecimiento en el cambio de siglo (FMI, 2022; Banco Mundial, 2022; CEPAL, 2022).

La primera causa de esta desaceleración ha sido, sin duda, el impacto directo de la guerra sobre el suministro de hidrocarburos procedentes de Rusia y el consiguiente aumento vertiginoso de los precios de la energía, tal como recogen los gráficos de la Figura 2.7., que consideran la evolución de diferentes recursos básicos en los últimos cinco años. De este modo, si en agosto de 2017 el precio del gas natural procedente de Rusia era de 5,96 dólares por millón de BTU (equivalente a 28,52 metros cúbicos), cinco años después se sitúa en 51,33, habiendo aumentado un 35% desde comienzos de 2022. Por su parte, el precio del petróleo Brent era de 51,37 dólares por barril en agosto de 2017 y alcanza los 108,92 en agosto de 2022, con un encarecimiento del 46,6% desde el comienzo del año. En un mundo aún demasiado dependiente de los combustibles fósiles, esta evolución provocó un efecto en cascada sobre los costes de la electricidad, de las industrias electro-intensivas y del transporte de mercancías y pasajeros, trasladándose de inmediato a las cadenas de producción y suministro.

El rápido aumento de la inflación, que en julio de este año se situó en el 8,3% respecto al mismo mes del año anterior y alcanzaba el 9,5% en los considerados como mercados emergentes y en desarrollo, trajo consigo una devaluación de

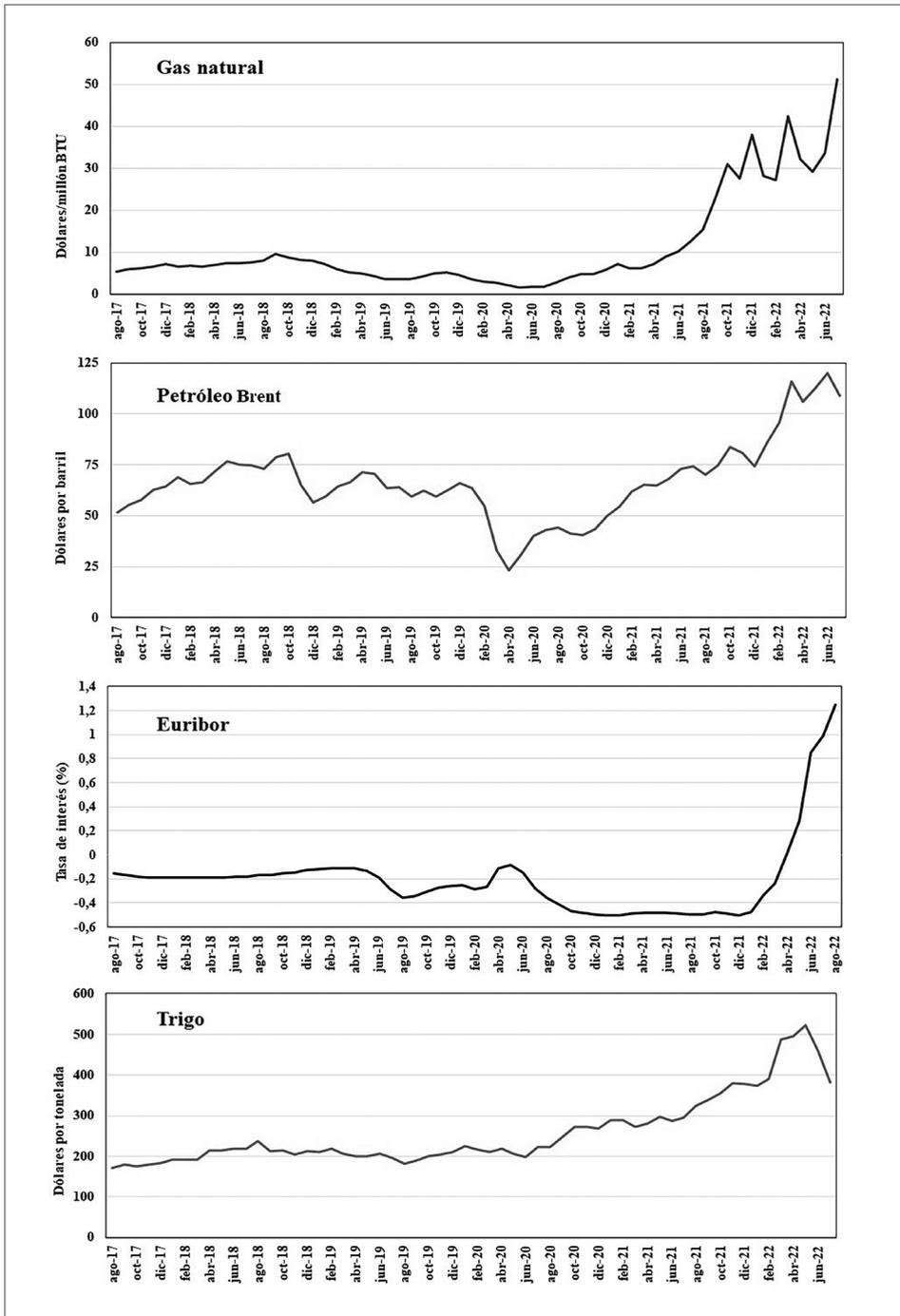
los salarios reales, un empobrecimiento relativo de buena parte de la población y el consiguiente deterioro de los niveles de bienestar, más evidente cuanto más se desciende en la pirámide social. Pero, al mismo tiempo, el efecto combinado del bajo crecimiento y la alta inflación volvió a reactivar la amenaza de la temida estanflación, como final de ciclo medio siglo después de la crisis que puso en marcha la transición hacia el capitalismo global.

Enfrentados a un deterioro que escapa a su control, los bancos centrales volvieron a repetir una estrategia bien conocida -y frecuentemente fracasada- consistente en elevar los tipos de interés, es decir, el precio del dinero, para así moderar la inversión y frenar el consumo, pese a que en este caso el origen de la inflación tiene más relación con problemas desde el lado de la oferta que de la demanda. De este modo, si al comenzar el año 2022 el tipo oficial impuesto por la Reserva Federal de Estados Unidos era del 0%, un año después ya alcanzaba el 4,5%, tras seis aumentos sucesivos, mientras el Banco Central Europeo también los elevó del 0% al 3% en ese mismo periodo.

El aumento de esos costes agrava la situación de los países y las empresas con elevadas deudas que amortizar, pero también reactiva un nuevo ciclo de desposesión social, al aumentar el coste de las hipotecas sobre viviendas con interés variable y, con ello, la amenaza de una nueva oleada de desahucios. Baste como ejemplo la evolución del Euribor, principal índice de referencia para esas hipotecas en la Unión Europea que, de ser negativo en diciembre de 2021 (-0,5020%), alcanzaba ya un +3,018% en enero de 2023, con la carga de estrés residencial y de posibles expulsiones que esas simples cifras ocultan, concentradas además en territorios especialmente vulnerables tal como ya demostró la crisis de 2008.

Un último impacto es el que afecta a la seguridad alimentaria. Las dificultades para la exportación desde Ucrania, junto con las restricciones comerciales a Rusia, redujeron las ventas de algunos productos básicos como cereales y oleaginosas, de los que eran principales productores mundiales, así como de fertilizantes. Si se toma como exponente lo ocurrido con el precio del trigo en los mercados mundiales, este era de 268,55 dólares por tonelada al finalizar 2021, alcanzó los 522,29 dólares en mayo y se moderó algo con el reinicio de las exportaciones a través del mar Negro, pero aún alcanzaba los 382,50 dólares al finalizar julio. Algo similar ocurrió con el maíz (de 264,54 dólares en diciembre a 348,17 en mayo y 322,97 en julio), o el aceite de girasol (de 1.361,83 hasta 2.361,13 y 1.556,87 en esas tres fechas). Aunque los precios se moderaron en los meses finales del año, el impacto de esas subidas resultó especialmente acusado en aquellos grupos sociales que deben destinar una parte mayor de sus escasos ingresos al consumo alimentario.

Figura 2.7. Evolución del precio de recursos básicos, 2017-2022.



Fuente: Banco Mundial, Bloomberg, World Gas Intelligence, BCE (www.indexmundi.com) y elab. propia.

Como toda crisis, esta también modifica los mapas preexistentes por la vulnerabilidad asimétrica entre territorios. En este caso, el mayor impacto lo padece sin duda Ucrania, que a la destrucción física, la pérdida de vidas y la paralización de muchas actividades debe sumar la crisis humanitaria que suponen unos siete millones de refugiados fuera de sus fronteras y otra cifra similar de desplazados internos según ACNUR. Rusia también se ve muy afectada por las sanciones económicas y el esfuerzo de guerra, con una caída de su PIB que el FMI estima en un -6% para 2022.

Pero tanto los países europeos, enfrentados a la restricciones y rápido encarecimiento de las importaciones rusas de energía, como Estados Unidos y todos aquellos países muy integrados en las cadenas de producción y suministro globales, o con elevada deuda externa, se ven también seriamente amenazados. No menos importantes son las consecuencias sobre aquellos países y regiones muy dependientes de suministros alimentarios básicos y progresivamente más caros, tras la progresiva sustitución de los cultivos de subsistencia y los destinados a mercados de proximidad por cultivos comerciales y de exportación no esenciales. Baste señalar que, según la FAO, unos 50 países en el mundo importaron trigo de Rusia y Ucrania para cubrir más de un 30% de su consumo en 2021, con casos como los de Eritrea, Armenia, Mongolia, Azerbayán, Georgia o Somalia, donde esa dependencia superó el 90%, llegando al 85% en el caso de Turquía.

Las respuestas dadas para enfrentar esta nueva situación de urgencia vuelven a evidenciar la necesidad de mayor intervención estatal para suturar las múltiples brechas que el mercado no resuelve, cuestionando de nuevo la ortodoxia neoliberal, aunque ello no asegura su superación en ese futuro *regreso a la normalidad* siempre prometido. La conciencia de amenaza está impulsando estos cambios, de forma especial en la Unión Europea que de nuevo se muestra como una región particularmente frágil. Junto a las medidas monetarias, se plantea así a corto plazo un control sobre los mercados de la energía, el establecimiento de impuestos extraordinarios a empresas de esos sectores beneficiadas por el alza de precios, e incluso la nacionalización de algunas (las energéticas *EDF* en Francia, o *Uniper* en Alemania). Por su parte, a medio plazo se pone progresivamente en cuestión el balance entre los beneficios y costes de una globalización que conllevó una excesiva dependencia externa en bienes y servicios esenciales (desde los suministros farmacéuticos a las fuentes energéticas y desde los productos tecnológicos a los alimentos), mientras progresa la idea de una mayor autonomía estratégica, sin olvidar la tendencia al aumento del gasto militar como respuesta a la mayor sensación de inseguridad.

En resumen, la sucesión de crisis recientes ha golpeado muchos de los fundamentos que definieron al capitalismo global, evidenciando disfunciones e insufi-

ciencias que provocan daños multiformes en numerosos territorios, empresas y ciudadanos. La tesis que aquí se defiende es que la actual inestabilidad es propia de periodos de ruptura en el funcionamiento de un modelo que da muestras de agotamiento y anuncia la transición hacia un nuevo orden, tanto geoeconómico como geopolítico. Profundizar en esta idea exige detenerse brevemente para precisar ese concepto de transición sistémica.

2.5. Transición sistémica: precisar un concepto difuso.

La larga historia del capitalismo demuestra su capacidad para evolucionar a lo largo del tiempo, manteniendo algunos rasgos esenciales inmutables, pero transformando otros, así como adaptándose a las condiciones específicas de los diferentes territorios. No obstante, ese movimiento no es lineal, pues pueden identificarse ciertos momentos en los que se acumulan todo un conjunto de transformaciones profundas (económicas, tecnológicas, sociales, geopolíticas, culturales...) e interrelacionadas que provocan una ruptura con las características que definían el periodo anterior y un tiempo dominado por la inestabilidad derivada de esa acelerada mutación. Son múltiples los indicadores y eventos que pueden ejemplificarlas y el reto para las ciencias sociales consiste en dotarles de sentido, es decir, de unidad y finalidad.

Esa integración puede ofrecerla el concepto de *transición sistémica*, que se define como un periodo caracterizado por “cambios numerosos, rápidos y/o de gran amplitud, con situaciones de partida y de llegada que no son estables” (Beucher y Mare, 2020: 383) y que abren la puerta al inicio de una nueva etapa, caracterizada por nuevas lógicas de funcionamiento. Esa suma de transformaciones profundas, múltiples e interdependientes, que comprende tanto modificaciones graduales como rupturas o discontinuidades radicales, muestra diferentes temporalidades. Por esa razón, las transiciones pueden entenderse como momentos duales, “donde coexisten prácticas, normas, valores y representaciones heredadas del mundo anterior e interacciones nuevas, sorprendentes, a veces indescifrables con nuestros antiguos códigos de lectura, que conducen a nuevos desafíos que no se sabe responder” (Badie, 2020: 135).

Tal complejidad supone que en esos periodos se superpongan el azar y la necesidad, es decir, transformaciones previsibles por el rumbo de los acontecimientos, junto a otras inesperadas y no previstas de antemano que pueden reorientar el rumbo inicial. De ahí la dificultad y el reto que supone abordar su estudio, evitando desorientarse con la multitud de acontecimientos para intentar comprender los movimientos de fondo. Pero, como recompensa, “las fases de transición constituyen épocas de una excepcional importancia en la vida concreta de las so-

ciudades”, por lo que “analizar procesos y épocas de transición es enfrentarse a momentos bisagra de la Historia” (Godelier, 1991: 5). Por esa misma razón, las transiciones no deben entenderse como un proceso continuo, sino que durante el mismo aparecen en ocasiones rupturas, bifurcaciones, bucles de retroalimentación o momentos en que parece registrarse cierta vuelta atrás, lo que acentúa la desorientación y las incertidumbres que con frecuencia provocan estos periodos.

Al mismo tiempo, en cada transición se produce una reorganización espacial, pues se comprueba que el rumbo y el ritmo de los diferentes territorios no es necesariamente idéntico, porque la influencia de las estructuras heredadas en cada caso, resultado de su trayectoria previa y de las acciones allí acumuladas a lo largo del tiempo, el contexto institucional vigente (valores, normas, legislación, organizaciones) y el tipo de respuesta a la nueva situación que dan sus actores públicos y privados, condicionan el sentido y la intensidad de esas mutaciones. En consecuencia, los cambios que se producen a escala global interactúan con los que tienen lugar a otras escalas y los condicionan, pero en ningún caso debe entenderse que los determinan, en tanto sus manifestaciones pueden ser diversas.

En un ámbito próximo, pero diferente al abordado en este libro, el concepto de *transición geopolítica* ya fue propuesto por Peter Taylor (1994) para identificar los periodos de turbulencia que se sitúan entre dos órdenes geopolíticos en los que el funcionamiento del sistema internacional es relativamente estable, con unas relaciones de poder asentadas, unos códigos bien establecidos y una lógica dominante, lo que supone la aceptación del *statu quo* por la mayoría de actores estatales, si bien no excluye la existencia de cierta contestación por quienes reivindican un orden anterior o promueven uno nuevo. En tales transiciones, de duración variable, aunque relativamente breve, ese orden se pone en cuestión y se desintegra para dar paso a otro nuevo, a partir de modificaciones sucesivas que se van acumulando hasta que un acontecimiento especialmente relevante -como una gran crisis- acelera el proceso, provocando *cambios tectónicos* que desplazan el poder y reconfiguran el mapa geopolítico (Schulz, 2021).

Con esta perspectiva, voluntariamente sintética, puede defenderse que asistimos a una nueva transición geopolítica que pone seriamente en cuestión el orden inaugurado hace varias décadas y que alumbrará un orden futuro aún en construcción. Si al comenzar la última década del siglo pasado, se produjo el colapso del orden bipolar heredero de la *guerra fría* y se inauguró un breve periodo unipolar hegemonizado por Estados Unidos como *hiperpotencia solitaria*, el progresivo deterioro del orden vigente en años recientes se asociaría con el declive de Estados Unidos y, en general, de las potencias occidentales, lo que conduce hoy a una nueva multipolaridad plagada de tensiones y al regreso de

los conflictos armados interestatales, de lo que resulta exponente la invasión de Ucrania. A eso se suma la creciente presión interna y externa a que se ven ahora sometidas numerosas democracias frente a pretendidas soluciones autoritarias, junto al mayor peso relativo de nuevos actores económicos y sociales, que cuestionan el enfoque *estadocéntrico* tradicional de las relaciones internacionales para dotar de mayor complejidad al sistema.

Pero la tesis central del libro plantea que vivimos también una transición geoeconómica, al verse progresivamente cuestionado el modelo de capitalismo surgido en los años ochenta del pasado siglo. Este también emergió en otro momento de transición, tras la profunda crisis económica de la década anterior que puso punto final al modelo fordista de producción y al modo de regulación keynesiano, caracterizados por una destacada presencia del Estado como promotor y regulador de la actividad económica para compensar los fallos del mercado.

Se consolidó entonces un nuevo orden económico internacional identificado con un proceso de globalización de la economía capitalista -convertida ya en sistema exclusivo y excluyente que abarca la práctica totalidad del mundo- regido por principios neoliberales que reducen y reorientan las funciones del Estado en beneficio del mercado y del poder ejercido por grandes grupos empresariales con un elevado volumen de activos y, por tanto, capacidad negociadora. A eso se añadió una revolución tecnológica *informativa* (Castells, 1997), con centro en las tecnologías de información y comunicación, así como en las redes digitales, junto a la difusión de una lógica de acumulación financiera que permea ya todo tipo de actividades, guiada por la maximización del beneficio a corto plazo, la mercantilización de todo tipo de bienes y servicios esenciales, así como la pérdida de anclaje territorial de las grandes firmas controladas por fondos de inversión transnacionales, que ejercen un poder difuso pero progresivamente tangible (Méndez, 2018).

En este primer cuarto del siglo XXI, la generalización de bajas tasas de crecimiento económico y acumulación de capital, agravadas por las sucesivas recesiones y las crecientes incertidumbres sobre el futuro del sistema, amenazan ese modelo de capitalismo global que ha sido hegemónico desde hace décadas, al agudizarse sus contradicciones y evidenciarse sus límites, tanto internos como externos. Si en su día Stiglitz (2002) ya señaló el creciente malestar provocado por este modelo de globalización, las crisis posteriores acentúan esa sensación de final de ciclo que hoy vivimos, lo que nos plantea no sólo el reto personal de procurar interpretarlo, sino también el reto colectivo de apoyar una transición justa.

Los siguientes capítulos fijarán la atención sobre algunos de esos problemas estructurales que permiten comprender mejor sus actuales dificultades de supervivencia y algunas consecuencias de las recientes crisis, junto a la reestruc-

turación espacial que a menudo conllevan, lo que exigirá ir más allá de los datos y otro tipo de evidencias empíricas para interpretar, de forma crítica, algunas claves de ese *mal funcionamiento* que, pese a todo, tiene sus beneficiarios. Seleccionar sólo algunas de esas claves, dejando de lado otros muchos aspectos, supone un riesgo y puede ser, sin duda, objeto de controversia con quienes planteen otras interpretaciones o ninguna. Pero, como señaló Goethe en *Arte y Antigüedad*, “con las opiniones que uno arriesga ocurre lo que con las piezas que hace avanzar por el tablero de ajedrez: podrán ser abatidas, pero ya han dado inicio a un juego destinado a ganar”.

3. LA CRECIENTE HEGEMONÍA DEL PODER CORPORATIVO.

“A estas alturas ya estaban dispuestos a rendirse a las grandes empresas de confección mundiales, esos descomunales grupos que venden en todo el mundo sus prendas sin alma ni fantasía y que son los verdaderos beneficiarios de la globalización; a los amos de nuestro amedrentado mundo global, esos que consideran absolutamente justo que el precio ideal de un producto lo decida el mercado y solo el mercado, porque el mercado son ellos”

Edoardo Nesi: *La historia de mi gente*, 2010

“El imperio se está materializando ante nuestros propios ojos... Junto con el mercado global y los circuitos globales de producción, surgieron un nuevo orden global, una lógica y una estructura de dominio nuevas: en suma, una nueva forma de soberanía... En contraste con el imperialismo, el imperio no establece ningún centro de poder y no se sustenta en fronteras o barreras fijas. Es un aparato descentrado y desterritorializador de dominio, que progresivamente incorpora la totalidad del territorio global dentro de sus fronteras abiertas y en permanente expansión”

Michael Hardt y Antonio Negri: *Imperio*, 2002

En la introducción a su libro sobre *La constitución de la sociedad*, en el que sentó las bases de la teoría de la estructuración, Anthony Giddens afirmó que “las ciencias sociales se extravían si quienes las practican no las conectan directamente con problemas filosóficos”, aunque aclaraba que eso “no equivale a arrojar la ciencia social en brazos de quienes acaso pretendan que es intrínsecamente especulativa en lugar de empírica” (Giddens, 1995:19). Planteaba así la necesidad de integrar el análisis de la información y los hechos, que constituyen la parte visible y más inmediata de la realidad, con planteamientos teóricos que, además de posibilitar una comprensión de esos mismos hechos, permitan ofrecer esquemas interpretativos de carácter más general, capaces de aplicarse a situaciones diversas.

El argumento aquí propuesto partió de analizar las evidencias empíricas que suponen las múltiples crisis de este tiempo y sus principales consecuencias geoe-

conómicas, aportando una interpretación inicial que los siguientes capítulos intentan profundizar mediante un tratamiento individualizado de algunos procesos que convierten en progresivamente insostenible el modelo de capitalismo global vigente desde hace decenios. Pero ese discurso es tan sólo una forma de abordar los retos actuales de nuestro mundo con un enfoque determinado entre otros posibles. Por ello parece conveniente desviarse un momento de ese camino y plantear algunas generalizaciones que, en principio, podrían parecer ajenas, con dos objetivos específicos.

Por un lado, explicitar que esta visión pretende ser coherente con algunas propuestas epistemológicas que, para las ciencias sociales en general y los estudios territoriales en particular, ofrece el llamado realismo crítico y, en cierta medida, la teoría de la estructuración, lo que supone una perspectiva holística no utilizada por otros investigadores ni otros estudios de geografía económica. Al mismo tiempo, destacar la importancia de los actores individuales y colectivos, públicos y privados, en la conformación del capitalismo global y, ahora también, en su progresivo agrietamiento.

Desde ese protagonismo concedido a los actores, sobre lo que trata el presente capítulo, la principal característica de este tiempo sería el creciente poder corporativo, es decir, del capital y las grandes entidades financieras, así como de grupos empresariales multinacionales o transnacionales, para orientar el rumbo del sistema y ejercer su poder sobre el conjunto de la economía mundial. Puede pensarse que esa influencia resulta algo permanente en la historia del capitalismo, pero ahora alcanza dimensiones y formas antes desconocidas por lo que conocer y comprender mejor algunas de sus lógicas y estrategias resulta un punto de partida indispensable.

No obstante, esta afirmación no supone ignorar la importancia estratégica que mantiene un Estado que puede entenderse como cómplice necesario en el proceso de globalización neoliberal, lo que le obligó a reformular una parte de sus funciones, al tiempo que resulta un actor necesario para las posibles transformaciones que puedan reorientar el proceso de globalización. Tampoco olvidar a una sociedad civil que, pese a su limitada influencia en las dinámicas económicas globales, sigue siendo indispensable para la construcción de alternativas más acordes con las demandas de las mayorías.

3.1. Estructura y acción en las dinámicas geoeconómicas.

El esfuerzo de comprender la realidad que nos rodea y hacerlo desde la visión que proponen las ciencias sociales supone una actividad que nunca es neutra y de ahí la diversidad de aproximaciones e interpretaciones a hechos que, en apariencia,

pueden parecer objetivos y evidentes. Así, frente a lo que Chalmers calificó como *inductivismo ingenuo*, para el que ampliar todo lo posible nuestra observación y la recogida de información, aplicando luego un diseño metodológico adecuado y técnicas de investigación rigurosas, permite obtener un conocimiento cierto y seguro sobre el que fundar luego interpretaciones teóricas, por lo que “las opiniones y preferencias personales no tienen cabida en la ciencia” (Chalmers, 1982: 11), aquí se comparte el planteamiento de quienes defienden que la observación depende de la teoría. De este modo, sólo unas bases teóricas previas, más o menos explícitas o implícitas, permiten seleccionar los hechos considerados relevantes, analizarlos luego con esa perspectiva que les dota de sentido, y comprobar en qué medida validan o refuerzan esa interpretación inicial.

Con este principio básico de partida, común a otras muchas corrientes en filosofía de la ciencia, el realismo crítico plantea que, más allá de acumular conocimiento empírico, la comprensión de la realidad exige superar esa fracción visible de la misma para encontrar los mecanismos subyacentes y no visibles. En ese sentido, afirma que “una propiedad de la realidad es que no es transparente. Contiene fuerzas y mecanismos que no podemos observar, pero que podemos experimentar indirectamente por su capacidad de hacer que las cosas sucedan en el mundo” (Danermark *et al.*, 2016: 44).

El realismo crítico se asocia en su origen con la obra del filósofo británico Roy Bhaskar y su libro *A Realist Theory of Science* (1978), al que siguieron otros que profundizaron el argumento inicial (Bhaskar, 1978, 1986). Estas ideas fueron luego desarrolladas por autores como Archer (1998) o Sayer (2000), para aplicarlas al campo de las ciencias sociales. Centrando tan sólo la atención en la propuesta que mejor se adapta a nuestros objetivos, este enfoque plantea que, para la correcta comprensión de una realidad que siempre es multidimensional, deberían diferenciarse tres dominios ontológicos o estratos, interrelacionados y complementarios: el dominio empírico o de los hechos, el dominio de la agencia, actual o de la acción, y el dominio real o estructural.

El dominio empírico corresponde a aquello que podemos experimentar de forma directa o indirecta, que en ocasiones puede reducirse a datos. El dominio actual es aquel donde ocurren los eventos que se reflejan en el plano empírico, como reflejo de acciones concretas. Por último, en un nivel superior, el dominio real se refiere a aquellas estructuras profundas que generan los mecanismos esenciales que producen los acontecimientos pero que no resultan directamente observables, lo que no impide que sean reales.

Esta argumentación, sin duda abstracta, podría traducirse ahora en que para lograr una comprensión efectiva del capitalismo global y su crisis cabe comenzar con una descripción e interpretación de acontecimientos observables, pero

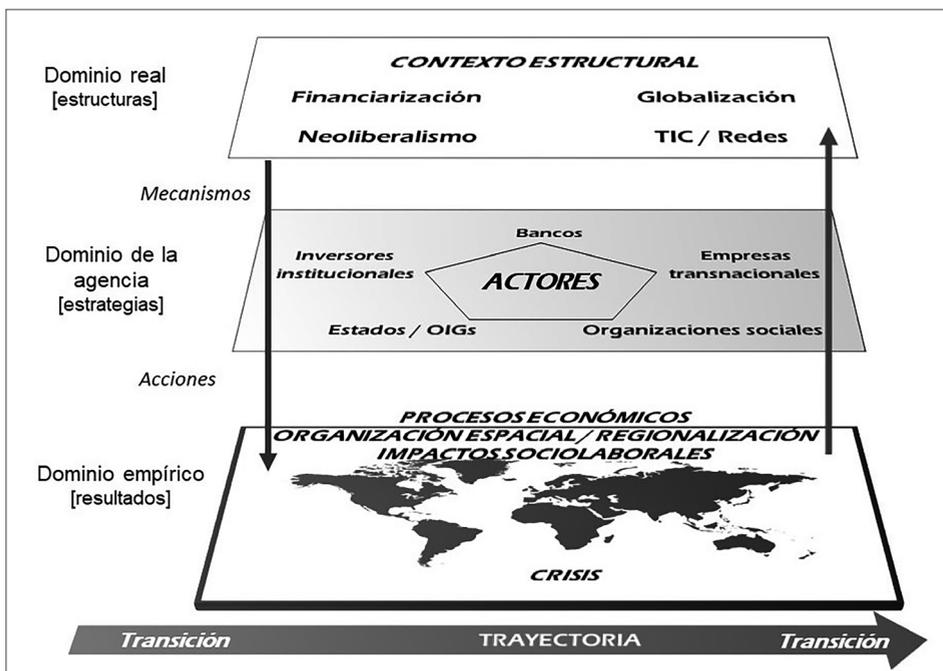
será necesario superar esa visión superficial para profundizar en otras dos dimensiones esenciales. Por un lado, en el plano de la agencia, la presencia de todo un conjunto de actores con diferentes objetivos, capacidades, recursos y relaciones, que formulan proyectos, toman decisiones y aplican estrategias de acción para satisfacer sus valores o intereses. Por otro, en el plano estructural, la existencia de una lógica de funcionamiento dominante, que persiste durante largos periodos y establece los márgenes de actuación -siempre desiguales- para esos actores.

En esta interpretación de una realidad estratificada, Giddens planteó que estructura y agencia mantienen una relación dialéctica, pues ambas son interdependientes y necesarias para lograr una mejor comprensión. En tal sentido, las visiones estructuralistas interpretan algunas claves esenciales de los procesos que tienen lugar, pero ignoran la acción humana y su diversidad de respuestas -también según condiciones territoriales-, por lo que pueden resultar deterministas. Por el contrario, una visión subjetivista, atenta solo a las estrategias llevadas a cabo por determinados actores (empresas, gobiernos, organizaciones sociales...), en determinadas coyunturas, ignora sus condicionamientos estructurales y, en consecuencia, lo que es posible o, por el contrario, resultará imposible si no se transforma ese marco estructural. En tal sentido, “centrarse sólo en la coyuntura es confundir la mera apariencia con la esencia; centrarse sólo en lo estructural es reduccionismo” (Robinson, 2021: 27).

El esquema de la Figura 3.1. pretende ser coherente con esta perspectiva multi-nivel para aplicarla a los contenidos de este libro e incluso más allá, buscando su traslado a la interpretación de las dinámicas económicas y territoriales que estudia la geografía económica. Si se entiende el capitalismo como estructura en movimiento, que mantiene unos rasgos constantes, pero también evoluciona a lo largo del tiempo de forma cíclica y con rupturas sucesivas, el periodo inaugurado hace aproximadamente cuatro décadas se identifica con el capitalismo global.

En el plano empírico, este se caracteriza por toda una serie de procesos económicos, ampliamente estudiados, junto a una organización espacial que condiciona la localización de las diferentes actividades, la especialización de los territorios y la posibilidad de llevar a cabo una regionalización con esos criterios. Todo ello transformó los mercados de trabajo, generando impactos sociales directos, también desiguales según territorios y a diferentes escalas. Las crisis recientes ponen en cuestión la viabilidad de algunos de esos procesos, desarticulan algunas piezas características de su organización espacial, deterioran las condiciones laborales y acentúan el malestar social, especialmente en los territorios más vulnerables. Eso justifica la idea de que asistimos a una nueva transición, tal como se planteó en el capítulo anterior.

Figura 3.1. Estructuras, estrategias de los actores y resultados en el capitalismo global.



Fuente: Elaboración propia.

Cada etapa en la historia del capitalismo ha estado caracterizada por un contexto estructural dominante. La actual está definida por un régimen de acumulación o crecimiento altamente financiarizado, un modo de regulación neoliberal, un soporte material en las tecnologías de información/comunicación y las redes digitales, junto a una globalización de múltiples procesos y mercados, características todas ellas que ahora también parecen estar en cuestión y se enfrentan a transformaciones significativas, así como a crecientes resistencias.

Pero lo que este capítulo intenta destacar es el significado del llamado *dominio de la agencia* o de la acción. Aunque los actores que operan en el ámbito económico son múltiples, cuando se fija el foco de atención sobre la economía global parece indudable el protagonismo de una serie de actores colectivos. Estos comparten, en lo esencial, intereses comunes y, por ello, aplican a menudo estrategias de acción similares, además de interrelacionarse y llevar a cabo acciones colectivas, lo que permite una caracterización genérica y aproximada.

Frente a la habitual primacía concedida a las empresas, los Estados y los organismos intergubernamentales (OIGs), aquí se propone una visión algo más com-

pleja, conscientes de la hegemonía que en el capitalismo global han adquirido diferentes tipos de entidades financieras con capacidad para controlar un buen número de empresas e imponer unos criterios de funcionamiento similares que incluyen estrategias de relocalización, externalización, o jerarquización de las redes que conectan sus múltiples centros de trabajo. Tampoco se ha querido olvidar el significado de la sociedad civil y sus organizaciones, aunque su influencia resulte muy desigual según territorios. La caracterización de estos actores, sus estrategias y sus relaciones de poder, junto a algunos excesos y desequilibrios derivados resulta, pues, un primer aspecto necesario para ahondar en la crisis del capitalismo global.

3.2. Concentración del capital y poder de mercado.

La noción de poder constituye un concepto central de la teoría política, que atraviesa de forma transversal diversas temáticas investigadas en otras ciencias sociales. Son muchas las definiciones y caracterizaciones existentes, pero resulta una buena síntesis la propuesta por Castells, para quien “el poder es la capacidad relacional que permite a un actor social influir de forma asimétrica en las decisiones de otros actores sociales de modo que se favorezcan la voluntad, los intereses y los valores del actor que tiene el poder” (Castells, 2009: 33). Eso puede conseguirse bien mediante la coacción o mediante la construcción de significados, que Gramsci (1997) identificó en su día como fuerza y consentimiento respectivamente. Este recordatorio inicial, forzosamente breve, ayuda al menos a situar en su contexto la temática que ahora nos ocupa y nos recuerda la importancia del poder en los estudios de geografía económica.

De este modo, en el marco de estructuras construidas en el tiempo y que responden a una lógica específica, la economía mundial y su geografía evolucionan en función de las decisiones y acciones de múltiples actores -individuales y colectivos, privados y públicos- que aplican diferentes estrategias, incluidas las espaciales, para el logro de sus objetivos, si bien condicionadas con el marco estructural dominante y las relaciones de poder que mantienen con otros. Aunque este juego de actores ha estado presente a lo largo de la Historia, una característica esencial de este periodo de capitalismo global ha sido la creciente primacía alcanzada por una serie de actores colectivos privados de carácter empresarial, que configuran un poder corporativo en expansión. Además de dominar la economía global, tanto en el ámbito de la producción, la distribución, el comercio o la financiación, ese poder corporativo desborda su influencia sobre otros muchos componentes de la realidad social y sus excesos generan diferentes tipos de perturbaciones, que atentan hoy contra la estabilidad del sistema en su conjunto.

Tal como señala Tooze (2018: 28), “aunque podamos desear lo contrario, la economía mundial no está dirigida por medianas empresas, sino por unos cuantos miles de corporaciones gigantescas, con participaciones interrelacionadas, controladas por un reducido grupo de gestores de activos”. Antes de llevar a cabo una aproximación a sus principales tipos, en este apartado se propone un breve comentario sobre su significado, sus factores de impulso, su relación con el desarrollo de élites globales y, sobre todo, sus consecuencias sobre el funcionamiento de la economía mundial, así como su capacidad para influir en otros aspectos de la realidad social.

El primer aspecto a considerar es, sin duda, que en el transcurso de las últimas cuatro décadas ha tenido lugar una concentración sin precedentes de la riqueza y el poder en un limitado número de grupos empresariales o corporaciones que operan a escala global, pero generan impactos en múltiples lugares, superando ampliamente las fronteras interestatales en sus operaciones, a los que puede hoy identificarse como la fracción hegemónica del capital. De este modo, “el capital transnacional integra cada vez más los circuitos locales en los suyos propios, impone la dirección general y el carácter de la producción mundial y condiciona el carácter social, político y cultural de la producción capitalista” (Robinson, 2021: 41).

Una aproximación, siquiera orientativa, al grado de concentración alcanzado lo ofrece la publicación *The Global 2000*, que elabora anualmente la revista Forbes, identificando a las mayores corporaciones mundiales según sus ventas, beneficios, volumen de activos que poseen y valor de mercado. En su edición de 2022, que utiliza datos financieros a fecha 22 de abril, estas dos mil empresas representan unos ingresos anuales de 47,6 billones de dólares, que equivalen al 86% del PIB conjunto de la Tríada en 2021 (Estados Unidos, China y la Unión Europea), cifrado en 55,1 billones de dólares. También alcanzan los 76,5 billones en capitalización de mercado por el valor de sus acciones, poseen hasta 233,7 billones en activos de todo tipo (financieros, inmobiliarios, maquinaria y equipos, etc.) y obtuvieron un beneficio anual neto que alcanza los 5,0 billones (Forbes, 2022).

Esa presencia de megaempresas es visible en numerosos sectores, pero afecta de forma especial a muchos de los considerados estratégicos, como el financiero, el energético o el tecnológico relacionado con la economía digital. Sirva como exponente el tamaño alcanzado por las cinco empresas emblemáticas de las *BigTech*, que hace unos años se identificaron como GAFAM (Google, Amazon, Facebook, Apple y Microsoft), un acrónimo que ha perdido su vigencia por el cambio de denominación de algunas de ellas que, por el contrario, no han perdido ni un ápice de su poder. Bastan para confirmarlo los datos de la Tabla 3.1., que muestran unos ingresos conjuntos de 1.408,84 miles de millones de dólares,

una cifra casi idéntica al PIB de España en 2021 (1.425,28 miles de millones) y también próxima a las de Brasil (1.608,98), México (1.293,04), o la suma de Argentina, Chile, Colombia y Perú (1.346,12). A eso se añaden más de 320.000 millones de beneficios netos y unos activos valorados en 1.667,39 miles de millones de dólares.

Tabla 3.1. Dimensión económica de las principales BigTech en 2022.

Empresas	Miles de millones de dólares		
	Ingresos	Beneficios	Activos
Amazon	469,82	33,36	420,55
Apple	378,70	100,56	381,19
Alphabet (*)	254,79	76,03	359,27
Microsoft	184,90	71,19	340,39
Meta Platforms (**)	117,93	39,37	165,99
Total	1.408,84	320,51	1.667,39

(*) Antes Google. (**) Incluye Facebook, WhatsApp, Instagram y subsidiarias

Fuente: Forbes. *Global 2000*.

Dentro de ese ámbito tecnológico, pocos ejemplos resultan tan elocuentes como los vinculados a la *economía de plataforma* -concepto más adecuado que el de *economía colaborativa*-, donde es habitual que unas pocas empresas, incluso una sola, controlen buena parte del negocio. Es el caso de la logística multiproductos y el comercio electrónico (Amazon, Alibaba...), las plataformas de cine o video (Netflix, HBO Max, Amazon Prime Video, Youtube...) y música (Spotify), los alojamientos turísticos (Airbnb, Booking, Tripadvisor...), los vehículos con conductor (Uber, Cabify...), etc.

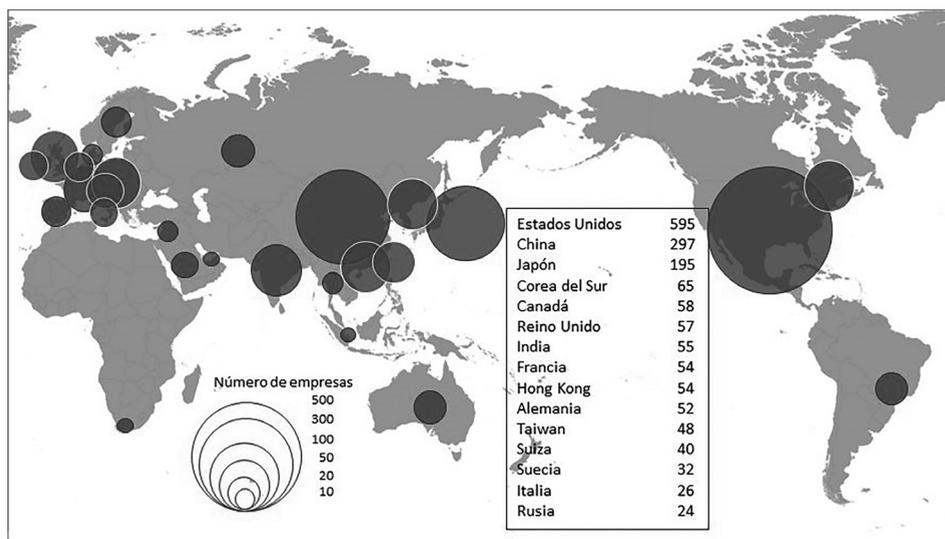
A esa concentración empresarial se añade otra territorial no menos significativa. Aunque el capital está, en buena medida, desnacionalizado y es casi imposible identificar la procedencia de los inversores que poseen las acciones de esas corporaciones, que además cambian de mano con relativa frecuencia, es habitual seguir considerando que tienen una nacionalidad determinada, que se vincula con su país de origen y la localización de su sede. Eso permite dibujar un mapa orientativo de unos desequilibrios espaciales cuya magnitud persiste, aunque el peso relativo de los diferentes territorios en cuanto a la presencia de estos centros de decisión ha conocido un desplazamiento en estas últimas cuatro décadas.

Así, según la misma fuente, las dos mil mayores empresas del mundo localizan su sede central en 58 países, pero tan sólo 10 de ellos cuentan con más de 50 sedes, sumando en conjunto 1.482, casi tres cuartas partes del total (74,1%),

una proporción que alcanza el 93,1% si se consideran los 27 países con más de 10 sedes. Tal como muestra el mapa de la Figura 3.2., los Estados ribereños del Pacífico -y secundariamente del Índico- alcanzan ya una significativa primacía, pues sólo Estados Unidos (595 sedes), China (297) y Japón (195) reúnen más de la mitad del total (1.087), cifra que asciende a 1.440 si se suman todos los demás países que tienen costa a esos océanos. Como contrapunto, en este ranking sólo aparecen 44 empresas con sede en algún país latinoamericano, junto a 25 en España y Portugal.

No obstante, una visión individualizada de estas corporaciones no llega a dar cuenta de su verdadera dimensión e influencia, pues son frecuentes las participaciones cruzadas y las alianzas estratégicas entre ellas, hasta constituir en ocasiones verdaderos conglomerados empresariales, dirigidos y controlados por una élite global que también ha conocido una notable ampliación en la era del capitalismo global.

Figura 3.2. Distribución por países de las 2000 mayores empresas del mundo en 2022*.



* Países con más de 10 empresas

Fuente: Forbes. *The Global 2000*, y elaboración propia.

A esa élite que algún autor calificó como los *amos del mundo* (Ziegler, 2004), pertenecen tanto los propietarios del capital, que pueden calificarse de nuevos rentistas, como los gestores de esas grandes compañías, que a sus elevados sala-

rios suelen añadir primas por rendimientos hasta alcanzar ingresos en ocasiones estratosféricos. Esta *clase capitalista transnacional* (Robinson, 2013), que en su mayoría procede de las grandes potencias económicas de nuestro tiempo, pero también de economías emergentes (India, Rusia, Golfo Pérsico...), reside por lo general en las grandes metrópolis globales, aunque se caracteriza por una elevada movilidad y mantiene estilos de vida similares, progresivamente segregados y en espacios exclusivos, justificando así lo que Ariño y Romero (2016) identificaron como la *secesión de los ricos*. Los rankings de grandes fortunas que, de forma periódica, publican revistas como Forbes, identifican sólo la punta del iceberg de un fenómeno que acentúa el escándalo de las enormes y crecientes desigualdades sociales en el mundo, pero ayudan a tomar conciencia de su desmesura actual (Caravaca, 2021).

De este modo, en su *World's Billionaires List* correspondiente a marzo de 2022, Forbes identifica un total de 2.668 personas en el mundo cuya fortuna estimada supera los mil millones de dólares, sumando en conjunto un patrimonio de 12,7 billones. Junto a las referencias mediáticas obligadas que representan los 219.000 millones atribuidos a Elon Musk (Tesla), o los 171.000 de Jeff Bezos (Amazon), pueden añadirse algunas cifras más para completar el panorama de forma algo más precisa:

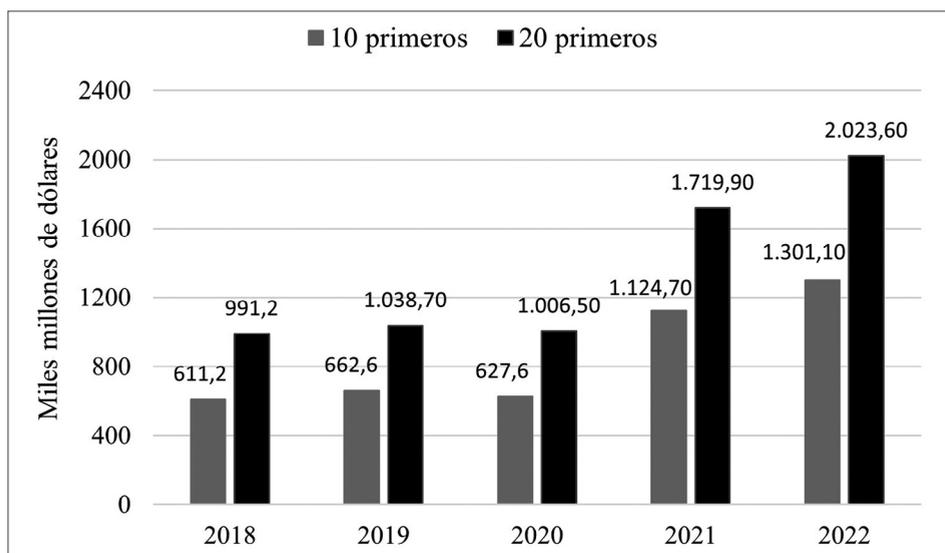
- los diez mayores patrimonios sumaron 1.301,1 miles de millones de dólares y hasta 2.023,6 si se añaden los diez situados a continuación
- con la sola salvedad de un muy ligero descenso en el año de la pandemia, esos patrimonios de los super-ricos no han dejado de crecer, especialmente en el último año, de modo que en 2022 duplican con creces (+104,2%) los contabilizados en 2018, siendo aún mayor (+112,9%) el crecimiento de los diez primeros (Figura 3.3)
- de nuevo en este caso, Estados Unidos (735 milmillonarios) y China (607) reúnen la mitad del total, como reflejo de una creciente bipolaridad en términos geoeconómicos que complementa la actual tendencia a la multipolaridad en términos geopolíticos.

Datos como estos parecen confirmar que estos tiempos de crisis para muchos, con la abundancia de dinero barato puesto en circulación para reactivar las economías, han generado un ambiente propicio para las Bolsas, para los negocios de muchas de estas grandes empresas y para el patrimonio de quienes las gobiernan y/o son sus propietarios.

La tendencia a la concentración empresarial es inherente a la lógica capitalista, en que la competencia en mercados abiertos entre firmas con recursos y capacidades desiguales favorece el crecimiento de unas a costa del declive o la

desaparición de otras. Pero se ha acentuado considerablemente en las últimas décadas, cuando la globalización de los mercados y su progresiva desregulación, que elimina diferentes tipos de barreras protectoras, acentúa la competencia entre empresas que operan en contextos muy diferente, lo que afecta a sus costes (salariales, financieros, fiscales, inmobiliarios, ambientales, etc.), otorgando ventajas comparativas a unas respecto a otras.

Figura 3.3. Patrimonio de los millonarios en el mundo, 2018-2022.



Fuente: Forbes. *World's Billionaires List*, 2022.

Al mismo tiempo, la práctica desaparición de las legislaciones antimonopolio nacidas en Estados Unidos hace algo más de un siglo, para frenar un proceso de concentración también intenso, facilitó ahora los movimientos de fusión y absorción entre empresas, favorecidos por la posibilidad de invertir y desinvertir de forma rápida. En otras palabras, puede afirmarse que a menor regulación más se favorece el poder corporativo de algunos grandes grupos. Por último, las sucesivas crisis de estos últimos años propiciaron la quiebra y el cierre de aquellas compañías con menor capacidad financiera y mayor endeudamiento, acelerando así una tendencia que ya era visible con anterioridad.

La principal consecuencia, que afecta de forma directa al funcionamiento actual del sistema, ha sido la creciente formación de oligopolios en los que un pequeño número de corporaciones gigantescas alcanzan un elevado poder de mercado, lo

que supone un sistema de competencia imperfecta que atenta de forma directa contra el mito del libre mercado. Son numerosos los autores que han incidido en la consolidación de esta tendencia (Tepper, 2020; Costas, 2020; Lynn, 2021...), de la que aquí nos limitaremos a considerar algunas implicaciones negativas sobre la economía global y su viabilidad.

La primera y más conocida es, sin duda, la frecuente realización de acuerdos -explícitos o implícitos- entre esas grandes firmas para el control de los precios, situándolos por encima del nivel teórico que alcanzarían en un mercado de competencia perfecta. Eso permite que sus márgenes de beneficios aumenten de forma considerable, no tanto debido a su elevada eficiencia y productividad como a su capacidad para extraer ganancias extraordinarias de esa posición dominante. Como ha escrito Stiglitz (2020: 103), “solíamos creer que las ganancias elevadas eran un signo del buen funcionamiento de la economía... Pero ahora sabemos que pueden provenir también de otras formas mejores de explotar a los consumidores, de discriminar los precios, de extraer la plusvalía del consumidor”, lo que redistribuye los ingresos en favor de las grandes firmas, sus propietarios y sus gestores.

Un segundo efecto negativo es que esas corporaciones erigen a menudo elevadas barreras de entrada que limitan la aparición de nuevos competidores mediante las economías de escala que obtienen por su tamaño, la propiedad de patentes y marcas, los elevados gastos en publicidad, el control de información sobre preferencias de los usuarios y consumidores, etc. Eso supone una competencia asimétrica respecto a las PYMEs, que también puede actuar como freno a la innovación -sobre todo aquella disruptiva, más radical y arriesgada- en aquellos casos en que la capacidad financiera de las grandes empresas les permite adquirir pequeñas firmas innovadoras, que podrían retarlas en algún segmento de su negocio.

Una tercera consecuencia es su capacidad para presionar a la baja los salarios y las condiciones laborales allí donde se implantan, ante la amenaza de desinversión y deslocalización, lo que reduce la capacidad negociadora de los trabajadores. Eso también les otorga una elevada fuerza en su negociación con los responsables públicos de muchos territorios para *orientar* la normativa laboral, obtener un trato especial en materia urbanística o ambiental, etc. A esa influencia política no es ajena su frecuente asociación para constituir *lobbies* capaces de presionar eficazmente sobre los gobiernos y los organismos internacionales en beneficio de intereses comunes. Esa tarea, que a menudo cuenta con el apoyo de medios de comunicación bajo su control, incluye frenar todas aquellas iniciativas que han pretendido regular la globalización, obstaculizar la consolidación de estos oligopolios, o reequilibrar el reparto de sus beneficios, desde el

establecimiento de una tasa a las transacciones financieras internacionales, a la subida de impuestos a las grandes empresas y fortunas, etc.

En relación a esto último, las grandes corporaciones son también principales protagonistas de las prácticas de elusión fiscal, realizadas a menudo mediante la compraventa de bienes y, sobre todo, servicios entre sus diferentes establecimientos a precios de conveniencia, con objeto de desplazar buena parte de sus beneficios anuales a territorios de baja tributación, incluidos paraísos fiscales. Tales estrategias, consideradas legales (a diferencia de la evasión fiscal), suelen identificarse con diferentes eufemismos que buscan disimular su escasa ética (ingeniería fiscal, optimización fiscal, prácticas fiscales agresivas...) y aprovechan la falta de armonización en materia de impuestos dentro de una economía altamente globalizada, pero con legislaciones estatales diversas que benefician sus intereses. Esta situación de inequidad se convierte en un reto de especial importancia en tiempos como los actuales, cuando las crisis y sus elevados costes económicos y sociales exigen unos recursos públicos aún mayores para paliarlos.

En todo caso, lo comentado hasta ahora refleja tan sólo algunas tendencias generales que no consideran las características y comportamientos de diferentes tipos de actores corporativos con estrategias no siempre coincidentes. De ahí la conveniencia de diferenciar ahora entre las grandes entidades financieras y las empresas transnacionales, como principales beneficiarios de esta economía oligopolizada.

3.3. Los gigantes financieros como poder hegemónico.

Como parte esencial del régimen de acumulación financiarizado que caracteriza al capitalismo global, los actores financieros han adquirido una posición hegemónica en el control y la gestión de buena parte de la actividad económica. Pero también “pilotan y organizan amplia y concretamente, mediante sus estrategias, la vida cotidiana y la acción diaria de miles de millones de individuos, a veces hasta en los espacios más olvidados del planeta” (Carroué, 2015: 100). Al mismo tiempo, si la concentración del capital y la expansión de grandes conglomerados empresariales son tendencias comunes a muchas actividades, alcanza niveles especialmente elevados en el sector financiero, donde sus grandes corporaciones proyectan su influencia sobre el sistema en su conjunto. Por eso se ha señalado que “representan el poder sobre el poder, la última instancia que determina lo que ocurre no sólo en las demás industrias y servicios, sino también en la política, en los medios de comunicación, en la cultura y la vida cotidiana de cualquier persona” (Torres, 2020: 20).

Entre los diferentes tipos de operadores financieros, los bancos son los de mayor tradición e importancia en la mayoría de países como actores esenciales en la

historia del capitalismo desde sus orígenes. Se trata de entidades que cumplen funciones diversas, desde la captación del ahorro, la transferencia de dinero y otros medios de pago, junto a la concesión de créditos con intereses a particulares, empresas o los propios Estados, la realización de inversiones y la participación en el capital y el control de numerosas empresas, hasta la presencia activa en los diferentes mercados de capital (acciones, bonos, divisas, derivados...). Si las primeras fueron siempre características de los bancos comerciales y las restantes de los bancos de inversión, la eliminación de restricciones en tiempos de neoliberalismo permite que en la actualidad buena parte de las entidades tengan segmentos de su negocio en todas esas áreas.

Su poder tradicional se deriva de su capacidad para dotar o privar de financiación a los restantes actores económicos y, de ese modo, generar dinero ficticio al prestar cantidades elevadas con una cobertura de recursos propios muy inferior, que define su mayor o menor grado de apalancamiento y, por tanto, de riesgo. Pero ese poder ha aumentado a medida que se profundizaba la bancarización de las economías, es decir, la dependencia de los préstamos, así como de los productos y servicios bancarios, por parte de familias y empresas, así como la prohibición de que los bancos centrales financien de forma directa a los Estados -otro éxito de la agenda neoliberal-, siendo ahora la banca privada quien se encarga de comprar la deuda pública que estos emiten en los mercados y negociar con ella.

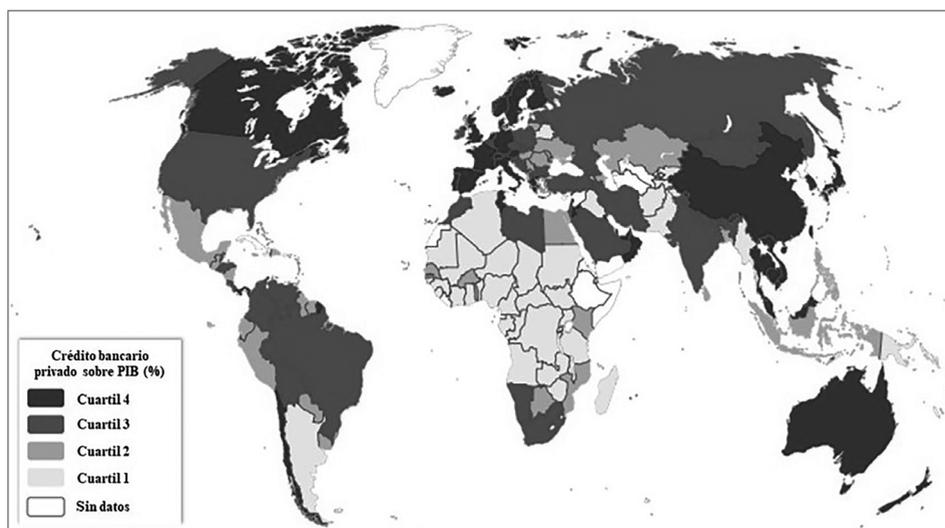
Dos simples indicadores pueden dar cuenta de esa elevada penetración bancaria, así como su desigual importancia según países. Según el *Global Financial Development Report, 2019/2020* del Banco Mundial, la proporción de adultos (15 años o más) que tienen cuenta corriente en una institución financiera es del 58,0% en el mundo, pero alcanza el 89,6% en los países de renta alta frente al 23,4% en los de renta baja. Son un total de 32 los que superan el 90%, con Finlandia (99,8%), Noruega (99,7%), Suecia (99,7%), Canadá (99,7%) y Países Bajos (99,6%) a la cabeza (España: 93,8%). Incluso en una región de renta media como América Latina (46,3%), las diferencias son significativas entre niveles superiores al 70% en Jamaica (78,3%), Chile (73,8%), Venezuela (73,2%) o Brasil (70,1%), frente a otros por debajo de la mitad de esa cifra como México (35,1%), Paraguay (31,1%), El Salvador (29,3%), Nicaragua (28,4%) o Haití (28,2%).

Mayor significado tiene la proporción de créditos bancarios al sector privado respecto al PIB, lo que equivale a su nivel de endeudamiento, menos comentado con frecuencia respecto al endeudamiento público, pero no menos importante. Con un promedio mundial del 52,2%, los países de renta alta alcanzan el 84,4% (17,6% los de renta baja), pero en 21 casos la deuda privada ya supera el 100% del PIB, con una distribución espacial reflejada en el mapa de la Figura 3.4., que agrupa a los países según cuartiles de endeudamiento. Los valores máximos se

registran en Hong Kong (209,3%), Suiza (170,6%), Dinamarca (166,4%) o Canadá (164,5%), con cifras también muy elevadas en otras potencias económicas como China (146,4%), Australia (133,4%), Corea del Sur (130,6%) o Reino Unido (131,4%). Por su parte, en América Latina los países más bancarizados son, en su mayoría, los más endeudados, con Chile (77,5%), Panamá (76,7%) y Brasil (63,1%) por encima del resto (España: 112,6%).

En resumen, una parte del bienestar (préstamos hipotecarios y al consumo) y la mayor inversión productiva en los países más prósperos se ha logrado mediante un elevado endeudamiento con los bancos de familias y empresas, convirtiendo en bastante real la afirmación de que “la deuda de los consumidores es la sangre de nuestra economía” (Graeber, 2012: 12). Esta situación, que siempre puede verse como una amenaza latente, se convierte en un problema grave cuando aumentan las tasas de interés de los préstamos concedidos, pues con ello repuntan la morosidad y los impagos, lo que conduce a menudo a procesos de desposesión que tienen en los desahucios hipotecarios su mejor exponente.

Figura 3.4. Niveles de endeudamiento privado sobre PIB de los países del mundo en 2020.



Fuente: *Global Financial Development Report, 2019-2020.*

A lo largo de su historia, el sector bancario ha estado sometido a numerosas reestructuraciones, que se aceleraron y profundizaron tras las grandes crisis capitalistas, por lo que han sido especialmente importantes en las últimas décadas.

Entre otras transformaciones que incluyen, por ejemplo, su progresiva internacionalización y privatización, con el notable adelgazamiento de la banca pública, destaca la creciente concentración en un número relativamente limitado de grandes entidades de crédito, lo que se traduce en la formación de un verdadero oligopolio bancario mundial (Morin, 2015).

En 2011, tras la crisis financiera, el Consejo de Estabilidad Financiera creado dos años antes recibió del G-20 el encargo de identificar aquellos bancos y compañías de seguros que, por su dimensión y sus interrelaciones, podrían generar un riesgo sistémico en caso de quiebra, identificando un total de 28 bancos (junto a 9 aseguradoras). Pero, desde entonces, el proceso de concentración se ha acentuado y hay que pensar que son algunas más las entidades calificadas como *demasiado grandes para caer*, con una posición dominante en los principales mercados -incluidos los interbancarios donde se fijan las tasas de interés (Euribor, Libor, Tibor) que sirven de referencia al conjunto de operadores financieros. Esa posición les otorga el poder de ser rescatadas por los gobiernos y los bancos centrales mediante enormes inyecciones de liquidez cuando la permanencia de su negocio se ve en peligro, a costa de un elevado endeudamiento público que socializa sus pérdidas.

Son muchas las cifras que pueden utilizarse para medir sus principales dimensiones y, pese a ello, la cuantificación no es capaz de valorar su verdadera influencia sobre sociedades, empresas y gobiernos. Por ello, nos limitaremos a considerar el tamaño que alcanza esta élite bancaria a través del valor de todos los activos que poseen los veinte mayores bancos del mundo en 2022, comparando esas cifras con las de tres años antes, previas a las crisis pandémica y geopolítica (Tabla 3.2.).

La suma de sus activos, que supera los 70 billones de dólares, resulta una cifra equivalente al 74% del PIB mundial y creció un 25% en los tres últimos años, pese a las graves dificultades enfrentadas por la economía global, duplicando así con creces el incremento del PIB (11,2%). Un segundo rasgo destacable es la permanencia en la localización de todos los centros de dirección de estos gigantes financieros en los países de la Tríada, pero con un notable desplazamiento en dirección a Asia. Ahora los bancos chinos son los más numerosos, con un tercio del total, pero además ocupan ya las cuatro primeras posiciones como muestra de su rápida conversión en primera potencia no sólo industrial sino también bancaria. Por su parte, ocho bancos tienen su sede en la Unión Europea (de ellos cinco en Francia), que tiene el mismo número en este *ranking* que Estados Unidos, mientras Canadá y Reino Unido completan la lista con dos cada uno. El vuelco en la balanza del poder bancario resulta muy evidente si se considera que entre los 28 bancos sistémicos identificados en 2011 sólo se incluyó uno chino, frente a quince europeos, ocho norteamericanos y tres japoneses.

Tabla 3.2. Mayores bancos del mundo por volumen de activos en 2022 y evolución desde 2019.

Bancos	País	Miles mills. dólares 2022	Miles mills. dólares 2019	Evolución 2019-22 (%)
Industrial&Commercial Bank China	China	5.536,50	3.912,60	41,50
China Construction Bank	China	4.762,50	3.382,40	40,80
Agricultural Bank of China	China	4.575,90	3.293,10	38,95
Bank of China Ltd.	China	4.206,50	3.242,00	29,75
JP Morgan Chase	EE.UU.	3.743,60	2.727,40	37,26
Mitsubishi UFJ Financial Group	Japón	3.176,80	2.846,10	11,62
Bank of America	EE.UU.	3.169,50	2.395,90	32,29
HSBC Holdings	Reino Unido	2.953,60	2.659,00	11,08
BNP Paribas	Francia	2.905,80	2.332,70	24,57
Crédit Agricole Group	Francia	2.674,30	2.221,10	20,40
Citigroup	EE.UU.	2.291,40	1.988,20	15,25
Sumitomo Mitsui Financial Group	Japón	2.176,90	1.861,60	16,94
Postal Savings Bank of China	China	1.981,50	1.465,80	35,18
Mizuho Financial Group	Japón	1.957,90	1.845,20	6,11
Wells Fargo&Co.	EE.UU.	1.948,10	1.923,40	1,28
Barclays PLC	Reino Unido	1.874,40	1.585,00	18,26
Bank of Communications Co.	China	1.836,40	1.439,50	27,57
Banco Santander	España	1.814,90	1.699,60	6,78
Groupe BPCE	Francia	1.724,10	1.521,60	13,31
Société Générale	Francia	1.665,50	1.579,40	5,45
Total 20 Bancos	-	70.601,70	56.464,10	25,04

Fuente: *S&P Global Market Intelligence, Global Bank Directory*, y elaboración propia.

Pero tal vez el indicador que mejor resume su influencia es considerar que algunos de estos bancos poseen activos cuyo valor es equivalente, e incluso superior, al de toda la producción anual obtenida en su país de origen pues, pese a tratarse de variables diferentes, sí ponen de manifiesto su respectivo peso económico a la hora de negociar con los gobiernos y la especial capacidad de esas entidades financieras para movilizar grandes sumas de capital. Así, por ejemplo, los cuatro mayores bancos chinos cuentan con activos equivalentes al 108% del actual PIB de China, una cifra idéntica a la que representan los dos mayores bancos japo-

neses respecto al de su país. Pero esa relación asimétrica resulta aún mayor en Reino Unido, donde el HSBC dispone de recursos equivalentes al 93% del PIB británico, de Francia en el caso de BNP Paribas (99%) y, especialmente, de España, donde los activos propiedad del Banco Santander suman 1,8 billones de dólares, frente a 1,4 billones del PIB español (127%).

Si la observación se amplía a los 100 mayores bancos, se modifica hasta cierto punto su distribución geográfica, pues ahora los bancos con sede en la Unión Europea (30) superan a los radicados en China (19) o Estados Unidos (12). Aunque los países de la Tríada aún concentran tres cuartas partes del total, aparecen sedes en algunos países emergentes como Corea del Sur (6), Australia (4), Singapur (3) o Brasil (3). La mayor parte de esas corporaciones bancarias tienen sus sedes centrales en un número limitado de metrópolis globales (Nueva York, Londres, Pekín, Shanghai, Hong Kong, París, Tokio, Zurich...), desde donde irradian su poder global.

Algo similar ocurre ahora con los principales inversores institucionales, que hoy compiten y colaboran con ellos en cuanto a su capacidad para ejercer esa mezcla de coacción y persuasión que les permite dominar los mercados financieros y, a través de ellos, la economía global en su propio beneficio. Esa emergencia de intermediarios no bancarios, cuyo protagonismo no se remonta más allá del último medio siglo, ha dado lugar a una verdadera “constelación de diferentes actores financieros que son centrales en el funcionamiento diario de las finanzas” (Hall, 2018: 55), multiplicando los productos que se ofrecen y los riesgos para el sistema.

Estos inversores institucionales se definen como sociedades de gestión colectiva de fondos, en parte propios, pero sobre todo ajenos, que invierten ese dinero de bancos, empresas, instituciones y particulares teniendo como objetivo maximizar su rentabilidad, a cambio de recibir unos ingresos fijos por su gestión y elevadas comisiones por las operaciones que realizan. Su tipología es muy amplia, pues incluyen entidades con larga tradición como las compañías de seguros y los fondos de pensiones; pero, sobre todo, una gran variedad de fondos de inversión con objetivos diversos.

Aquí se integran desde los fondos de capital privado (*private equities*), que invierten en empresas diferenciando los de capital-riesgo (*venture capital*), que financian firmas emergentes, y los de compra apalancada (*leverage buyout*, o LBO), que compran empresas consolidadas, hasta los fondos mutuos (*mutual funds*), que adquieren todo tipo de activos financieros. También los fondos especulativos (*hedge funds*), especializados en productos financieros de alto riesgo, los fondos de inversión inmobiliaria (*real-estate funds*), dedicados a la adquisición de viviendas, suelo e inmuebles empresariales para su puesta en el merca-

do, y los fondos soberanos (*sovereign wealth funds*), propiedad de diferentes Estados, aunque también en este caso los de mayor tamaño suelen abarcar múltiples segmentos de negocio.

Aunque el capital que gestionan, las estrategias que aplican y su organización espacial son diferentes y por ello han sido objeto de análisis individualizados y comparativos (Méndez, 2018), aquí nos limitaremos a considerar su dimensión y su decisiva influencia sobre la lógica empresarial más característica de este periodo de capitalismo global. Esos dos aspectos se relacionan de forma directa con su creciente poder. Por un lado, derivado de los ingentes volúmenes de capital *nómada*, en búsqueda constante de rentabilidad, que han sido capaces de captar. Por otro, su conversión en accionistas de referencia en buena parte de las grandes empresas cotizadas en Bolsa de sectores muy diversos, o propietarios directos de muchas otras, que gestionan con objetivos de corto plazo diferentes a los que eran habituales en una lógica productiva y no financiera, lo que también afecta a su implantación territorial.

Según el informe anual de la consultora Willis Towers Watson sobre los 500 mayores inversores institucionales del mundo por el valor de los activos que gestionan, si en 2005 -antes de la crisis financiera- este se situaba en 40,3 billones de dólares, se duplicó con creces en la década siguiente y alcanzó los 119,5 billones al finalizar 2020, con un aumento del 14,5% en ese año de la pandemia (WTW, 2021). De ellos, un total de 70,6 billones son gestionados por fondos con sede en Estados Unidos (59,1% del total), aunque ese capital puede proceder de cualquier lugar, otros 34,8 billones por fondos radicados en Europa (29,1%) y 6,2 billones por los originarios de Japón (5,8%), con muy escasa presencia del resto del mundo, incluidas China y otras economías emergentes. El desmesurado tamaño de algunos de estos gestores de fondos, que han convertido la figura del *inversor* en protagonista destacado de la economía global, se comprueba en la Tabla 3.3., que incorpora también algunos bancos de inversión y aseguradoras.

Aunque la tabla ya muestra el poder que mantiene un capitalismo estadounidense que controla buena parte de estos cuarenta mayores fondos, si limitamos la observación a los veinte primeros, que gestionan hasta el 44% del capital correspondiente a los 500 mayores, nada menos que catorce son originarios de Estados Unidos. Su máximo exponente desde hace ya bastantes años es, sin duda, BlackRock, el fondo con sede central en Manhattan y que en diciembre de 2021 contaba con 89 oficinas en el mundo, localizadas en 36 países, en las que trabajaban unos 18.000 empleados para gestionar unos activos estimados en 8,677 billones de dólares, lo que le permite tener una presencia decisiva en muchas de las principales Bolsas del mundo, como accionista destacado en muchas de las principales empresas que en ellas cotizan.

Si se desciende en la lista, los tres siguientes (Vanguard Group, Fidelity Investments y State Street Global) son también estadounidenses y cuentan con activos por valor de otros 14,225 billones de dólares. Negociar de forma equilibrada con estos colosos y el enorme poder de su dinero resulta muy difícil para empresas y gobiernos, atraídos por la posible llegada de grandes inversiones o amenazados por la posible desinversión. Esa influencia les ha permitido infiltrarse en todos los sectores de la economía para imponer sus criterios en la gestión de muchas empresas y eso resulta particularmente visible e importante en el caso de las grandes firmas multinacionales, que son el tercer actor corporativo esencial para comprender el capitalismo global, algunos de sus excesos y el desorden resultante.

Tabla 3.3. Principales inversores institucionales del mundo por volumen de activos en 2020.

Inversores institucionales	País	Billones dólares	Inversores institucionales	País	Billones dólares
1. BlackRock	EE.UU.	8,677	11. Legal&General Group	R.Unido	1,736
2. Vanguard Group	EE.UU.	7,149	12. Prudential Financial	EE.UU.	1,721
3. Fidelity Investments	EE.UU.	3,609	13. UBS	Suiza	1,641
4. State Street Global	EE.UU.	3,467	14. Franklin Templeton	EE.UU.	1,498
5. Allianz Group	Alemania	2,934	15. Morgan Stanley	EE.UU.	1,475
6. JP Morgan Chase	EE.UU.	2,716	16. T.Rowe Price	EE.UU.	1,470
7. Capital Group	EE.UU.	2,384	17. Wells Fargo	EE.UU.	1,455
8. BNY Mellon	EE.UU.	2,211	18. BNP Paribas	Francia	1,431
9. Goldman Sachs Group	EE.UU.	2,145	19. Northern Trust	EE.UU.	1,405
10. Amundi	Francia	2,126	20. Natixis Investment	Francia	1,390

Fuente: Willis Towers Watson. Thinking Ahead Institute, *The world's largest 500 asset managers*, 2021.

3.4. Empresas multinacionales, gobernanza corporativa y anclaje territorial.

Se cumple medio siglo desde que el entonces presidente de Chile, Salvador Allende, en su discurso ante la Asamblea General de Naciones Unidas el 4 de diciembre de 1972, afirmó que “estamos ante un verdadero conflicto frontal entre las grandes corporaciones y los Estados. Estos aparecen interferidos en sus decisiones fundamentales por organizaciones globales que no dependen de ningún Estado y cuyas actividades no responden ni están fiscalizadas por ningún Parlamento, por ninguna institución representativa del interés colectivo” (Allende, 1978: 149). Este planteamiento crítico se hacía eco de la creciente disociación entre las lógicas de funcionamiento de empresas que adoptan una estrategia supranacional y unos

Estados que operan en ámbitos más restringidos. Lo ocurrido desde entonces no ha hecho sino confirmar y reforzar una tendencia al crecimiento de la influencia ejercida por estos actores para los que “las fronteras nacionales constituyen, en realidad, barreras de humo” (Hymer, 1982: 212), cuyo exponente ha sido, desde hace décadas, la gran empresa multinacional o transnacional, considerada como “motor y modeladora de la economía global” (Dicken, 2015: 114).

Puede afirmarse que, al menos desde la primera revolución industrial, el tamaño medio de las empresas ha tendido a crecer, alcanzando su cénit, por el momento, en estas compañías con actividad en buena parte del mundo. Definidas como aquellas que operan en diferentes países y realizan parte de su negocio fuera del originario -que, en su definición original de 1973, la UNCTAD fijó en un mínimo de seis países y un 25% de sus ingresos-, se estima que en la actualidad pueden situarse en no menos de cien mil, con más de un millón de filiales repartidas por el mundo, que intervienen en más de dos terceras partes de los flujos comerciales internacionales.

Aunque existen precedentes históricos, una primera oleada de empresas multinacionales surgió a comienzos del siglo XX, cuando firmas principalmente estadounidenses, que habían crecido en su amplio mercado interno, comenzaron a localizar centros de trabajo en otros países. La segunda oleada se produjo en las décadas de crecimiento económico posteriores a la Segunda Guerra Mundial, ampliándose el número de países de origen al incorporarse bastantes empresas europeas y japonesas. Pero su mayor expansión acompañó el despliegue de la globalización capitalista en las últimas cuatro décadas, que multiplicó su número y complejidad hasta constituir verdaderas *empresas red*, con numerosos establecimientos espacialmente dispersos, pero funcionalmente interrelacionados, que controlan *redes de empresas* proveedoras y subcontratadas muy dependientes de sus decisiones estratégicas.

Estas empresas están presentes en todo tipo de sectores, pero su peso relativo es particularmente elevado en aquellos de alta intensidad tecnológica y exigencia de importantes recursos de conocimiento (industria electrónica e informática, telefonía, redes y plataformas digitales, telecomunicaciones, aeronáutica, farmacéutica, etc.). También en sectores básicos que exigen elevadas inversiones en capital fijo y necesitan grandes volúmenes de producción para ser rentables (hidrocarburos, minería, siderurgia, automotriz, etc.), en grandes distribuidoras de bienes de consumo y en diferentes tipos de servicios (consultoría de negocios e ingeniería, sanidad privada, etc.). No obstante, su poder real supera en ocasiones una simplista divisorio sectorial, con empresas que desbordan esos límites al incorporar segmentos de su negocio en varios sectores. Es, por ejemplo, el caso de Amazon, pues “además de tienda, es una plataforma comercial, una red de

distribución y logística, un servicio de pago, una agencia de crédito, una casa de subastas, una destacada editorial, una productora de cine y televisión, una casa de diseño de modas, un fabricante de aparatos y una importante proveedora de espacio en la nube” (Naím, 2022: 161).

Tabla 3.4. Principales empresas transnacionales del mundo por volumen de ventas en 2021.

Empresa	Activos (mills.dóls.)		Ventas (mills.dóls.)		Empleos		ITN (%)
	Exterior	Total	Exterior	Total	Exterior	Total	
Walmart	51 181	252 496	102 459	572 754	600 000	2 300 000	21,4
Amazon	86 143	420 549	155 816	469 822	329 373	1 608 000	24,7
Apple	100 005	351 002	212 511	365 817	43 877	154 000	38,4
Saudi Aramco	98 915	576 717	121 190	359 181	11 748	68 493	22,7
Sinopec-China Petrochem.	65 791	265 197	59 801	305 202	34 222	553 833	16,9
China National Petroleum	129 200	625 390	111 599	299 188	121 197	1 242 245	22,6
Volkswagen Group	262 835	598 719	243 201	295 745	373 000	667 000	60,7
Toyota Motor Corporation	319 475	522 471	206 121	279 216	219 388	366 283	65,0
Exxon Mobil Corporation	197 420	338 923	172 426	276 692	25 200	63 000	53,5
Shell	367 818	404 379	239 658	261 504	56 000	82 000	83,6
Alphabet	98 628	359 268	139 124	257 637	42 963	156 500	36,3
Samsung Electronics	92 349	358 882	205 702	244 089	161 607	267 937	56,8
Trafigura Group	68 140	90 066	137 741	231 308	6 598	9 031	69,4
Total Energies	298 425	332 380	172 322	218 243	58 050	101 309	75,3
Hon Hai Precision Ind.	137 194	140 802	209 630	214 595	855 916	878 429	97,5
Glencore	104 703	127 510	139 467	203 751	130 483	135 000	82,4
Mercedes-Benz Group	144 607	294 293	169 677	198 547	28 286	172 425	50,3
Stellantis	194 548	194 548	157 892	176 618	130 788	281 595	78,6
Microsoft Corporation	135 685	333 779	84 135	168 088	78 000	181 000	44,6
Chevron Corporation	161 158	239 535	90 317	162 465	22 968	42 595	58,9

Fuente: UNCTAD. *World Investment Report 2022*.

Son numerosos los indicadores que reflejan la magnitud que han alcanzado las principales empresas multinacionales. Pero, si bien se considera que las cifras son necesarias para precisar, también ocurre que cuando son excesivas pueden ocultar el argumento, o disimular su ausencia. Por ello, ahora nos limitaremos a sintetizar algunas básicas en la Tabla 3.4., que ordena las 20 mayores empresas no financieras del mundo por su cifra de ventas al finalizar 2021, aunque añadiendo también el valor de sus activos y el volumen de empleo, que modifican sus posiciones relativas en el *ranking*.

Pero un aspecto que merece destacarse y que recuerda el sentido de incorporar una perspectiva territorial a consideraciones meramente económicas, es que estas multinacionales son también una de las manifestaciones más tangibles de la globalización, con la localización de numerosos establecimientos industriales o de servicios en lugares concretos, donde generan a menudo efectos multiplicadores positivos sobre el entorno (empleo, ingresos, infraestructuras, dinamización de proveedores...), pero también en bastantes ocasiones externalidades negativas (destrucción o desorganización de economías locales, expulsión de competidores, deterioro ambiental...). Al mismo tiempo, cada uno de esos centros de trabajo conecta ese lugar con otros muchos, a menudo distantes, generando redes de flujos -de mercancías, capital, información, conocimiento y trabajadores- que dan lugar a una división espacial del trabajo a diferentes escalas. Por ello, “en contraste con la hiper-realidad y los espacios virtuales de las redes financieras globales, las redes organizativas de las multinacionales parecen reflejar una geografía económica de la globalización más tangible y material” (Mackinnon y Cumbers, 2014: 119), que permite localizaciones concretas sobre un mapa.

Al mismo tiempo, sus diferentes estructuras organizativas se traducen en muy diversas geografías, pues el mito de que estas empresas que operan a escala global están liberadas de todo vínculo territorial no se sostiene en cuanto se profundiza en su funcionamiento interno. Una primera evidencia la ofrece la propia Tabla 3.4., al comparar los valores totales de cada empresa con los correspondientes a los establecimientos fuera de su país de origen. El índice de transnacionalización (ITN), que es el promedio de la proporción de activos, ventas y empleos que estas empresas tienen en el exterior, resulta un indicador sintético de esa diversidad.

Una primera observación apunta que el trasvase de actividad fuera de sus fronteras no supone una total *desnacionalización* de esas empresas, pues algo más de un 50% de su actividad permanece, en promedio, dentro del país donde nacieron, algo que no necesariamente ocurre con su capital, es decir, con la procedencia de sus propietarios. Una segunda observación apunta que niveles del

índice inferiores al 40% predominan en empresas chinas -que en bastantes casos han mantenido hasta ahora una estrategia exportadora desde su propio territorio-, en empresas de sectores ligados a recursos naturales (Aramco, Sinopec) y en empresas estadounidenses o japonesas que mantienen una parte aún significativa de su actividad en el propio país (Wallmart, Amazon, General Motors, Ford Motor, Mitsubishi, Nippon Telegraph&Telephone). Como contrapunto, hasta seis de esas veinte compañías tienen ya más de dos tercios de su actividad en el exterior, con tres casos (Hon Hai Precision, Glencore, Shell) en que superan el 80%.

Otra característica geográfica destacada es la permanencia de las sedes sociales y buena parte de las funciones de dirección, gestión e I+D+i -con los servicios de alto valor añadido internos y externos asociados- en el país de origen, especialmente en sus grandes áreas urbanas, mientras se deslocalizan otras tareas de menor rango. Una distinción básica en este sentido se produce entre las empresas que presentan una estrategia de localización *multidoméstica*, con filiales que realizan actividades similares en diferentes países para abastecer sus mercados internos, frente a las que aplican una estrategia global, en que los diferentes centros de trabajo están especializados en tareas o productos distintos para aprovechar las ventajas comparativas de cada lugar (costes salariales, recursos naturales, bajos impuestos, saber hacer local...), realizándose luego el ensamblaje final en otras localizaciones.

Esa división internacional del trabajo, llevada en las últimas décadas a niveles extremos por razones vinculadas a la obtención de mayores plusvalías, ha dado origen a cadenas de producción y suministro progresivamente extensas, densas y complejas, que pueden aumentar esa rentabilidad, pero a costa de hacerlo también con los riesgos, tal como se analizará en el siguiente capítulo. Tanto este aspecto como la evolución en las estrategias de crecimiento aplicadas por estas grandes empresas, que en las últimas décadas tienden a implantarse en otros países menos por la instalación de nuevas filiales (crecimiento interno) que mediante la compra de empresas locales (crecimiento externo), eliminando de paso posibles competidores, nos pone en contacto con la lógica que hoy predomina, identificable con el concepto de financiarización.

Su origen está en la creciente participación de las entidades financieras -bancos, aseguradoras y, sobre todo, fondos de inversión- en el capital de estas empresas, bien como accionistas o como propietarios. Eso ha supuesto la traslación de criterios financieros a su gestión, imponiendo una gobernanza corporativa destinada a generar valor para el accionista o el inversor a corto plazo, frente al objetivo de reinvertir una parte importante de los beneficios para consolidar la empresa y asegurar su rentabilidad a medio/largo plazo, lo que a veces se identifica con

la sustitución del modelo *stakeholder* por el *shareholder* (Aglietta y Rebérioux, 2005). Esa estrategia, que tiene como objetivo la creación de valor accionarial y por horizonte el mercado global, modifica la orientación de la actual economía capitalista y tiene implicaciones espaciales directas, lo que puede sintetizarse en la importancia que ahora se concede a cierto tipo de acciones:

- Los objetivos financieros son prioritarios, estableciendo una tasa de rentabilidad anual mínima sobre el capital propio que en bastantes casos parece situarse en el 15% -muy por encima del crecimiento medio de la economía, de los salarios y de la tasa de interés del capital- para que los accionistas mantengan su inversión y no la trasladen a otra empresa o actividad.
- Esa remuneración se obtiene mediante el reparto anual de dividendos entre esos accionistas, lo que reduce la recapitalización necesaria para mejorar la eficiencia y productividad de la propia empresa y de la economía en su conjunto, a cambio de atraer nuevos inversores y elevar así el valor de las acciones, lo que también se consigue mediante su recompra en el mercado, incluso a costa de endeudarse y aumentar los riesgos; eso supone disociar la tasa de beneficio de muchas empresas, que puede mantenerse elevada, respecto de la tasa de acumulación de capital, que tiende a decrecer.
- Tales estrategias de revalorización alcanzan su mejor reflejo en las multinacionales tecnológicas líderes, que son con diferencia las que alcanzan un mayor valor de mercado; según el *ranking* publicado por Price Waterhouse Coopers, en marzo de 2022 Apple era la empresa mundial más valorada (2,850 billones de dólares), seguida por Microsoft (2,311), Alphabet (1,812), Amazon (1,659) y Tesla (1,114), sólo acompañadas en la cima de la pirámide por la petrolera saudí Aramco (2,298).
- Las empresas sometidas a esta lógica financiera suelen experimentar frecuentes reestructuraciones para optimizar la rentabilidad de cada uno de sus establecimientos e, incluso, departamentos, lo que a menudo conduce a externalizar tareas a otras empresas cuyo trabajo se subcontrata por resultar más barato o especializado y a deslocalizar aquellas que no alcanzan la rentabilidad deseada hacia lugares con menores costes.
- Eso supone, con frecuencia, el cierre de fábricas u oficinas que daban beneficios, pero que ahora no se consideran suficientes frente a otras alternativas, con el impacto sociolaboral consiguiente en ese territorio donde se produce la reducción de actividad; pero también favorece periódicos ajustes a la baja de las plantillas laborales, que reducen los

costes operativos a corto plazo y son siempre bien recibidos por los mercados, aumentando el valor de las acciones.

- Todo ello extrema la dimensión de la brecha entre la remuneración del capital (inversores, accionistas, propietarios) y de unos gestores con elevados salarios y primas anuales por resultados, respecto a la de unos trabajadores sometidos a la presión que conllevan esas frecuentes reestructuraciones, con la consiguiente pérdida de expectativas profesionales -e incluso personales- a medio y largo plazo que eso acarrea.
- Por último, aunque los procesos de deslocalización ya existían previamente, se han intensificado y acelerado con la imposición de una lógica que convierte a los centros de trabajo de estas grandes multinacionales en poco más que puntos sobre un mapa, que pueden eliminarse o sustituirse por razones ajenas y difíciles de controlar desde esos territorios y sus gobiernos. Aunque es cierto que la creación de un entorno competitivo para esas empresas (elevada productividad del trabajo, buenas infraestructuras, creación de un *cluster* de proveedores, etc.) puede favorecer cierto arraigo en determinadas regiones, en conjunto se observa una tendencia al aumento del *desanclaje* geográfico.

El resultado final de este tipo de estrategias, que a partir de las grandes empresas multinacionales se ha difundido a muchas otras, es un incremento de la inestabilidad para buena parte de los trabajadores y territorios implicados, pero también para el capitalismo global en su conjunto. Pero, llegados a este punto, es necesario recordar que esta hegemonía de los actores privados es indisoluble de la hegemonía alcanzada por la racionalidad neoliberal (Laval y Dardot, 2013), lo que conduce, necesariamente, a revisar la acción llevada a cabo por el Estado en este contexto.

3.5. Estados en la globalización neoliberal: ¿declive o reestructuración?

Aceptar el creciente poder corporativo que representan los actores identificados hasta el momento y, como resultado, la asimetría en la capacidad estratégica de que disponen a la hora de imponer sus objetivos en la dinámica económica no puede suponer un olvido o menosprecio de las importantes funciones que mantiene el Estado para “elaborar, decidir, legitimar, actuar y controlar las reglas del juego de la globalización” (Chavaigneux, 2018: 9), pese a los reiterados argumentos en su contra.

En efecto, la consolidación del capitalismo global popularizó el discurso sobre la decreciente importancia del Estado en las relaciones de poder entre actores, tanto en los asuntos internos de cada país como en los internacionales.

La hegemonía del pensamiento neoliberal y de sus prácticas favoreció la desregulación o liberalización de todo tipo de procesos y mercados (de capital, trabajo, productos o servicios), limitó el gasto público bajo el paradigma de la austeridad y la disciplina fiscal para evitar el supuesto derroche que supone un gasto social excesivo, al tiempo que privatizó empresas y servicios públicos, o debilitó el planeamiento y la ordenación territorial en beneficio de un urbanismo más *flexible* y acorde con los intereses de los inversores. También difundió el axioma de que *menos Estado y más mercado* aseguraban mayor eficiencia, incentivaban el emprendimiento, la inversión y el empleo, conduciendo así a un mayor bienestar.

La idea de que se asistía a una progresiva *retirada del Estado* frente al avance del poder corporativo, junto a la conciencia de que la nueva economía exigía de forma casi inevitable un *Estado mínimo* con funciones meramente subsidiarias, pareció consolidar una imagen de progresiva irrelevancia de los Estados en esta fase de desarrollo del capitalismo. En este contexto, se llegó a plantear que “están cada vez más sometidos a la ley de hierro de una dinámica de la mundialización que se les escapa en gran medida” (Laval y Dardot, 2013: 199), en beneficio de actores privados o supraestatales. Incluso, en bastantes casos, se trasladó a la gestión de los asuntos públicos el modelo de gobernanza corporativa ya comentado y dominante, como muestra de su creciente influencia.

Todo ello formó parte de lo que Alfred Hirschman (1991) identificó hace ya tres décadas como la *retórica reaccionaria* del pensamiento neoconservador, que consiguió imponerse tras la gran crisis que tuvo lugar hace ahora medio siglo. Su resultado fue un empeoramiento a corto plazo de la distribución del excedente, agravando con ello las desigualdades sociales y territoriales. Pero provocó también una creciente vulnerabilidad económica a largo plazo, que las crisis acumuladas desde comienzos de este siglo se han encargado de poner en evidencia.

Sin duda existen pruebas suficientes de esas transformaciones vinculadas al contexto de globalización y hegemonía neoliberal. Pero debe también recordarse que las instituciones políticas, con el Estado a la cabeza, han sido esenciales a lo largo de la Historia en el desarrollo y la conformación del sistema económico, por lo que existe una relación directa entre su estructura interna y las condiciones en que tienen lugar los procesos productivos, también en la actual fase de globalización. De este modo, si su presencia y su acción siempre han sido indispensables para asegurar los procesos de acumulación del capital, puede considerarse que, en estas últimas décadas, “el Estado ha estado atrapado en un proceso de transformación, asociado a la reestructuración del capitalismo mundial” (Robinson, 2021: 91).

Si las formas estatales evolucionan en directa vinculación con la evolución seguida por el sistema capitalista entonces, más que de una pérdida de funciones, lo ocurrido con la globalización puede entenderse como una profunda reestructuración. Tal como recuerda Beck (2004: 174), “las estrategias del capital pueden maximizar su poder político mundial siempre y cuando consigan unir capital y derecho, capital y Estado”. Eso conlleva una colaboración necesaria por parte de este último que legitime las estrategias aplicadas por el poder corporativo, lo que se ha logrado mediante una *neoliberalización del Estado*, que abandona ciertas funciones a la iniciativa privada, mantiene otras y refuerza su posición como garante último del sistema.

Todo ello equivale a afirmar que el Estado neoliberal ha sido un colaborador necesario para el surgimiento del capitalismo global y su reproducción posterior, al igual que ahora -tras la cadena de crisis- interviene para estabilizar el sistema, mantener en lo posible las condiciones adecuadas para la acumulación y, de ese modo, evitar su colapso. Desde esta perspectiva no dicotómica, que evita oponer la emergencia de los actores privados a una progresiva marginación de los públicos, puede entenderse mejor que “el Estado no es una víctima de los procesos globales, sino que participa en su implantación” (Sassen, 2007: 73).

Así pues, los Estados han continuado siendo esenciales para el funcionamiento de la economía dentro de sus respectivos territorios, tanto mediante la aprobación de un marco normativo que define las reglas del juego y sus límites, como con la puesta en marcha de diferentes políticas (sectoriales, horizontales y territoriales) que favorecerán siempre determinados objetivos e intereses en detrimento de otros. La *revolución neoliberal* no supuso, en ningún caso, eliminar o aminorar esas capacidades, sino que se tradujo en una reorientación de la acción estatal en esos dos ámbitos.

Aunque la variedad es la norma cuando se aproxima la lente a territorios concretos, condicionados por marcos legislativos y políticas públicas de características específicas, pueden sintetizarse las tendencias predominantes durante estos años en unos cuantos axiomas y líneas de acción, que se convirtieron en habituales en numerosos países:

- La supuesta capacidad de autorregulación de los mercados justifica su progresiva liberalización o desregulación, considerando que cualquier intervención atenta contra los derechos individuales y genera rigideces que desincentiva la inversión y frenan el crecimiento.
- En la misma línea, deben eliminarse los controles de precios por arbitrarios y discrecionales, así como las barreras o impuestos al movimiento

transfronterizo de capitales, abriendo las economías y eliminando las políticas de corte proteccionista.

- La oferta de servicios públicos debería limitarse a aquellos que no puedan ofrecer las empresas en un marco de competencia, pues lo contrario aumentará el gasto público hasta límites calificados de insostenibles, lo que se traduce en medidas tendentes a su privatización, algo también trasladable a los sectores estratégicos antes bajo control público total o parcial (energía eléctrica, combustibles, transportes, banca, etc.).
- La fiscalidad progresiva, destinada a mantener el gasto social y financiar las infraestructuras se considera que favorece la huida de contribuyentes con elevados recursos, desincentiva la llegada de inversores, limita el consumo e inhibe la iniciativa de quienes cuentan con ese soporte asistencial, lo que justifica una reducción de impuestos -sobre todo directos- y restricciones en materia de protección social.
- El planeamiento territorial de largo plazo se considera poco flexible para dar respuesta a la rápida evolución de las ciudades y demasiado burocrático, lo que promueve su sustitución por proyectos urbanísticos puntuales -aunque en ocasiones de gran dimensión- gestionados mediante colaboración público-privada y con destacado protagonismo de los potenciales inversores.

Todo ello supuso una profunda transformación en el funcionamiento del Estado, que instauró “una nueva lógica normativa capaz de integrar y reorientar de forma duradera políticas y comportamientos en una nueva dirección” (Laval y Dardot, 2013: 190). Pero en ningún caso supuso una retirada, sino una forma de intervención diferente, sobre nuevas bases y con nuevos objetivos, que materializó la superestructura política indispensable para el despliegue del capitalismo global.

En ese proceso también fueron importantes diferentes organismos internacionales que, en esencia, no son sino organizaciones intergubernamentales (OIGs) que actúan como foros de debate y negociación donde convergen los intereses de los diferentes Estados y se imponen los de aquellos con mayor capacidad de influencia sobre el resto. Se trata de instituciones surgidas, en su mayoría, durante la segunda mitad del siglo XX, que han permitido crear un marco permanente para la gestión de los asuntos internacionales, con destacada presencia de las relacionadas con el funcionamiento de la economía global: Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Organización Mundial del Comercio, Organización de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, Organización Internacional del Trabajo, etc.

Ante todo, esas organizaciones establecieron las reglas y el marco jurídico necesarios para asegurar la acumulación de capital en la economía global, difundiendo los principios de la agenda neoliberal. Pero, en bastantes casos, esas orientaciones se convirtieron en imposiciones a diferentes países para llevar a cabo programas de ajuste estructural y austeridad fiscal si deseaban acceder a créditos y/o refinanciar su deuda. También actuaron para proteger la seguridad jurídica de las empresas en materia de propiedad intelectual y control de patentes, o para eliminar ayudas a empresas y producciones locales en aras del sacrosanto principio de libre competencia entre desiguales.

En consecuencia, lejos de haber protagonizado una práctica desaparición que nunca ocurrió, el Estado ha seguido muy presente en la construcción del capitalismo global y, por tanto, es también co-responsable de sus insuficiencias. Desde esa perspectiva, deben revisarse con cierto cuidado las frecuentes referencias actuales al *retorno del Estado*, tras las sucesivas crisis que han hecho necesaria su presencia para socializar una parte de los costes derivados. También las repetidas alusiones a la supuesta *crisis del neoliberalismo*, justificada por la intervención en mercados como el de la energía para frenar el desbocado aumento de precios, la nacionalización -siquiera temporal- de algunas grandes empresas en riesgo de quiebra, o las políticas monetarias expansivas aplicadas por bancos centrales y gobiernos de las grandes potencias para mantener la actividad económica y el empleo, pero también el valor de las inversiones y la sostenibilidad del elevado endeudamiento público y privado.

Todas estas medidas pretenden, sin duda, acudir en socorro de un sistema que muestra grietas cada vez más profundas, pero está por ver su continuidad en el tiempo si se alcanza una nueva fase de estabilidad. Por otra parte, en pocos casos ponen en cuestión algunos de los principios esenciales de la agenda neoliberal aquí enunciados, desde una redistribución más justa del excedente generado por la actividad económica, a un mayor control de los mercados de capital, una mejora de la oferta de servicios públicos considerados como inversión de futuro más que como gasto, o una más estricta ordenación del territorio, entre otros. Una efectiva revisión de las políticas liberales que fragilizan las economías y las sociedades exigirá, por tanto, una presión continuada por parte de una sociedad civil que no debe ser ignorada como actor a considerar en la actual transición del capitalismo global hacia una nueva fase histórica.

3.6. Sociedad civil: alternativas frente al capitalismo global.

Un último actor que no debe ser ignorado, aunque su incidencia efectiva sobre la dinámica de la economía capitalista resulta bastante inferior, corresponde a lo

que a menudo se identifica como sociedad civil. Aunque se trata de un concepto con cierta tradición y que ha sido caracterizado de formas diversas (Keane, 1998), aquí se utiliza para identificar a un conjunto de actores (asociaciones, organizaciones y movimientos) que se agrupan para defender determinadas causas de interés social al margen del poder político y económico establecido. Suele vincularse con una ciudadanía activa y organizada que, a través de discursos y acciones, busca *otorgar poder a los sin poder* (Friedman, 1992), para avanzar en formas de contestación al sistema y/o de negociación menos asimétrica con los restantes actores sociales que permitan una democracia más participativa.

Si se centra la atención en la influencia que la sociedad civil puede ejercer en el plano económico, es evidente que tanto sus características como su significado han variado en las diferentes fases que jalonan el desarrollo del capitalismo contemporáneo. De este modo, durante las décadas que identifican al capitalismo fordista y keynesiano posterior a la Segunda Guerra Mundial, las organizaciones más relevantes de la sociedad civil fueron, sin duda, las de carácter sindical, desarrolladas por el movimiento obrero a partir de la revolución industrial y que alcanzaron su mayor expansión e influencia en este periodo.

Con unas reivindicaciones centradas en mejorar las condiciones de trabajo y los niveles salariales para favorecer una más justa distribución del excedente -junto a la provisión de algunos servicios a sus afiliados- alcanzaron una especial importancia en las sociedades más industrializadas y urbanizadas, pues no en vano su presencia era máxima en grandes ciudades, grandes empresas y grandes fábricas. Al mismo tiempo, pese a existir redes internacionales, su acción fue especialmente relevante en el interior de los diferentes países, contribuyendo a reforzar la variedad de capitalismo realmente existentes según su diversa capacidad de presión para lograr cierta responsabilidad social y territorial por parte de las empresas.

La emergencia y consolidación del capitalismo global, con la frecuente implantación de un Estado neoliberal que buscó reducir esa capacidad negociadora mediante reformas de la legislación laboral, redujo su participación en el rumbo seguido por la economía. Al mismo tiempo, el imparable crecimiento del poder corporativo de escala global produjo un efecto similar, al aprovechar las contradicciones entre los intereses de los trabajadores en diferentes territorios, debilitando aún más la posición de los sindicatos. Como contrapunto, este nuevo contexto alimentó la emergencia de nuevos movimientos y organizaciones sociales que, si bien cuentan con algunos precedentes, son característicos de este tiempo y parte activa en la realización de acciones colectivas de contestación a los excesos provocados por este modelo de capitalismo, lo que ha permitido a Bringel (2017) hablar de una *nueva geopolítica de la indignación global*.

Entre todos ellos, pueden destacarse los movimientos conocidos como anti-globalización o *altermundialistas*, junto con los ecologistas, que surgieron hace ya décadas y cuestionan la propia lógica del capitalismo global, neoliberal y financiarizado, en sus diferentes manifestaciones. Eso incluye desde la crítica a la mercantilización de la vida cotidiana, al aumento de la desigualdad visible a todas las escalas, el descontrol de los flujos financieros y la permanencia de los paraísos fiscales, o el creciente deterioro ambiental asociado al extractivismo y el productivismo descontrolado, el consumo de masas y la hipermovilidad. Con una composición social más heterogéneas y una estructura organizativa más horizontal, sus integrantes suelen mostrar un menor grado de afiliación formal y permanencia, lo que provoca que, a menudo, el valor de las ideas, las propuestas y las campañas de concienciación no se traduzca en una capacidad negociadora suficiente con las grandes corporaciones y los Estados.

Al mismo tiempo, como respuesta a la globalización de la economía capitalista y al carácter mundial de muchas de sus externalidades negativas, así como apoyadas en un uso intensivo de las tecnologías de información y comunicación y las redes sociales, “frente a formas de sociedad civil con base territorial somos testigos de la formación de redes globales horizontales” (Kaldor, 2005: 19). Eso permite la colaboración en campañas de ámbito internacional a partir de acciones localizadas, ya sean de protesta o de propuesta en el terreno de las alternativas. Se posibilita así que acciones que surgen como respuesta a problemas del entorno próximo (encarecimiento de precios, cierre de empresas, privatización de servicios públicos, desahucio de viviendas, usurpación de tierras, etc.) incorporen imaginarios globales y se conecten a demandas que van mucho más allá de ese territorio concreto, generando identidades y comunidades de práctica transnacionales.

En consecuencia, este tipo de redes combinan la proximidad física entre quienes comparten este tipo de reivindicaciones en lugares concretos, generando así relaciones de confianza que sustentan esa acción colectiva, con la proximidad cultural respecto a quienes comparten valores y principios, aunque estén en lugares distantes, junto con la proximidad organizativa entre los integrantes de un mismo movimiento que coordinan sus estrategias operativas. En todos los casos, la proximidad en sus distintas formas se convierte en materia prima esencial para su consolidación.

Pero suele considerarse que, en cuanto a capacidad de influencia sobre las decisiones que guían la economía global, cobran especial protagonismo las organizaciones no gubernamentales sin fines de lucro (ONGs) -en especial aquellas de carácter internacional (ONGIs)- por ser el componente de la sociedad civil que ha logrado mayor institucionalización y profesionalización de su actividad,

apoyada en una amplia base de voluntariado, hasta constituirse como parte esencial del llamado *tercer sector*.

Aunque su acción se produce en ámbitos muy diversos (derechos humanos, protección del medio ambiente, ayuda humanitaria, atención médica, etc.), las agendas internacionales de promoción del desarrollo y combate a la pobreza, el comercio justo, la concesión de microcréditos, o el fomento de la economía social y solidaria, han sido los ámbitos más próximos a la economía donde su presencia resultó especialmente destacada, manteniendo por lo general un doble perfil, asistencial y reivindicativo. En este terreno, junto a una gran cantidad de pequeñas ONGs, son las grandes organizaciones internacionales (Oxfam, CARE, BRAC, Greenpeace...) las que tienen mayor visibilidad y recursos.

Su participación en foros de negociación como interlocutores o consultores -en especial los promovidos por agencias de Naciones Unidas (Banco Mundial, FAO, UNCTAD, PNUD...)- permite incorporar algunas demandas sociales allí donde se decide el rumbo de la economía global. Pero, como contrapartida, desde algunos movimientos sociales se considera que su dependencia, en buena medida, de la financiación pública o procedente de grandes empresas y de la filantropía, así como su mayor institucionalización y cercanía al poder, contribuyen a *aman-sar* su respuesta contra los excesos del sistema, convertidas en lo que Pech y Padis (2004) calificaron como *multinacionales del sentimiento*. Eso puede limitar su potencial emancipador y su capacidad para promover acciones realmente transformadoras, contribuyendo en cambio a paliar algunas carencias del Estado neoliberal sin cuestionarlo frontalmente.

En resumen, los diferentes actores de la sociedad civil contribuyen a la actual transición del capitalismo global en un doble sentido. Por un lado, como testigos de sus contradicciones y de los costes sociales/ambientales derivados, en una labor de denuncia, protesta y resistencia que contribuye a agrietar los cimientos en que se sustenta ese modelo. Por otro, como promotores de acciones que, en bastantes casos, impulsan la construcción de alternativas basadas en lógicas diferentes a la aún hegemónica. Pese a todo, también debe reconocerse que sus actuaciones resultan a menudo dispersas, descoordinadas y discontinuas, sin capacidad suficiente para desviar de forma significativa el rumbo de una globalización progresivamente incapaz de ofrecer un horizonte de cierta seguridad y estabilidad a una mayoría de la población y los territorios del mundo. Entre sus muchas causas, la actual organización del sistema productivo globalizado se ha mostrado en los últimos años especialmente vulnerable frente a las sucesivas crisis y eso la convierte en una de las más significativas.

4. FRAGMENTACIÓN PRODUCTIVA Y CADENAS DE VALOR GLOBALES EN CUESTIÓN.

“La economía mundial exige mercados de consumo en perpetua expansión para dar salida a su producción creciente y para que no se derrumben sus tasas de ganancia, pero a la vez exige brazos y materias primas a precio irrisorio, para abatir sus costos de producción. El mismo sistema que necesita vender cada vez más, necesita también pagar cada vez menos”

Eduardo Galeano: *Patatas arriba. La escuela del mundo al revés*, 1998

“Proposición 26: Con la separación generalizada del trabajador y su producto, se pierden todo punto de vista unitario sobre la actividad realizada y toda comunicación personal directa entre los productores. Conforme progresan la acumulación de productos segmentados y la concentración del proceso productivo, la unidad y la comunicación se convierten en atributo exclusivo de la dirección del sistema. El triunfo del sistema económico basado en la fragmentación es la proletarianización del mundo”

Guy Debord: *La sociedad del espectáculo*, 1967

La evolución histórica del capitalismo tuvo como una de sus principales señas de identidad la creciente especialización productiva de los territorios, dentro de un sistema progresivamente integrado e interdependiente, que alcanzó su máxima expresión con la actual globalización. Esa división espacial del trabajo se consideró que mejoraba la productividad del conjunto, al rentabilizar al máximo las ventajas comparativas de los diferentes lugares, pero también supuso el declive de muchas actividades destinadas a mercados locales o regionales, incapaces de competir en ese nuevo contexto, aumentando también la dependencia de productos y servicios procedentes de lugares lejanos, al tiempo que acentuó la segmentación funcional y social de los territorios, incrementando las desigualdades a diferentes escalas.

Como contrapunto a la mejora de eficiencia derivada de la división del trabajo, el riesgo y los costes asociados a esa dependencia externa, incluso en bienes

considerados de primera necesidad o estratégicos, se hicieron evidentes con las sucesivas crisis de los últimos años y resultan hoy parte sustancial de los serios problemas a que se enfrenta el propio sistema. Pueden mencionarse ahora tres ejemplos significativos relacionados con esta forma de organización.

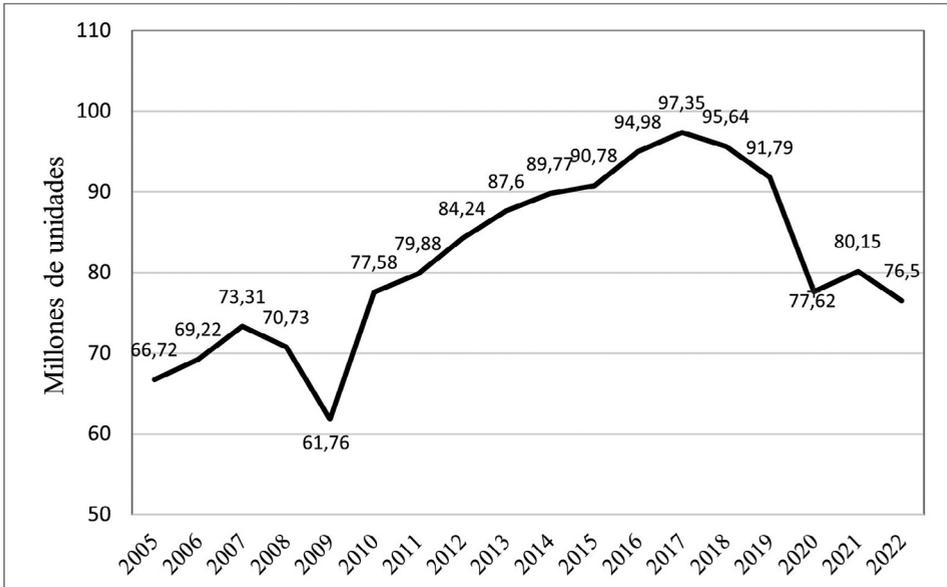
Ya en 2020, la pandemia mostró de forma descarnada las deficiencias que padecían numerosos países en la provisión de material sanitario de protección, desde mascarillas, guantes, batas o gel hidroalcohólico y otros consumibles sanitarios, a respiradores o ventiladores pulmonares y numerosos principios activos usados para la fabricación de medicamentos. La concentración excesiva de esas producciones en China y, de forma secundaria, en India, provocó retrasos en el suministro, maniobras especulativas para elevar los precios e, incluso, acciones delictivas de determinados distribuidores y contratistas. También reactivó los discursos oficiales y algunas iniciativas empresariales para recuperar producciones locales que, a menudo, fueron decayendo a medida que se reducían las tasas de contagio.

En 2022, en cambio, la alerta principal se relacionó con el fuerte incremento en el número de personas afectadas en el mundo por una inseguridad alimentaria aguda, con riesgo para su salud e incluso su vida, como resultado combinado de la guerra en Ucrania y la excesiva dependencia que padecen muchos territorios respecto a la importación de alimentos procedentes de lugares lejanos. A las malas cosechas ligadas a sequías, inundaciones o plagas -incluidos los efectos ya visibles del cambio climático-, junto con los conflictos bélicos, las crisis económicas y sanitarias, se ha sumado con el tiempo el progresivo abandono de producciones destinadas al autoconsumo o la venta en mercados de proximidad, que no pueden competir en precios con importaciones masivas, a menudo subvencionadas en sus países de origen. Esta naturaleza interconectada del sistema alimentario mundial y el alto grado de dependencia que bastantes países tienen de las importaciones de alimentos (cereales, oleaginosas) y de insumos agrícolas (combustibles, fertilizantes) procedentes de Ucrania y Rusia, generaron graves carencias de suministros, sobre todo en algunos africanos y de Oriente Medio que son especialmente vulnerables, provocando un aumento generalizado en el precio de los alimentos que agravó las tensiones sociales y políticas en sociedades muy lejanas en apariencia.

Pero las dificultades que hoy enfrenta una economía mundial tan interconectada tienen también su reflejo en numerosos sectores industriales estratégicos, muy dependientes de los flujos globales de componentes, entre los que resulta un caso muy representativo el de fabricación de vehículos automóviles (Figura 4.1). Se trata de un sector muy dependiente del ciclo económico, que afecta directamente a sus ventas, por lo que tras la crisis financiera de 2008 ya se registró

un retroceso en la producción mundial (de 70,73 millones de vehículos en 2008 a 61,76 en 2009), que se acentuó con la crisis pandémica (de 91,79 millones en 2019 a 77,62 en 2020), sin que se haya producido una recuperación desde entonces (76,50 millones en 2022).

Figura 4.1. Evolución de la producción de vehículos automóviles en el mundo, 2005-2022.



Fuente: International Organization of Motor Vehicle Manufacturers.

Aunque en ese declive iniciado a partir de 2018 influyen, sin duda, factores ligados a la demanda, en periodos de bajo crecimiento económico interrumpidos por bruscas recesiones, la evolución de estos últimos años evidencia también importantes problemas de oferta. Si el contexto de transición energética y el horizonte aún incierto que plantea el vehículo eléctrico supone dificultades de planificación a medio plazo para los fabricantes, desde hace años se repiten las noticias sobre plantas de ensamblaje que deben detener temporalmente su actividad por interrupción en el suministro de determinadas piezas. A la paralización de factorías y puertos chinos al inicio de la pandemia, se sumó luego la incapacidad del transporte marítimo para absorber la brusca reactivación de la demanda en 2021, junto con problemas de abastecimiento en componentes electrónicos procedentes de factorías asiáticas principalmente. A estas dificul-

tades, que aún persisten, se añaden en 2022 el cierre de empresas fabricantes de cables localizadas en Ucrania, que son importantes proveedoras de firmas como Volkswagen, BMW o Stellantis (Fiat-Chrysler-Peugeot PSA), junto al alza de precios en minerales estratégicos para la producción actual de vehículos de los que ambos contendientes son destacados exportadores (níquel, litio, paladio, etc.).

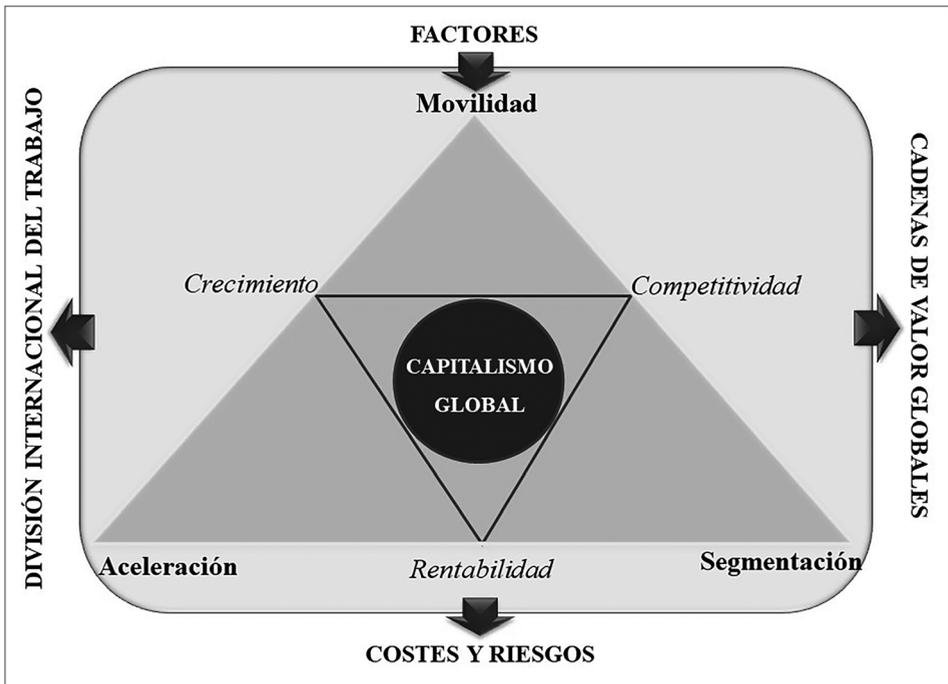
Así pues, más allá de un cúmulo de *accidentes* imprevisibles y coyunturales, como el estallido de una *burbuja* inmobiliaria, una pandemia o una guerra, que han alterado el *normal* desarrollo de la economía global, su reiteración evidencia problemas estructurales en el funcionamiento del sistema vinculados a la actual organización de las actividades productivas. El capítulo intenta aproximarse a las claves de ese funcionamiento, que tiene a las cadenas de valor globales como su principal exponente, para abordar luego los costes -progresivamente evidentes- de una división internacional del trabajo llevada al extremo, junto al análisis de las transformaciones que ya han comenzado a producirse y el cuestionamiento del modelo de globalización hegemónico en las últimas décadas que eso supone.

4.1. Procesos productivos en el capitalismo global: hipermovilidad y aceleración.

La emergencia del capitalismo global supuso una profunda reestructuración productiva que transformó las bases en que se cimentaba el modelo de organización fordista. Ese conjunto de cambios ha sido objeto de numerosos análisis, por lo que existe abundante bibliografía que los trata en profundidad sobre la que no tiene sentido volver ahora. Pero sí parece necesario identificar algunos de sus componentes principales (Figura 4.2.), para comprender mejor una organización convertida en dominante y que ahora se ve sometida a un progresivo cuestionamiento, lo que ayuda a comprender mejor algunas situaciones como las que acaban de comentarse.

La primera de esas transformaciones fue el extraordinario aumento registrado por la movilidad en sus múltiples manifestaciones. Tal como afirmó Urry (2005: 24), “el mundo entero parece estar en movimiento”, pues el planeta se ve atravesado por una red de flujos constituida por desplazamientos masivos en todas direcciones y a diferentes escalas, tanto de personas como de objetos, pero también de capital e información, con una organización en sistemas interdependientes. El *paradigma de las movilidades* (Sheller y Urry, 2006) intentó una reformulación de las ciencias sociales, al considerar esa centralidad actual del movimiento en el funcionamiento de la mayor parte de las instituciones y de las prácticas sociales.

Figura 4.2. Procesos productivos en el capitalismo global: una interpretación.



Fuente: Elaboración propia.

De este modo, llevar *vidas móviles* se convirtió en rasgo característico tanto de ciertas élites rentistas o profesionales calificadas en ocasiones de *nómadas*, como de clases medias incorporadas a un turismo de masas que generan un enorme volumen de viajes internacionales. En estos casos, las referencias a la sensación de libertad y las oportunidades que ofrece la movilidad, como forma de obtener cierto volumen de capital social, cultural y simbólico, han estado muy presentes en la bibliografía, así como el debate sobre su desigual acceso o los costes derivados (Cresswell, 2006). Pero esa elevada movilidad resulta también inevitable para quienes deben emprender el camino de la emigración -de forma temporal o permanente- por motivaciones económicas o como refugiados y desplazados, sin olvidar a quienes practican a diario una movilidad forzada entre su lugar de residencia y los de trabajo, ocio o consumo en el interior de las grandes áreas urbanas.

Por su parte, las mercancías también incrementaron la densidad y distancia de sus desplazamientos, ante el creciente alejamiento entre los lugares de producción y consumo que atenta contra la tradicional importancia de la proximidad

física, pero también por la propia fragmentación de los procesos productivos que será objeto de atención más adelante. Como fracción visible de los flujos de capital y de información que acompañan ese movimiento de todo tipo de productos, constituyen un componente esencial en la conformación de la actual *sociedad red* (Castells, 1997). Pero, en paralelo, también se constata el progresivo aumento de las que cabe calificar como *empresas móviles*, con estrategias espaciales cambiantes que modifican con cierta frecuencia tanto su localización y el reparto interno de tareas entre sus establecimientos, como su relación con otras empresas y territorios.

En consecuencia, la globalización capitalista supuso un salto, tanto en términos cuantitativos como cualitativos, que permite hablar hoy de un régimen de hipermovilidad generalizada, tanto por la intensidad y frecuencia de unos desplazamientos que son muy superiores a los de cualquier periodo histórico anterior, como por su diversidad. La utilización que aquí se hace del propio concepto de hipermovilidad conlleva su consideración como algo excesivo por lo elevados costes económicos, sociales y ambientales que acarrea.

En efecto, “la búsqueda sistemática de menores precios y restricciones tiene como consecuencia la hipermovilidad espacial y estructural de la actividad de las empresas” (Montagné-Villette, 2008: 452). Eso provoca que, haciendo uso de una metáfora, un volumen cada vez mayor se vean aquejadas de *dromomanía*, una enfermedad que el *Diccionario de la Lengua* publicado por la Real Academia define como “inclinación excesiva u obsesión patológica por trasladarse de un lugar a otro”.

El objetivo de maximizar el crecimiento, la competitividad y la rentabilidad a corto plazo, que actúan como motores del sistema y se representan en la Figura 4.2. como vértices de ese *triángulo virtuoso* que guía las estrategias de la gran mayoría de gestores empresariales, conlleva cambios sucesivos en su organización espacial. Eso puede suponer relocalizaciones que modifican su posición en el mapa, el cierre o reducción de capacidad en unos establecimientos frente a la apertura, ampliación o compra de otros, la sustitución periódica de una parte de los proveedores de bienes o servicios, la búsqueda de nuevos mercados, etc. La consecuencia es que los vínculos con los territorios de acogida resultan ahora más efímeros, frenando a menudo las inversiones tanto en capital fijo como en capital humano.

En la geografía económica característica del capitalismo global, la evolución de los centros de trabajo pertenecientes a esas empresas *móviles* sólo puede comprenderse de forma plena en función de las redes de relaciones -internas y externas- en que se integran. Al mismo tiempo, estas empresas de *geometría variable* contribuyen a incrementar una incertidumbre sistémica ante los vínculos débiles que establecen con sus trabajadores y con los territorios, que se visibiliza

sobre todo en momentos de crisis como los actuales. Por último, la hipermovilidad tiene un *lado oscuro* (Cohen y Gössling, 2015), traducido en numerosas externalidades negativas tanto en términos laborales y sociales (precarización, inestabilidad) como ambientales (gasto energético del transporte a larga distancia, contaminación).

Por último, esta intensa movilidad que impone la lógica de la globalización es desigualmente accesible y eso favorece “la explotación de los inmóviles por los móviles”. Las grandes firmas que pueden desplazar sus centros de trabajo, así como sustituir trabajadores, proveedores y territorios por otros más rentables en un determinado momento, pueden imponer condiciones a sindicatos, empresas suministradoras y gobiernos locales que no disponen de su misma flexibilidad. Por ello, “los actores menos móviles son un factor importante en la formación de los beneficios que los móviles obtienen de sus desplazamientos” (Boltanski y Chiapello, 2002: 102).

Pero la hipermovilidad sólo cobra su verdadera dimensión al combinarse con otro proceso paralelo en estas últimas décadas como es el de aceleración, origen de numerosas referencias a que hoy vivimos en una *sociedad de alta velocidad* (Rosa y Scheuerman, 2009). Tal como ya planteó Harvey (1998), se ha producido una profunda transformación del régimen temporal característico de nuestras sociedades, que identificó con una *compresión espacio-temporal*, en que el espacio parece contraerse ante la creciente velocidad de los medios de transporte y comunicación, que erosionan la barrera geográfica impuesta por la distancia. La revolución de las tecnologías de información y comunicación supuso un salto especialmente significativo en ese proceso, hasta el punto de que la digitalización ha generado una nueva temporalidad. Su máximo exponente en el ámbito que nos ocupa pueden ser las transacciones financieras de alta frecuencia en que las operaciones en los mercados de capital están automatizadas y los ordenadores responden, en fracciones de segundo, a pequeñas oscilaciones en la cotización de cualquier producto financiero en función de algoritmos programados, lo que prácticamente elimina la relación antes considerada inevitable entre simultaneidad y contigüidad.

No obstante, esta perspectiva resulta insuficiente en un doble sentido. Por un lado, frente a cualquier determinismo tecnológico, la aceleración es también resultado de nuevas pautas culturales que afectan a los comportamientos y con ello modifican nuestras prácticas temporales, junto a ciertas innovaciones organizativas en las empresas, tendentes a optimizar el uso del tiempo. Por otro, existen diferentes tipos de aceleración que convergen en la actualidad, pero que provocan efectos diversos entre los que aquí sólo interesa destacar algunos específicos. Siguiendo la propuesta del filósofo alemán Hartmut Rosa, experimen-

tamos a la vez una aceleración del cambio social, una aceleración del ritmo de vida y una aceleración tecnológica, que es la que provoca un impacto directo sobre las actividades económicas y su geografía.

Puede así afirmarse que “la sociedad moderna está definida por una combinación fatal de crecimiento y aceleración” (Rosa, 2016: 40). Con el objetivo común de mejorar su eficiencia y rentabilidad, hemos asistido a un lento pero constante aumento de la velocidad en los medios de transporte y otro mucho más acusado en los de comunicación, que modificaron en profundidad la relación distancia-tiempo-coste, indispensable para hacer posible y rentable la globalización de numerosos procesos y mercados. Tal como planteó Adam (2003: 67), “cuando el tiempo es dinero, más deprisa significa mejor”.

Pero, a su vez, unas formas de organizar la producción que en el pasado eran relativamente estables se han visto sometidas en las últimas décadas a cambios y reestructuraciones frecuentes, como reflejo de la lógica financiarizada dominante ya comentada en el capítulo anterior. La prioridad concedida a obtener beneficios en el muy corto plazo presiona sobre las estrategias empresariales cuando el ahorro de tiempo es una herramienta para reducir costes y lograr ventaja sobre sus competidores. Al mismo tiempo, acelerar la movilidad del capital permite a unos inversores con decrecientes responsabilidades sociales y controles políticos, en un contexto neoliberal, aprovechar al máximo las oportunidades allí donde surgen, gracias a movimientos rápidos de inversión o desinversión.

Todo ello promueve nuevas formas de hacer negocios que aceleran la rotación del capital, pero a costa de provocar también daños colaterales: recortes de empleos, cierre de establecimientos y deslocalizaciones, etc. Tanto las empresas como los trabajadores que no se adaptan a ese ritmo frenético pierden su capacidad para mantenerse en los mercados, por lo que cabe afirmar que “la aceleración social en general y la aceleración tecnológica en particular son consecuencias lógicas de un sistema de mercado capitalista competitivo” (Rosa, 2016: 42), que atenta contra el principio de estabilidad económica y social.

Con la perspectiva actual, a todo esto se suma la paradoja de que la búsqueda constante de esa aceleración puede acabar provocando una paralización, que él ejemplificó en los frecuentes atascos de tráfico que afectan a las vías de circulación rápida de acceso a las grandes ciudades. Pero también puede ejemplificarse en el bloqueo de plantas de ensamblaje en sectores industriales diversos, donde la incorporación del sistema *just in time* para eliminar stocks y almacenes, acelerando así los procesos, puede acabar provocando el caos si algunos suministros se desincronizan por algún problema en su fabricación o su transporte. Este ejemplo exige un comentario adicional sobre un tercer proceso característico de la globalización capitalista como es el de segmentación productiva.

4.2. Producción segmentada, externalización y deslocalización.

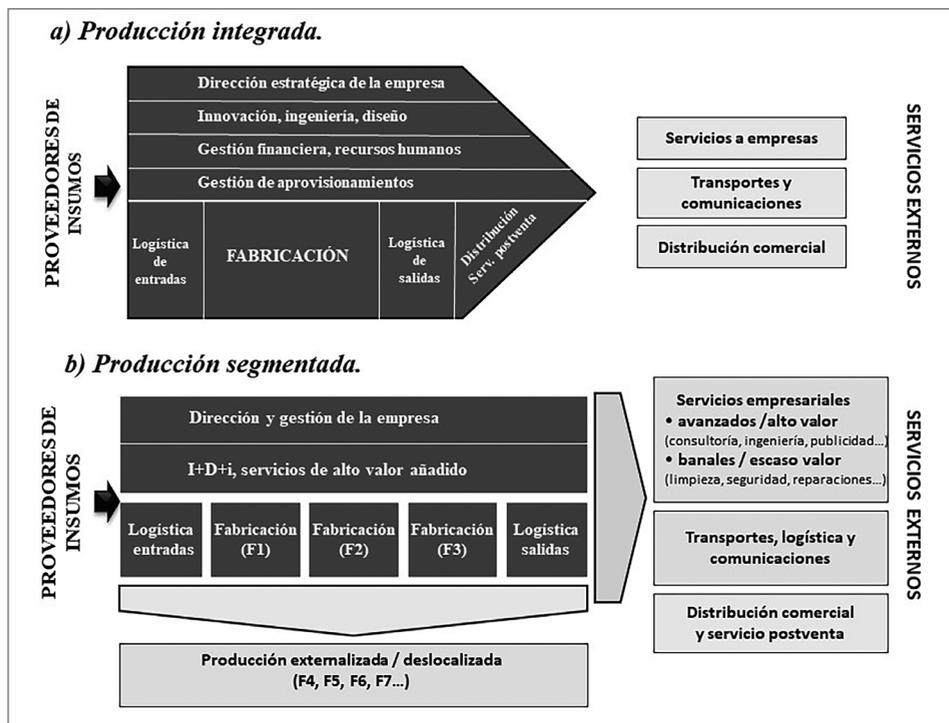
Tal como propuso en su día Michael Porter (1991), las empresas pueden entenderse como un conjunto de actividades que se realizan de forma coordinada, en cada una de las cuales se crea valor, por lo que las calificó como una *cadena de valor*. Según su aportación al conjunto, identificó dos tipos de actividades: las primarias, que se refieren a la producción, comercialización, entrega y servicios postventa de cualquier producto o servicio, junto con las actividades de apoyo, en que situó aquellas otras que permiten la gestión de la empresa en materias como la dirección estratégica, las finanzas, los recursos humanos, las tecnologías o la compra de insumos. Obtener ventajas competitivas, con las consiguientes plusvalías, exigirá mejorar de forma progresiva la eficiencia de cada uno de los eslabones de esa cadena y lograr una buena coordinación del conjunto. También será necesaria esa coordinación con los proveedores de insumos y los servicios comprados a otras empresas especializadas, constituyendo así un *sistema de valor* integrado.

Hasta el final del periodo fordista, lo más habitual fue integrar todas esas tareas dentro del mismo establecimiento para reducir tiempos y costes, siendo por lo general escasos los servicios que se adquirían a otras empresas (Figura 4.3a). Pero la transición hacia el capitalismo global supuso una verdadera mutación en el funcionamiento de los sistemas productivos, con una rápida evolución hacia lo que se calificó como modelo de producción flexible y segmentada. Eso modificó las estrategias competitivas de un número cada vez mayor de empresas y, si las mejoras tecnológicas fueron el factor que lo hizo posible (transportes y comunicaciones más veloces, redes digitales, automatización de procesos, etc.), la difusión de la gobernanza corporativa financiarizada, que busca maximizar el valor de cada segmento de la cadena o sustituirlo en caso contrario, lo hizo deseable para mejorar los resultados empresariales en el corto plazo (Serfati, 2008). El resultado fue una desintegración de esas cadenas de valor, fragmentando las actividades de la propia empresa entre diferentes establecimientos, lo que las convirtió en multilocalizadas. Al mismo tiempo, externalizando a otras empresas aquellas que no permitían obtener un rendimiento considerado suficiente y deslocalizando una parte de ellas hacia territorios con menores costes y controles (Figura 4.3b).

Este modelo de producción segmentada y dispersa se consolidó a través de pasos sucesivos, que unas empresas siguieron hasta alcanzar el estadio final, en tanto otras permanecen en etapas intermedias. El primero consistió en subdividir la actividad propia entre varios centros de trabajo cercanos a los diferentes mercados de venta. El segundo fue la disociación de las tareas de fabricación y/o servicio al cliente, que se fueron deslocalizando, respecto a los servicios in-

ternos de apoyo (dirección, gestión financiera, I+D+i, etc.), que a menudo se mantuvieron en el lugar de origen, donde pasaron a formar parte de la llamada *economía servindustrial*, cuyo principal exponente son las oficinas de empresas industriales en grandes ciudades y regiones de antigua industrialización, con la paralela destrucción de empleo obrero. El tercer paso fue la multiplicación de proveedores cercanos para realizar tareas o productos específicos, en especial los de menor valor y rentabilidad, en estrecha colaboración con la firma matriz. El cuarto supuso la búsqueda de esos proveedores en cualquier lugar del mundo, en función de sus ventajas comparativas, si bien manteniendo en ocasiones aquellos que realizan tareas estratégicas en parques de proveedores cercanos. Un último paso, dado tan sólo por algunas empresas (*fabless*), fue el abandono total de las actividades productivas para concentrarse en aquellos servicios de mayor valor añadido: I+D, gestión financiera y de patentes/marcas, diseño de productos, etc., con empleos de calidad y mejor pagados que el promedio.

Figura 4.3. De la producción integrada a la producción segmentada: una interpretación.



Fuente: Elaboración propia.

La segmentación productiva ha tenido sus beneficiarios, comenzando por las empresas que redujeron sus costes y aumentaron sus plusvalías, pero sin olvidar la creación de empleo que eso supuso en algunas regiones periféricas y la abundancia de productos a precios relativamente bajos para los consumidores, en especial los residentes en territorios con mayores ingresos. Pero la deslocalización y la externalización masivas han tenido sus costes y sus víctimas, que son el lado oscuro de un proceso con impactos muy desiguales.

En aquellos territorios sometidos a una progresiva desindustrialización por el abandono total o parcial de muchas empresas atraídas por los beneficios inmediatos de su traslado y/o de sustituir unos trabajadores por otros más pobres y dóciles -tal como señalaba la cita inicial de Galeano- se produjo un aumento del desempleo. Afectó principalmente a trabajadores manuales o con cualificaciones en oficios vinculados a la industria -o la minería-, que cronificaron su situación o debieron buscar un empleo en servicios al consumo de baja cualificación, a menudo informales o precarios y mal pagados.

Pero, además, en los territorios *beneficiarios de la externalización*, la llegada de empresas o el crecimiento de las firmas locales provocó a menudo un intenso deterioro ecológico, pues allí se dirigieron muchas de las industrias más contaminantes y se intensificaron las actividades extractivas, sin una gestión ambiental adecuada de tales procesos y de los residuos generados. A su vez, muchos de los empleos generados fueron de baja calidad, con elevados niveles de explotación, con la amenaza de nuevas relocalizaciones en caso de que sus demandas laborales elevaran su coste. Se generó, por último, una telaraña constituida por flujos de mercancías de todo tipo, lo que exigió una sincronización precisa, así como un adecuado funcionamiento del transporte y la logística internacionales, con la consiguiente amenaza derivada del posible fallo en cualquier engranaje de esa compleja maquinaria.

Así pues, el exponencial crecimiento de la movilidad y la aceleración, facilitado tanto por mejoras tecnológicas como por la progresiva desregulación y apertura de los mercados, hicieron posible segmentar y deslocalizar una parte creciente de la producción y eso retroalimentó el proceso, densificando todo tipo de flujos e incrementando la rotación del capital, dos rasgos característicos de la globalización capitalista. Como contrapunto, puede decirse que el libre mercado, funcionando a pleno rendimiento, no hizo más libres a muchos de los trabajadores integrados en esas redes.

Las llamadas cadenas globales de valor sintetizan, en buena medida, el resultado conjunto de todo lo anterior, convirtiéndose en un componente esencial en el actual funcionamiento de la economía mundial. A la vez, sus crecientes desajustes ponen en cuestión la lógica subyacente y amenazan con derribar uno de los pilares del capitalismo global, desafiando su continuidad en el futuro próximo.

4.3. Cadenas de valor globales: la multiplicación de productos *made in the world*.

Cuando se consideran las oportunidades atribuibles al proceso de globalización de la economía, uno de los ejemplos de éxito más repetidos en el caso español es el del Grupo Inditex. Convertido en uno de los líderes mundiales en el sector de la confección y moda, cuenta con un total de ocho marcas (*Zara, Massimo Dutti, Pull&Bear, Berska, Stradivarius, Oysho, Zara Home, Úterque*) y, según su memoria anual correspondiente a 2021, tuvo unas ventas valoradas en 27.716 millones de euros, con un total de 165.042 empleos directos y 6.477 tiendas en 96 países, que suman una superficie comercial cercana a los 4,8 millones de metros cuadrados.

De todos los trabajadores contratados por Inditex, un 86% corresponden a empleados en sus tiendas, un 7% a servicios centrales, un 6% a logística y tan solo un exiguo 1% aún trabaja en actividades de fabricación, lo que equivale a afirmar que se ha llevado a cabo una externalización casi total de esas tareas, que hoy se compran a 1.790 empresas proveedoras, que cuentan con 8.756 fábricas dedicadas a la confección de ropa u otros procesos vinculados. Puede entenderse, por tanto, que Inditex ha construido un sistema de valor en el que una constelación de empresas trabaja de forma coordinada, siguiendo las directrices que emanan de su sede central, aún ubicada en la localidad de Arteixo (A Coruña).

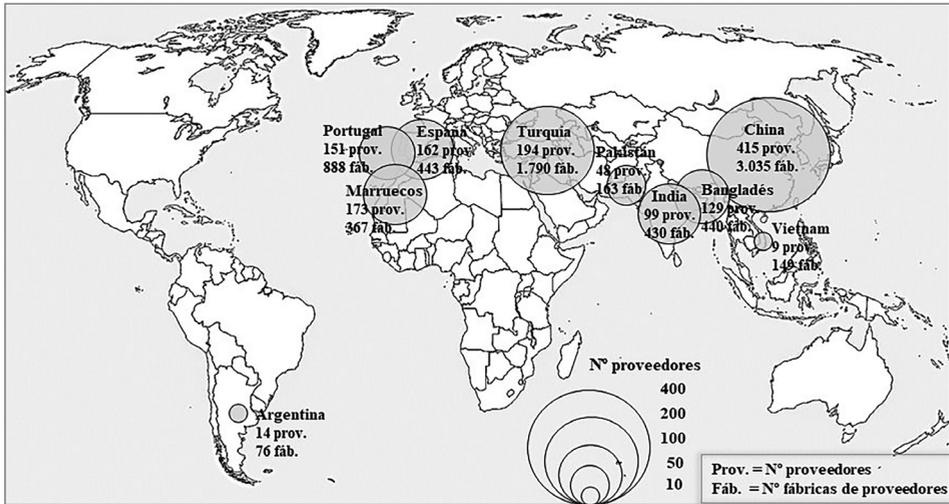
Pero esta red de empresas de todos los tamaños tiene su geografía y es aquí donde se comprueba otro de los rasgos prototípicos del capitalismo global, que también constituye un factor de riesgo. Tal como muestran la Tabla 4.1. y el mapa de la Figura 4.4., en España aún se concentra el 27,9% de quienes están contratados por Inditex y los restantes países europeos reúnen otro 50,1%, unas proporciones que se reducen al 14,4% y 48,4% respectivamente al considerar las ventas totales. Pero, en cambio, en ese ámbito europeo ya sólo se localizan una tercera parte (33,9%) de las empresas proveedoras que fabrican la casi totalidad de la ropa que luego se vende en las tiendas del grupo.

Tabla 4.1. Distribución geográfica del Grupo Inditex en 2021 (% total).

Territorios	Empleos	Ventas	Proveedores
España	27,9	14,4	9,1
Resto de Europa	50,1	48,4	24,8
Asia	10,0	19,7	54,6
América	12,0	17,5	0,7
África	0	0	10,8
Total	100	100	100

Fuente: Memoria Grupo Inditex 2021 y elaboración propia.

Figura 4.4. Principales países con proveedores del Grupo Inditex en 2021.



Fuente: Memoria Grupo Inditex 2021 y elaboración propia.

El contrapunto lo ofrece el continente asiático, que sólo representa una décima parte del empleo contratado por Inditex y una quinta parte (19,7%) de sus ventas, pero donde se ubican más de la mitad (54,6%) de sus proveedores, con una neta primacía de China (415 proveedores y 3.035 fábricas asociadas), que junto con Turquía (194 proveedores) lidera la cifra de empresas dependientes. Ambos superan ya la cifra de proveedores más próximos al lugar de origen del grupo, tanto en España (162), como en Portugal (151) o Marruecos (173), donde buena parte de los talleres que en su día dieron empleo a un elevado número de mujeres cerraron de forma progresiva ante los menores costes existentes en esos dos países, u otros como India, Pakistán o Bangladesh.

Este ejemplo puntual, correspondiente a un sector industrial de larga tradición, permite comprender la densa maraña de flujos que se tejen en el mundo y que sustentan el consumo de todo tipo de productos. A esta forma de organización del sistema productivo, fragmentada y altamente coordinada, se la identifica de forma mayoritaria -siguiendo la denominación propuesta por Porter- con las cadenas de valor globales (*global value chains*). No obstante, otra bibliografía las denomina cadenas de suministro globales (*global commodity chains*), redes de producción globales (*global production networks*) o redes de producción transfronterizas (*cross-border production networks*).

Una cadena de valor global (CVG) se define como el conjunto de actividades que lleva a cabo una empresa en diferentes localizaciones y en varios países o, mu-

cho más a menudo, múltiples empresas para poner un producto en el mercado. Aquí se incluyen todas las fases, desde la creación de un diseño o modelo y la gestión, hasta su producción, el transporte y la distribución comercial, el marketing o el servicio post-venta, generando en el proceso toda una red de flujos que atraviesan fronteras interestatales.

Aunque la mayoría de estudios sobre CVG se han realizado para actividades industriales, también puede aplicarse el concepto para interpretar la actual organización de otras muchas, desde las cadenas agroalimentarias a servicios como los relacionados con el turismo, la logística o el transporte. Del mismo modo, si muchas CVG se articularon inicialmente en torno a grandes firmas industriales (automóvil, electrónica, aeronáutica, textil-confección...), cada vez son más las organizadas por empresas distribuidoras de bienes de consumo (cadenas comerciales, hipermercados, franquicias...), que dirigen redes de proveedores industriales con un elevado grado de dependencia. En paralelo, también se han diversificado los enfoques teóricos que sustentan esos estudios y algunas publicaciones permiten seguir esa evolución (Coe, Dicken y Hess, eds., 2008; Coe y Yeung, 2015 y 2019).

Varios son los factores que han hecho posible la proliferación de CVG y, sin duda, las innovaciones tecnológicas y organizativas resultan un componente esencial. Por un lado, las tecnologías de información y comunicación (TIC) redujeron los costes de coordinación entre establecimientos alejados y entre diferentes empresas, permitiendo controlar todos los procesos a distancia. Pero a eso debe añadirse una verdadera *revolución silenciosa* en el plano organizativo, basada en la estandarización, la *contenedorización* en el transporte de mercancías, o la construcción de plataformas logísticas multimodales para acelerar esos procesos. Un tercer pilar indispensable fue el político, con la eliminación de controles aduaneros e impuestos a los flujos de productos o de capital, la progresiva homogeneización de las legislaciones en materia comercial, o el respeto a los derechos de propiedad intelectual.

El resultado ha sido la consolidación de un modelo que ejemplifica algunos de los rasgos identitarios de la geografía económica característica del capitalismo global:

- La especialización empresarial creciente en determinados productos, servicios o tareas específicas para aprovechar al máximo sus respectivas ventajas competitivas.
- Su interconexión cada vez más estrecha, lo que se traduce en que más de dos terceras partes del comercio internacional corresponde a bienes intermedios, que en algún lugar se ensamblan en productos finales, a los que puede identificarse como *made in the world*.

- La construcción de redes empresariales jerarquizadas, coordinadas y lideradas por grandes multinacionales, que descentralizan de forma mayoritaria aquellos segmentos de menor valor, mayor exigencia de mano de obra, o mayor impacto ambiental.
- Una paralela especialización de los territorios, pero menos en sectores de actividad y más en segmentos concretos de esas cadenas de valor, con una relación directa entre el tipo de tareas o productos que cada uno aporta y los beneficios o perjuicios que puede reportarle su inserción en esas redes.

En tal sentido, resulta una buena síntesis la afirmación de que “hoy el crecimiento y el empleo dependen menos de lo que se vende (los productos finales vendidos o exportados) que de lo que se hace, es decir, de las actividades realizadas por una empresa o un país” (OCDE, 2013: 8). El concepto de inserción o acoplamiento estratégico (*strategic coupling*) destaca esas diferentes formas de incorporación de las economías regionales y locales a esas redes (MacKinnon, 2012). Eso condiciona la *captura de valor* que puede lograrse en cada caso y está así en el origen de nuevas formas de desigualdad que se suman a las existentes entre empresas y territorios conectados y desconectados de este sistema global.

Un componente esencial que alimenta este complejo engranaje es el transporte marítimo, que desplaza hasta un 90% de todas las mercancías que integran el comercio internacional. La persistencia de unos costes del combustible relativamente bajos, junto a mejoras constantes en buques e instalaciones portuarias, o un notable aumento en la escala de las operaciones se sumaron para hacer posible una expansión vinculada a la globalización, que afectó tanto al tráfico en las principales rutas marítimas como al tamaño de la flota mercante, con un incremento notable en el número de todo tipo de buques: petroleros, graneleros, de carga general, *car-carrier*, frigoríficos, etc. Pero los portacontenedores son, sin duda, el mejor exponente de ese crecimiento, hasta el punto de asociarse de forma directa la *contenedorización* al fenómeno de las CVG. Buena muestra de ello es que la flota de portacontenedores en el mundo alcanzó los 6.300 buques en 2021, con un total de 241 millones de contenedores disponibles y un aumento espectacular de la carga transportada, que alcanzó los 758,73 millones de TEU (*twenty-foot equivalent unit*), o contenedores de 20 pies de longitud (6,10 metros), duplicando en solo quince años la cifra de 2005 (376,27 millones TEU).

Estos contenedores estandarizados, calificados como *la caja que cambió el mundo*, que optimizan la carga del buque y permiten un movimiento intermodal relativamente rápido, transportan todo tipo de productos y han reorientado la

geografía económica mundial al localizar gran cantidad de actividades relacionadas en las proximidades de los grandes *hubs* o nodos portuarios que concentran su carga y descarga. Por otra parte, el creciente gigantismo de los buques para obtener economías de escala ha provocado que, si en 2005 los mayores transportaban unos 5.000 contenedores, en la actualidad navegan algunos que son capaces de cargar hasta 24.000 contenedores, lo que sólo les permite atracar en determinados superpuertos, jerarquizando aún más las redes que articulan el comercio mundial y acentuando los riesgos de todo tipo en caso de accidente.

Junto a la desmesura que caracteriza todas estas cifras, hay que sumar también la creciente oligopolización de un sector en el que tan sólo cinco grandes navieras (MSC, Maersk, CMA CMG Group, COSCO y Hapag-Lloyd) concentran casi dos terceras partes (65,1%) de los contenedores transportados, una proporción que alcanza el 84,7% si se añaden las cinco siguientes (ONE, Evergreen, HMM, Yang Min y Zien). A todo ello se une la creciente presencia (40% del total) de buques que usan pabellón de conveniencia, es decir, están registrados en países como Panamá, Liberia, Islas Marshall, Bermudas y otras jurisdicciones *permissivas*, que tienen baja fiscalidad y normas legales laxas en materia laboral, ambiental o de seguridad del buque, llevando al máximo la desregulación promovida por el neoliberalismo imperante.

Por todo lo señalado hasta el momento, tanto las CVG como un comercio internacional que permite un flujo continuo de productos, recibieron un apoyo explícito por parte de numerosos gobiernos y organismos internacionales convertidos en apóstoles del credo neoliberal y, en consecuencia, de este modelo productivo. Como simple botón de muestra, un informe publicado por la OCDE hace una década ya destacó los beneficios que se derivarían para todos los países de “la integración en el seno de una cadena de valor global, que se acompaña de una apertura a los mercados mundiales, los capitales, los conocimientos y las tecnologías” (OCDE, 2013: 8). Eso justificó en las últimas décadas numerosas políticas explícitas de apoyo destinadas a evitar restricciones proteccionistas a la importación y la exportación, simplificar los trámites aduaneros, eliminar impuestos y tasas, o crear un marco legal atractivo para los inversores.

La imposición de esa lógica de funcionamiento no sólo acentuó la anterior división internacional del trabajo y la difundió a todas las escalas, sino que también la transformó en profundidad, modificando con ello las relaciones de dominación y dependencia características en fases históricas previas de desarrollo capitalista. En paralelo, también acentuó algunos riesgos asociados, que ahora parecen cuestionar seriamente el futuro de esta forma de organización productiva, favoreciendo su superación o, al menos, su reforma. Una revisión de ambos aspectos y de sus impactos laborales permitirá completar el argumento del capítulo.

4.4. División internacional del trabajo y nuevas formas de dependencia.

La clásica teoría de la dependencia, promovida hace más de medio siglo por autores como Raúl Prebisch, Celso Furtado, Samir Amin o André Gunder Frank, planteó la existencia de un intercambio desigual entre los productos manufacturados, vendidos por los países del Centro, y las exportaciones de recursos naturales y agrarios realizadas por los de la Periferia. Esa división internacional del trabajo, vigente desde la primera revolución industrial y reforzada con el paso del tiempo, provocaba un *desarrollo del subdesarrollo* en los países periféricos, que obtenían un escaso valor añadido de sus producciones, generaban empleos de baja calidad y mal pagados, manteniendo su sometimiento a unos términos de intercambio desfavorables.

La industria manufacturera fue, durante un largo periodo, patrimonio casi exclusivo de los países y regiones más prósperos, una situación que se fue modificando con su progresiva difusión hacia nuevos países industriales en el periodo fordista posterior a la Segunda Guerra Mundial. No obstante, aún en 1980 los datos de la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONU-DI) mostraban que tres cuartas partes de la producción industrial del mundo seguía concentrada en Europa y América del Norte, además de Australia y Nueva Zelanda (75,5%), ejemplificando así la persistencia de ese profundo desequilibrio (Tabla 4.2.).

Lo ocurrido desde entonces, al profundizarse el proceso de globalización, ha transformado por completo esa situación, con más de la mitad de producción industrial del mundo ahora localizada en el continente asiático (54,1%), muy por delante del binomio Europa-América del Norte (38,2%). Por su parte, otros indicadores relativos como la proporción de trabajadores de la industria en el empleo total o su peso relativo en el PIB demuestran que Asia Oriental -con el polígono que forman China, Japón, Corea del Sur y Taiwán como epicentro- es ya la *fábrica del mundo*, con valores superiores al resto de regiones en todos esos indicadores, lo que supone un vuelco total del mapa industrial en apenas cuatro décadas de capitalismo global.

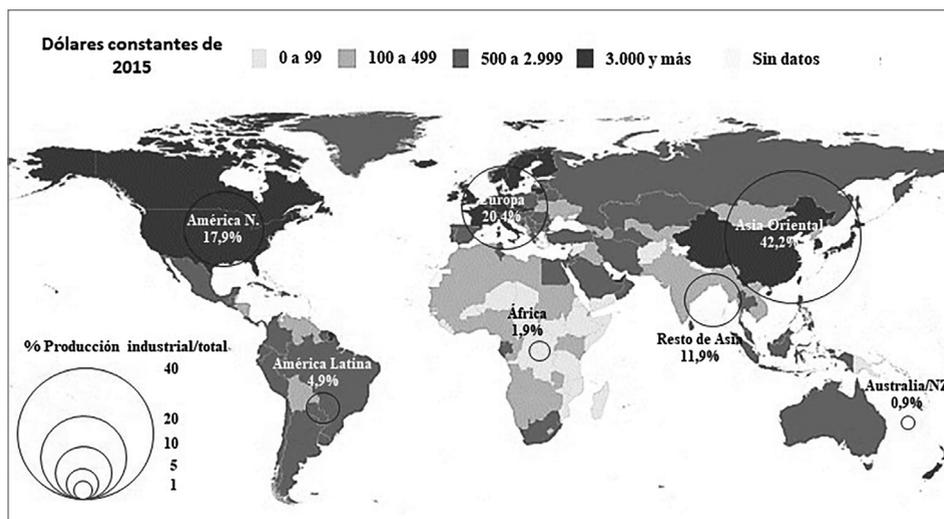
La pérdida de importancia relativa que padece, en cambio, América Latina, junto al modesto incremento en la participación de África, completan esa lectura de las grandes cifras. Tan sólo el indicador de valor añadido industrial por habitante modera ese intenso desplazamiento y mantiene a América del Norte (7.034 dólares por habitante) y a Europa (3.991) aún por delante de Asia Oriental (3.657) y de las restantes regiones del mundo. No obstante, aunque el mapa de la Figura 4.5., que refleja esos valores *per capita* de los diferentes países resulta una imagen algo más tradicional, el desplazamiento del centro de gravedad hacia las orillas del Pacífico resulta incuestionable.

Tabla 4.2. Distribución regional de la producción industrial en el mundo, 1980-2021.

Región	Valor añadido industrial 1980 (%)	Valor añadido industrial 2021 (%)	Valor añadido industrial/total 2021 (%)	Empleo industrial/total 2021 (%)
Europa	51,4	20,4	14,4	14,8
América Norte	22,2	17,9	11,9	9,8
Oceanía	2,0	0,8	6,0	7,2
Asia Oriental	11,6	42,2	26,8	18,6
Resto de Asia	4,9	11,9	16,1	12,4
América Latina	7,1	4,9	13,2	12,0
África	0,9	1,9	10,5	7,3
Total	100	100	16,9	13,6

Fuente: ONUDI. *International Yearbook of Industrial Statistics*.

Figura 4.5. Producción industrial (valor añadido) per capita en los países del mundo y participación regional en el total, 2021.



Fuente: ONUDI. *International Yearbook of Industrial Statistics*. Edition 2022.

La primacía de las manufacturas de todo tipo procedentes de Asia Oriental tiene también su reflejo en el tráfico de contenedores que las transportan, bien hacia otras factorías en el caso de los bienes intermedios, bien hacia los mercados de consumo en el caso de los finales. El profundo desequilibrio actual queda

reflejado en dos simples indicadores que muestran la polarización del tráfico marítimo y la dependencia del resto del mundo respecto a lo que ocurra en esa región (Tabla 4.3.).

Tabla 4.3. Tráfico marítimo de contenedores: principales países y puertos, 2020.

Países	Millones TEU	Puertos	Millones TEU
China	245,103	Shanghai	43,5
Estados Unidos	54,964	Singapur	36,6
Singapur	36,871	Ningbo-Zhousan	28,7
Corea del Sur	28,425	Shenzen	26,6
Malasia	26,663	Guangzhou	23,2
Japón	21,386	Qingdao	22,0
Emiratos Árabes Unidos	19,298	Busan	21,6
Alemania	18,029	Tianjin	18,4
Hong Kong	17,969	Hong Kong	18,0
España	17,372	Rotterdam	14,4

Fuente: *World Shipping Council*.

De una parte, cinco de los diez países (además de Hong Kong) con mayor volumen de contenedores en sus puertos se localizan en la orilla asiática de ese océano, con China muy por delante del resto, al sumar un volumen de TEU equivalente al de los nueve que le siguen en importancia. De otra, los nueve puertos del mundo con mayor volumen de carga y descarga de contenedores, lo que les convierte en nodos estratégicos de las redes globales, se ubican en esos mismos países. Tan sólo el puerto europeo de Rotterdam -que hace medio siglo detentaba el liderazgo mundial en el tráfico de mercancías- alcanza ahora un modesto décimo lugar. Por comparación, el principal puerto de América del Norte (Los Ángeles) ocupa el puesto 17º en ese ranking, el principal latinoamericano (Santos) es el 46º, el principal africano (Tánger) es el 37º y el principal español (Valencia) es el 30º.

Pero si los grandes números ya evidencian la mutación producida con el despliegue de la globalización, una perspectiva micro ayuda a situar mejor estos datos en la perspectiva de la CVG. Un buen ejemplo lo ofrece la empresa Apple, la más valiosa del mundo en Bolsa y con unas ventas totales de 365.820 millones de dólares en 2021, pero que abandonó la fabricación directa de sus equipos informáticos -salvo un modesto 2% de componentes estratégicos- a una amplia red de 205 proveedores, según la *supplier list* publicada por la empresa en 2021. Pese a tratarse de un sector de alta tecnología, con menor propensión a descentralizar

tareas en función tan sólo de los costes, el desplazamiento a países asiáticos de la producción de Apple resulta espectacular, con una constelación de firmas subsidiarias que tiene a China como su principal plataforma de fabricación.

De las 611 localizaciones en que se ubican sus proveedores, 258 están precisamente en China, mientras Japón (93), Taiwán (37), Corea del Sur (31), Vietnam (23), Tailandia (19), Filipinas (18), Malasia (15), Singapur (14) e India (9) se sitúan a continuación. Sólo los proveedores aún radicados en Estados Unidos (54) atenúan esa casi total hegemonía asiática, frente a apenas 23 factorías en toda la Unión Europea, 6 en América Latina y 3 en Reino Unido.

Pero si los datos que ejemplifican lo ocurrido son muchos y cambiantes en el tiempo, sólo cobran su verdadero significado a la luz de lo planteado en páginas anteriores y, en tal sentido, puede afirmarse que el supuesto reequilibrio territorial que conlleva la deslocalización hacia nuevos países industriales se acompaña también de nuevos desequilibrios. Antes de que las crisis recientes pusieran en evidencia algunas de sus debilidades, el nuevo modelo productivo sustentado en CVG ya planteó diversas objeciones a los defensores de una geografía económica crítica, tanto por los costes generados y no repartidos de forma equitativa en relación con los beneficios obtenidos, como por el elevado impacto ambiental de un movimiento continuo de todo tipo de mercancías a lo largo del mundo, al disociar por completo los diferentes espacios de la producción entre sí y con relación a los espacios de consumo.

En primer lugar, hay que tener presente que esa acelerada relocalización de la industria manufacturera responde, ante todo, a las estrategias de grandes multinacionales financiarizadas, deseosas de aumentar sus beneficios a corto plazo mediante la estrategia combinada de externalización-relocalización. La consiguiente segmentación provocó que cada eslabón de la cadena se especialice en tareas o productos muy concretos, perdiendo la perspectiva unitaria e integrada que sólo poseen quienes controlan el sistema, tal como señalaba la cita inicial de Debord. Con esa base, resulta muy difícil para muchos territorios de reciente industrialización construir procesos de desarrollo económico más integrados y autónomos, lo que mantiene su elevada dependencia de decisiones externas, aunque bajo nuevas formas.

Al mismo tiempo, si bien es indudable que su integración en CVG resultó una fuente de ingresos y empleos en esas regiones, de especial importancia en Asia Oriental, no puede olvidarse que buena parte de su atractivo se basó en una amplia oferta de trabajadores más baratos, sin apenas derechos laborales, con largos horarios y deficientes condiciones de trabajo, junto a un marco institucional poco exigente en materia fiscal o ambiental. Eso conlleva la llamada *trampa de los ingresos medios*, allí donde la conquista de mejoras salariales y laborales, o

la aprobación de medidas tendentes a elevar la calidad del entorno, acaban provocando la huida de empresas que realizan nuevas deslocalizaciones. China ha comenzado a experimentar ahora este traslado de empresas hacia otros países asiáticos (Vietnam, India, Tailandia...), al sumarse el aumento de sus niveles salariales con incipientes medidas para restringir la contaminación y confinamientos para frenar los contagios por COVID-19, repitiendo así lo que, desde comienzos de este siglo, ocurrió con empresas japonesas que se deslocalizaron en territorio chino. En suma, la inestabilidad constante se confirma como rasgo estructural e inherente a la lógica hegemónica en el capitalismo global donde, a menudo, los éxitos se demuestran poco duraderos.

En consecuencia, esta nueva forma de dependencia afecta ahora a muchos países y regiones del mundo que necesitan importar de lugares lejanos buena parte de los bienes esenciales que consumen, desde alimentos a medicinas y equipos sanitarios, componentes electrónicos o hidrocarburos. Aunque se trata de una tendencia inherente al proceso histórico de expansión constante que ha caracterizado al capitalismo, tanto su dimensión actual como los graves problemas de abastecimiento que surgen en periodos de turbulencia como el actual, han acentuado la percepción social del riesgo que esto conlleva y los daños para los grupos sociales y los territorios más vulnerables. Su resultado es un progresivo cuestionamiento de un modelo productivo que añade razones para la necesaria superación de un capitalismo global incapaz de hacer frente a algunas de sus limitaciones y contradicciones, con la evolución de los mercados laborales como testigo destacado de esa evolución.

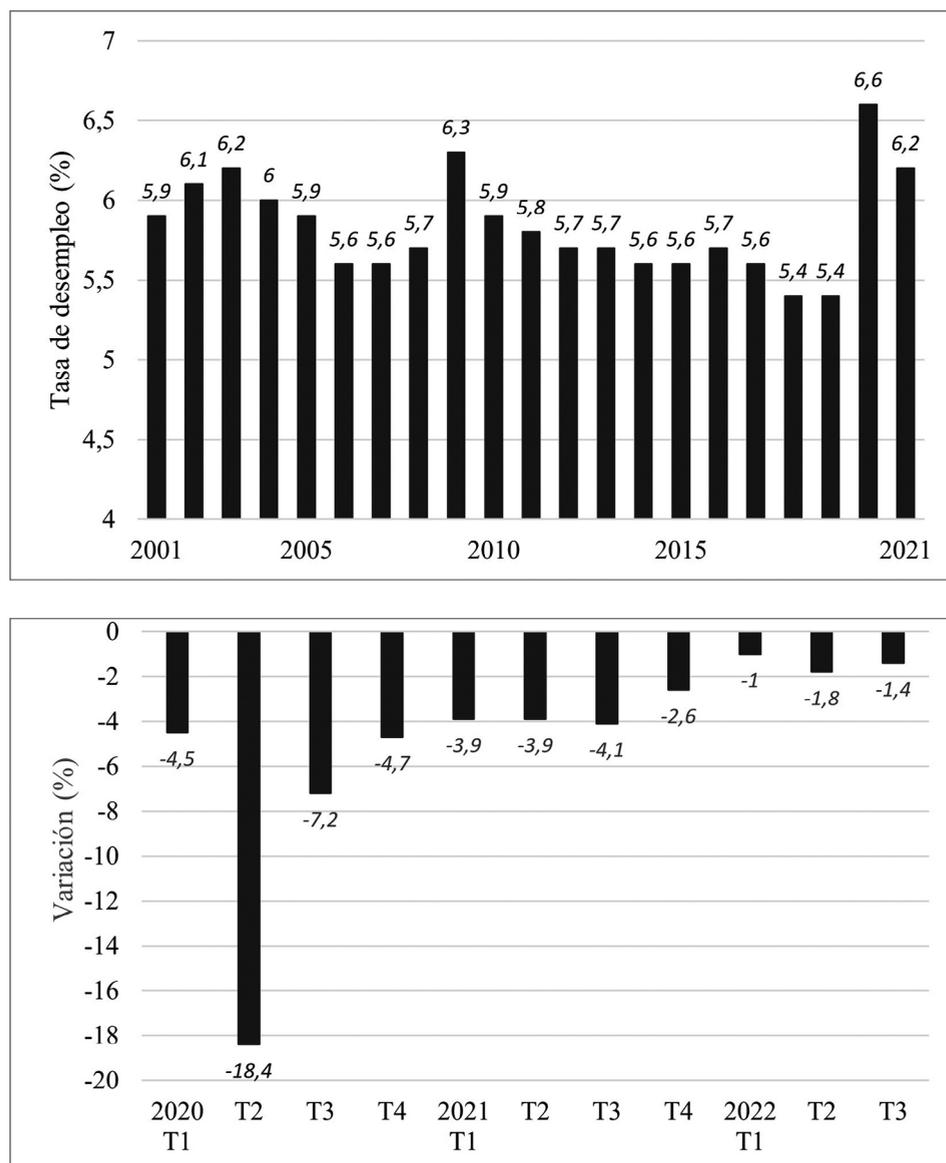
4.5. Segmentación productiva y división del trabajo: ¿una nueva geografía?

Todas las crisis económicas tienen, como efecto inmediato y generalizado, un ajuste a la baja de los niveles de empleo y, como contrapunto, un incremento de los que buscan trabajo sin encontrarlo, o se ven desplazados hacia la economía informal. En tiempos críticos como los actuales, esas circunstancias se han repetido en varias ocasiones y los gráficos de la Figura 4.6. ofrecen una confirmación para el mundo en su conjunto, si bien las diferencias entre territorios en función de su vulnerabilidad previa resultan siempre importantes.

Así, por ejemplo, la tasa de desempleo creció de forma significativa con la crisis financiera y del 5,6% de promedio en 2007, llegó al 6,3% dos años después, una cifra modesta debido a que en muchos países sin prestaciones sociales no existen registros y la estrategia de supervivencia ante una crisis suele ser la búsqueda de alguna ocupación e ingreso en la economía sumergida. La pandemia provocó un impacto aún superior, elevando las tasas desde el 5,4% en 2019 al

6,6% en 2020, lo que en cifras absolutas significa que los 185,9 millones de desempleados estimados por la OIT en el primer año llegaron a ser 223,7 millones al año siguiente (+37,8 millones).

Figura 4.6. Evolución de la tasa de desempleo, 2001-2021 y variación trimestral de la cantidad de horas de trabajo, 2020-2022.



Fuente: OIT. *Perspectivas sociales y del empleo en el mundo 2022* y *Observatorio sobre el mundo del trabajo 10ª edición, 2022.*

Más representativas de la verdadera intensidad de la ocupación son las horas trabajadas que se perdieron en esta última crisis, comparando los datos trimestrales desde comienzos de 2020 respecto al volumen de horas trabajadas en el cuarto trimestre de 2019. La declaración oficial del estado de pandemia y la generalización de los confinamientos explican que el segundo trimestre de 2020 registrase el mayor retroceso (-18,4%), pero aún más significativo es constatar que en los dos años siguientes aún no se recuperó el volumen inicial.

No obstante, aunque buena parte de los informes oficiales de estos últimos años se han fijado, sobre todo, en las oscilaciones del empleo y del desempleo en términos cuantitativos que acompañan el desigual ritmo de crecimiento de la actividad económica, lo que aquí se quiere destacar son los cambios cualitativos de más largo recorrido que han experimentado los mercados de trabajo durante las décadas de capitalismo global. Ya a finales del siglo pasado, autores como Gorz (1995) o Castel (1997) los calificaron de *metamorfosis del trabajo* y lo ocurrido desde entonces no ha hecho sino profundizar esas tendencias.

Como resultado del nuevo contexto productivo, tecnológico y regulatorio, al que se ha sumado la imposición de una lógica financiera en la gestión de muchas empresas, tanto la organización como la espacialidad del empleo, así como el sistema de relaciones laborales, han evolucionado en una dirección que puede sintetizarse en unas cuantas características principales. Si bien su consolidación resulta variada en función de las condiciones socioeconómicas e institucionales de cada territorio, el rumbo seguido por la mayoría de ellos resulta reconocible en este conjunto de tendencias:

- La aprobación de marcos normativos en materia laboral de corte neoliberal amplió de forma notable el espacio ocupado por el empleo precario, bajo la forma de asalariados con contratos temporales, a menudo de muy corta duración, con bajos salarios y apenas derechos, sin olvidar tampoco a un notable ejército de trabajadores autónomos o por cuenta propia que, lejos de elegir el autoempleo de forma voluntaria, subsisten de este modo ante la dificultad de acceder a un empleo asalariado. Esa tendencia, muy visible en aquellos países donde el movimiento obrero había asentado mejoras en las condiciones laborales -sobre todo en grandes ciudades y grandes empresas- se suma a la persistencia de una gran bolsa de empleo informal o sumergido, al margen de cualquier regulación, en otros muchos del Sur Global, donde aún representa más de la mitad del total y ha crecido tras cada una de las sucesivas crisis.
- Al mismo tiempo, la negociación asimétrica con grandes empresas multilocalizadas, que juegan a menudo la carta de la posible desinversión y deslocalización, junto a la amenaza de sustitución de ciertos empleos

por el uso de nuevas tecnologías, redujo la capacidad de muchos trabajadores para mantener un empleo estable y bien remunerado, con la consiguiente difusión de “una producción graduada de inseguridad y miedo” (López Alós, 2019: 48). A eso se añadió la frecuente ruptura periódica de las trayectorias laborales por el cambio de empresa, de centro de trabajo, incluso de actividad, lo que también se refleja en la dificultad de definir una trayectoria vital a medio plazo.

- Esta tendencia a la precarización de una parte creciente del trabajo realmente existente (Castillo dir., 2005), que convierte a ese denominado empleo *atípico* en una realidad habitual en muchos lugares, ha acentuado la segmentación de los mercados laborales, en una tendencia que a menudo se define como dualización. Por un lado, persiste un mercado de trabajo primario, caracterizado por empleos estables, buenos salarios, cierta calidad en las condiciones de trabajo, derechos sociales y posibilidades de promoción, en el que se integran, sobre todo, aquellos trabajadores más cualificados, pero también buena parte de los pertenecientes a sectores de actividad y territorios con mayor regulación laboral y presencia sindical, o que trabajan en las administraciones públicas. Por otro, tiende a ampliarse un mercado secundario de trabajo en el que se sitúan los contratados temporales o a tiempo parcial, los autónomos precarios y los trabajadores informales. Estos alcanzan mayor presencia en actividades que generan escaso valor añadido, ocupaciones de escasa cualificación, empresas subcontratadas y territorios periféricos dentro de las cadenas de valor, y todos ellos comparten la inestabilidad, los bajos ingresos y escasos derechos sociales, así como dificultades para escapar de ese círculo vicioso e incorporarse al mercado primario.
- Esa estructura laboral está sometida a oscilaciones temporales que, ante todo, se relacionan con las fases de expansión y contracción de los ciclos económicos. En las primeras, se reduce el desempleo y aumenta la proporción de trabajadores que se incorporan al mercado primario. Por su parte, en las segundas son habituales los ajustes laborales en muchas empresas que aumentan el desempleo, al tiempo que empeora la calidad de una parte significativa de aquellos empleos que resisten, creciendo el mercado secundario y la informalidad, con su secuela de mayor pobreza e incremento de la desigualdad.

Pero a estas tendencias generales debe añadirse otra de especial importancia para los objetivos del capítulo. La división internacional del trabajo y la producción segmentada, que especializa los territorios, conllevan otra segmentación paralela en las características y dinamismo de los mercados regionales y loca-

les de trabajo, lo que conlleva diferencias territoriales significativas. Las grandes metrópolis y las regiones más prósperas, en especial del Norte Global, concentran las funciones de dirección, gestión e innovación de las cadenas de valor globales, así como actividades industriales intensivas en el uso del conocimiento, actividades financieras y otros servicios avanzados, lo que justifica una mayor presencia en ellas de empleos de calidad, estables y bien pagados. Por el contrario, tanto en regiones de antigua industrialización ahora en declive, como en otros territorios funcionalmente periféricos, especializados en las tareas de menor valor dentro de las cadenas o redes globales, a su menor dinamismo se une una presencia mayoritaria del mercado secundario de trabajo, con una precariedad ampliamente difundida y mayor presencia de trabajadores pobres, que no alcanzan a satisfacer con los ingresos que obtienen sus necesidades básicas.

Esta situación, que no es nueva pero que en las últimas décadas se ha acentuado, ha propiciado algunas interpretaciones que pueden calificarse como algo simplistas, como la referente a una *nueva geografía del trabajo* hecha por Moretti. A partir de la evidencia de que “el mapa del mundo está cambiando rápida y radicalmente”, porque “nuevos centros de impulso económico están suplantando a los viejos” (Moretti, 2013: 10), se argumenta que esa disparidad creciente, tanto social como territorial, ocurre porque “un grupo pequeño, pero dinámico, de polos de innovación -ciudades con una sólida base de capital humano y una economía basada en la creatividad y la investigación- atrae a un número cada vez mayor de empresas de éxito y puestos de trabajo con salarios elevados”. Por el contrario, “en el extremo opuesto, la gran mayoría de ciudades, caracterizadas por actividades productivas tradicionales y niveles de capital humano muy inferiores, se contenta con empresas sin futuro, empleos sin perspectivas y retribuciones modestas” (*Ibidem*: 56). Por tanto, si el conocimiento y la innovación son los recursos esenciales para el desarrollo económico, pero también para un mejor empleo, la propuesta de invertir en ese tipo de actividades intensivas en el uso de conocimiento y en *atraer talento*, o a esa *clase creativa* identificada por Florida (2002), será la respuesta adecuada para lograrlo.

Sin negar en absoluto la importancia de tales recursos para cualificar el empleo, cabe señalar tres tipos de objeciones si esta estrategia se plantea como respuesta a problemas laborales como los mencionados, vinculados de forma directa a la lógica imperante en el capitalismo global. En primer lugar, se acepta que el funcionamiento del mercado produce de forma *inevitable* desigualdades sociolaborales y espaciales crecientes, ignorando las funciones del Estado en la regulación de las relaciones laborales, las políticas de empleo o la promoción de actividades en determinados territorios, que pueden moderar esos contrastes. En segundo lugar, esa captación de talento externo o mejora de las capacidades internas mediante la elevación del nivel formativo de la población son objetivos

deseables, pero por sí solos no serán eficaces si no se consigue transformar en paralelo la inserción del territorio en las cadenas de valor globales o generar dinámicas económicas endógenas, menos dependientes de las mismas, pues sólo así esa oferta de trabajadores mejor formados encontrará otra paralela de empleos adecuados en el propio territorio.

Pero, finalmente, este argumento también olvida que la progresiva invasión de las legislaciones laborales por la racionalidad neoliberal ha favorecido el progresivo ascenso de la precariedad en la pirámide laboral, desde las ocupaciones más rutinarias, manuales y/o de escaso valor añadido, hasta alcanzar a trabajadores cualificados en ámbitos como la cultura, la investigación, la enseñanza, el sector audiovisual o el digital, entre otros. La expansión de lo que Standing (2013) identificó como *precarizado*, calificándolo como una *clase en proceso de formación* que, más allá de su formación y tipo de actividad, comparte la experiencia de la precariedad, cuestiona la relación entre mayor conocimiento y mejor empleo, tanto en el plano personal como geográfico.

En definitiva, las oportunidades de alcanzar más y mejores empleos de forma generalizada, que la globalización, la liberalización de los intercambios y la organización de la producción en cadenas de valor globales prometían para sus defensores, tienen también numerosas contrapartidas. Eso contribuye, junto con lo analizado en epígrafes anteriores, al cuestionamiento de un modelo hoy sometido a numerosas incertidumbres respecto a su futuro.

4.6. Incertidumbres de futuro para las cadenas de valor globales.

Desde comienzos de siglo y de forma especialmente notoria en los últimos años, son muchas las cadenas de valor globales enfrentadas a eventos disruptivos que han puesto en evidencia sus debilidades. Esas dificultades ya se habían iniciado antes de la pandemia, con las medidas proteccionistas frente a determinados productos tecnológicos procedentes de China impuestas por la administración Trump. Pero se agravaron con los confinamientos para limitar el impacto de la COVID-19, continuaron con la reactivación posterior del consumo y persisten en momentos tan inestables como los actuales, con el fuerte encarecimiento de los combustibles, la consiguiente inflación de costes y las políticas monetarias restrictivas destinadas a frenar el consumo.

En consecuencia, se han generado profundas líneas de fractura en el funcionamiento de un modelo que exige elevadas interdependencias y una movilidad constante entre lugares muy alejados para mantener a pleno rendimiento la máquina del crecimiento. Puede afirmarse por tanto que, más allá de circunstancias específicas como las señaladas, que actuaron como detonante, este componen-

te central de la globalización económica se enfrenta a deficiencias estructurales, de las que aquí comentaremos las más relevantes.

En primer lugar, estas redes de producción globales muestran una excesiva concentración en China y, de forma secundaria, en otros países asiáticos, donde se sitúa la cabecera de muchas cadenas que ubican allí a sus principales proveedores especializados. Eso provoca una elevada dependencia para las empresas que constituyen los restantes eslabones de esas cadenas, para los proveedores de materias primas y para los consumidores finales. El cierre de empresas en China durante los primeros meses de 2020 y en brotes posteriores como los de Shanghai y Cantón en 2022, junto a la saturación de sus puertos en los periodos de rápido crecimiento de la demanda retenida, han provocado efectos en cascada imposibles de evitar ante la dificultad para sustituir a esos proveedores en el corto plazo, provocando con ello *shocks* de oferta.

Esas interrupciones y retrasos en los suministros han desorganizado unas cadenas logísticas muy complejas y sincronizadas, provocando desajustes en los plazos de entrega, acumulación de mercancías en las terminales de carga multimodales, o falta de algunos componentes, forzando en consecuencia interrupciones en el funcionamiento de otras empresas que los utilizan como insumos y pérdidas de empleos (KPMG, 2022). Esta situación se agravó en aquellas que aplican sistemas *just in time* y de flujo tenso, en que se produce una constante entrada y salida de mercancías en los centros logísticos, sin apenas permanencia en almacén ni acumulación de stocks, para evitar la inmovilización de capital que eso supone y los costes que conlleva la adquisición de grandes superficies de suelo para tal fin. Esa estrategia, habitual en sectores como el automotriz y el aeronáutico, además de las empresas de comercio electrónico o que mueven mercancías perecederas, supone un elevado riesgo que se traslada al transporte, con tiempos muy ajustados, por lo que los problemas en este último -especialmente en el transporte marítimo- acentuaron las distorsiones en los procesos de producción y distribución.

En este sentido, los tres últimos años han conocido una inestabilidad sin precedentes en sus precios, con un brusco encarecimiento de los fletes marítimos desde que se levantaron los confinamientos, por el aumento de la demanda retenida y del comercio electrónico, frente a la incapacidad de la oferta de buques disponibles para responderla. También por la carestía de los combustibles y las estrategias de las grandes compañías navieras, que se benefician de una situación de oligopolio, reforzado por la creación de tres grandes alianzas que acaparan el 75% del tráfico mundial y pueden por ello imponer sus condiciones a las empresas que demandan sus servicios: Ocean Alliance (CMA CMG, COSCO, OOCL, Evergreen), 2M (Maersk, MSC) y The Alliance (HMM, Yang Ming, ONE, Hapag Lloyd).

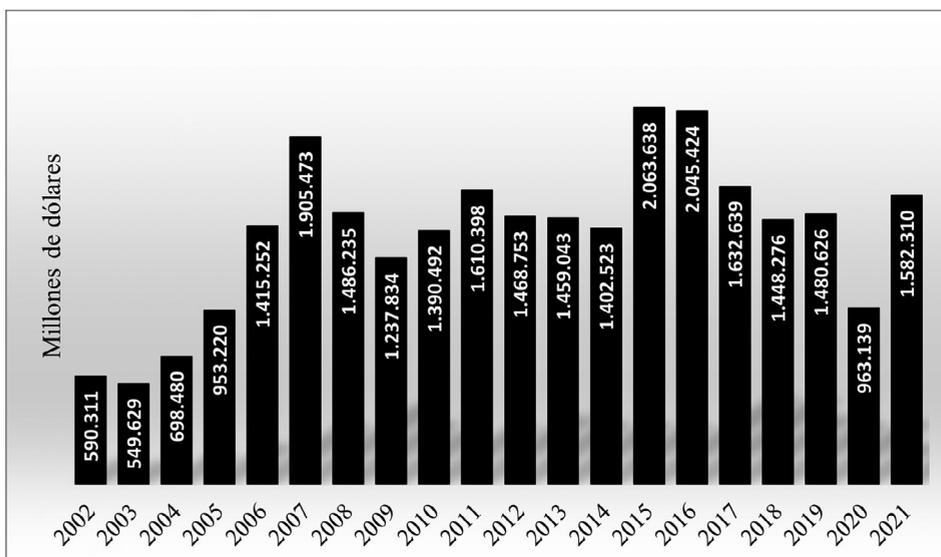
Por el contrario, tras el estallido de la guerra en Ucrania, el rápido aumento de la inflación y las políticas monetarias restrictivas, que han provocado una amenaza de recesión para las principales economías del mundo, los fletes cayeron de forma igualmente brusca, cuestionando la supervivencia de las pequeñas navieras y las rutas menos transitadas. Todo ello ha demostrado lo incierto de unos mercados sin apenas regulación, que tienden a generar fenómenos especulativos y colapsos en un breve espacio de tiempo.

El índice de contenedorización de Shanghai (*Shanghai Containerized Freight Index-SCFI*), que identifica el precio medio de transportar un contenedor de 20 pies (TEU) desde el principal puerto del mundo, se mantuvo estable durante bastantes años, por debajo de los 1.000 dólares, pero a mediados de 2020 inició una escalada que lo elevó a 5.046 dólares en diciembre de ese año, un precio que apenas varió hasta febrero de 2022. La progresiva desaceleración de muchas economías provocó su caída a partir de junio y en septiembre ya se situó en 1.923 dólares, lo que, pese a todo, aún duplica el precio anterior a la pandemia.

A todo ello se une que la necesidad de las grandes empresas chinas de exportar sus productos a los mercados mundiales las lleva a pagar mayores precios a cambio de que los buques regresen de inmediato y muchas veces vacíos -sin buscar ya carga para el viaje de retorno- para volver a cargar en los puertos de ese país. Eso ha limitado aún más la escasa disponibilidad de buques para transportes de otras procedencias. Al mismo tiempo, se ha demostrado que “las cadenas logísticas son muy vulnerables, en tanto dependientes de fuentes lejanas (y, en parte, incontrolables)”, por lo que “la *logistización* del mundo deja finalmente un regusto amargo” (Fulconis y Paché, 2020).

En consecuencia, se ha frenado la constante expansión de los flujos transnacionales de mercancías, pero también de los flujos de capital que representa la inversión extranjera directa -con implantación tangible en el territorio-, indisociable del auge registrado en estos años por las CVG. Según datos de la UNCTAD y tal como refleja la Figura 4.7., si en los primeros años de este siglo su crecimiento fue espectacular y sólo se vio frenado de forma temporal tras la crisis financiera de 2008, la tendencia continuó hasta alcanzar su cénit en 2015 (2,06 billones de dólares). Desde entonces, la inversión empresarial en otros países registra una progresiva contracción, que se acentuó el año de la pandemia (0,96 billones), pero la recuperación posterior está lejos de alcanzar el nivel de otros tiempos (1,58 billones en 2021). Si el triunfo del capitalismo global se asoció durante cierto tiempo a cierto paroxismo en la densificación constante de esos flujos de bienes, servicios y capitales que recorren el mundo, el contexto actual muestra una inestabilidad estructural que contagia las incertidumbres y eso ha planteado la necesidad de afrontar estrategias de respuesta.

Figura 4.7. Evolución de la inversión extranjera directa (IED) en el mundo, 2002-2021 (millones de dólares).



Fuente: UNCTAD. World Investment Report 2022.

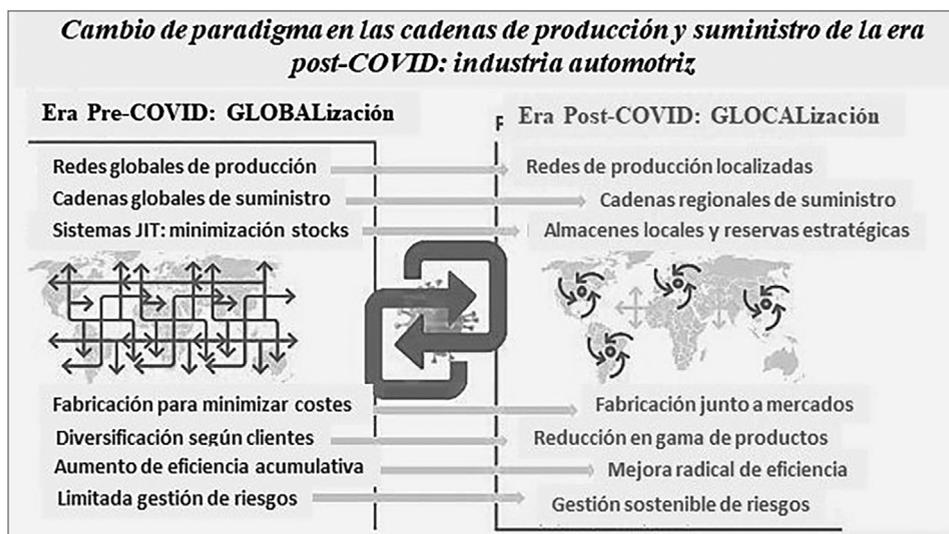
Por ello, el debate sobre el futuro de este modelo productivo ha cobrado creciente importancia, no sólo en el ámbito científico, sino también a la hora de rediseñar la organización interna de muchas empresas. En bastantes casos, las respuestas ya no priorizan necesariamente los beneficios de la deslocalización (*offshoring*) y el consiguiente ahorro de costes sobre los riesgos evidentes que eso conlleva, planteando en consecuencia la conveniencia de cierto repliegue. Mientras algunas propuestas defienden el regreso de buena parte de la producción a los países de origen (*reshoring*), otras se limitan a defender su relocalización en el entorno regional próximo de esos países (*nearshoring*), con especial interés por aquellos que integran un mismo bloque comercial o unión económica y comparten similares intereses (*friendshoring*).

En todos los casos, parece predominar ya la idea de que en esta fase de transición se trataría de acortar las cadenas de producción y suministro en términos espaciales, al tiempo que se diversifican los proveedores para reducir la dependencia y los riesgos actuales. Además de este objetivo, que sin duda representa su principal factor de impulso, esta relocalización al menos parcial de la producción parece despertar un creciente interés por contar con un contexto actual que ya puede favorecerla (Pegoraro *et al.*, 2020). Por un lado, la progresiva automatización de numerosas tareas -característico de la llamada *industria 4.0*- que

ahorra puestos de trabajo y, por tanto, puede reducir el peso relativo de los salarios en el coste total de bastantes empresas, desdibujando así uno de los principales beneficios del *offshoring*. Por otro, el empleo por parte de las empresas de trabajadores más cualificados y una mayor proximidad a los grandes mercados de consumo podría permitir un aumento de la calidad, la posibilidad de abastecer la demanda en menos tiempo y una mejor adaptación a los gustos específicos de los consumidores frente a la estandarización. Por último, pero no menos importante, posibilitaría reducir la huella de carbono que hoy genera la hipermovilidad de mercancías y personas, indispensable para pensar en un futuro sostenible, tanto en términos ambientales como económicos.

De este modo, en un estudio de la consultora Roland Berger para la industria automotriz (Dressler, 2020) tras el estallido de la COVID-19, se reflejaba ya este cambio de paradigma, tal como muestra el esquema de la Figura 4.8. Según esta perspectiva, nos encontramos en la transición desde una producción globalizada a otra *glocalizada*, en que los productos destinados al mercado mundial se obtendrían cada vez más en territorios con redes de producción y cadenas de suministro situadas en entornos próximos, localizados, para beneficiarse de economías de aglomeración y menores desplazamientos. A eso se sumarían una recuperación de los almacenes y las reservas estratégicas para moderar los riesgos del sistema *just in time*, junto a una mayor cercanía a los principales mercados consumidores y otras mejoras organizativas.

Figura 4.8. Transformaciones en la organización espacial de las cadenas de valor globales.



Fuente: Dressler, N. *Priorities for the automotive sector in the crisis*. Roland Berger, 2020.

Como contrapunto, este proceso sigue enfrentado a numerosas dificultades, que hacen aún muy incierto su futuro. De un lado, China y los restantes países asiáticos que son el nodo central de muchas CVG no sólo ofrecen costes inferiores, sino también un gran número de proveedores especializados, elevada productividad del trabajo, mercados en expansión, apoyo estatal directo y buenas infraestructuras portuarias y logísticas difíciles de sustituir a corto plazo. De otro, cambiar la localización de fábricas, plataformas logísticas y centros de distribución es costoso y lleva tiempo, algo ajeno a las presiones competitivas y la lógica financiarizada hoy dominante, que busca plusvalías inmediatas para propietarios o accionistas mediante la constante reducción de costes. Es decir, también aquí esta lógica puede agostar cualquier brote de racionalidad en aras de una mejor evaluación de riesgos y una mayor seguridad, si resulta ajena a la maximización del beneficio contable para el capital.

En definitiva, la globalización capitalista se enfrenta a una situación crítica (Martin *et al.*, 2018) y la exigencia de acortar, relocalizar, regionalizar y diversificar estas cadenas de valor es una evidencia cada vez más difundida, lo que convierte a estos cuatro verbos en los que más se conjugan ahora en la mayoría de discursos sobre la materia. Pero a las razones señaladas se añaden otras de índole geopolítica y geoestratégica que no pueden ignorarse, como las planteadas por Foroohar en su libro *Homecoming* (2022), que suscitan nuevas polémicas y cuestionan ciertos intentos de promover una geografía económica aséptica, que rehúye las claves políticas subyacentes a muchas de las transformaciones en la organización espacial de las actividades económicas.

Según esta autora, Occidente debería favorecer el progresivo abandono de un modelo de globalización -del que las CVG son pieza esencial- que ha perjudicado a sus clases medias y trabajadoras en beneficio de las de algunos países asiáticos y de la élite que controla las entidades financieras y empresas multinacionales, que han obtenido en estos años ganancias extraordinarias. El malestar generado en esas regiones de antigua industrialización, ahora en declive, alimenta ahora diversas formas de populismo, que aprovecha el descontento y hoy ganan posiciones en muchos de esos territorios. Del mismo modo, este nuevo desequilibrio en la distribución de la producción mundial habría ayudado a la emergencia de China como primera potencia económica mundial, que cuestiona la anterior hegemonía occidental.

Más allá de ser esta una perspectiva que ignora al resto del mundo es indudable que replantear el modelo de globalización sólo cuando se considera que ha dejado de interesar a sus beneficiarios tradicionales resulta incongruente, si no se plantea en el contexto del cambio en profundidad de una lógica hegemónica que impuso el dogma del libre comercio sin restricciones a todos los países del

mundo. Se trata, por tanto, de un debate complejo que va más allá de lo estrictamente económico y que también resulta insuficiente si a las cadenas de valor no se incorporan los recursos naturales extraídos y los residuos de todo tipo generados, que hoy suponen una seria amenaza, no sólo para el capitalismo global sino también para sostener los equilibrios necesarios para la vida en el planeta.

5. GLOBALIZACIÓN CAPITALISTA Y CRISIS AMBIENTAL.

“Usted se figura que somos progresivos porque vivimos de nuestro capital. Los fosfatos, el carbón, el petróleo, el salitre: a despilfarrarlo todo... El único resultado de su progreso será que dentro de pocas generaciones se producirá una verdadera revolución, una revolución natural, cósmica. Ustedes están en camino de romper el equilibrio. Y al fin, la naturaleza lo restablecerá. Y el proceso será muy molesto para ustedes. Su caída será tan rápida como su ascensión. Más rápida, porque caerán en la bancarrota, habrán despilfarrado su capital”.

Aldous Huxley: *Contrapunto*, 1928

“Las fuerzas que van a sacar bruscamente las mutaciones a la luz y las van a intensificar aún más se están fraguando rápida e intensamente en la trastienda, pues no se han mostrado todavía de forma abierta e intensa, salvo para una exigua minoría que las quiere ver. Y esas fuerzas no son otras que el progresivo agotamiento de los combustibles fósiles o el principio del fin de la era de la energía barata... En cualquier caso, la quiebra del Capitalismo Global y el consiguiente colapso progresivo de la Civilización Industrial no será repentino, sino un lento proceso, con altibajos, pero también con importantes rupturas, que se ha iniciado ya y es imparable”.

Ramón Fernández Durán: *La quiebra del capitalismo global*, 2011

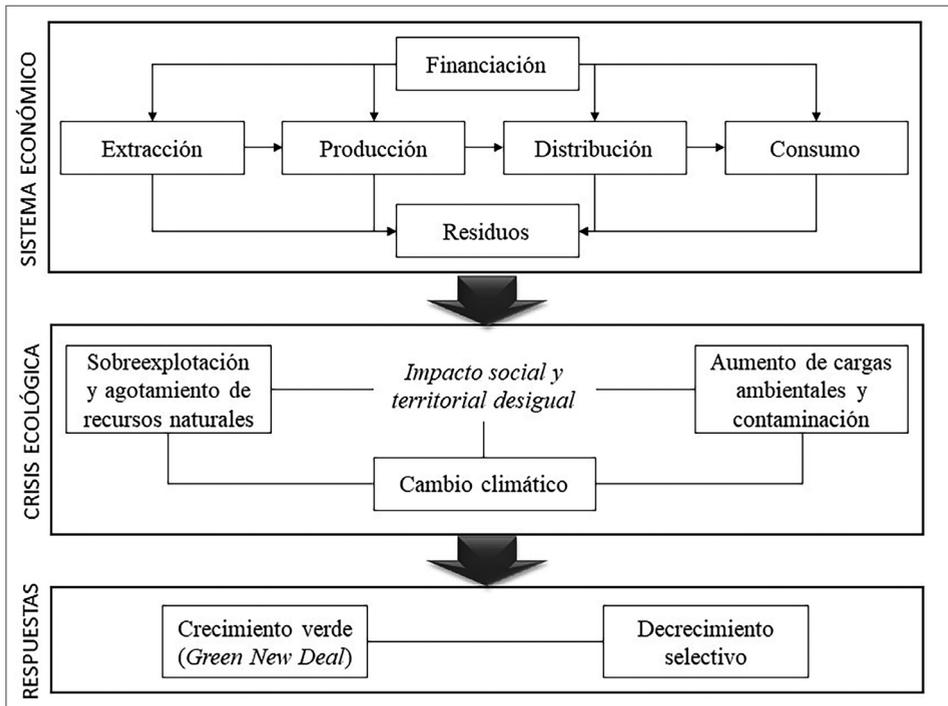
En un libro dedicado a analizar los crecientes problemas energéticos a que se enfrentan nuestras sociedades, Richard Heinberg (2009) escribió que “estamos entrando en un siglo que quedará definido por los límites ecológicos y por nuestra respuesta a esos límites. La tentación será aplicar las actitudes y comportamientos que fueron justificables y rentables en el siglo pasado a las crisis que enfrentamos en este. Si fuera así, el resultado será una catástrofe histórica de grandes dimensiones”.

Desde hace al menos medio siglo, son numerosas las evidencias de que, junto a déficits estructurales y contradicciones como las señaladas en capítulos anteriores, el funcionamiento de la economía amenaza con romper los equilibrios ambientales fundamentales que hacen posible la vida en el planeta (Daly, 1997; Naredo, 2010). La búsqueda constante del crecimiento económico y la acumulación de capital, que son objetivos centrales del capitalismo desde sus orígenes, bajo el supuesto utópico de que pueden ser ilimitados en el tiempo, se intensificó con el inicio de lo que autores como McNeill y Engelke (2016) o Colvile (2017) llamaron la *Gran Aceleración* en la segunda mitad del siglo XX, conduciendo al sistema a un callejón sin salida.

Se reproduce así el ya mencionado *trilema* que supone la incompatibilidad entre ese crecimiento acelerado, acompañado por la progresiva desregulación impulsada por el neoliberalismo y la mundialización de los procesos, con la búsqueda de seguridad y estabilidad, no sólo para las personas o las empresas, sino también para buena parte de los ecosistemas terrestres. Todo ello conduce, a pasos crecientes, a un desbordamiento de los límites ecológicos y la capacidad de resiliencia del planeta, tanto desde el lado de los insumos o inputs (progresivo agotamiento de los recursos naturales), como de los outputs (saturación y alteración de los sumideros). El capitalismo global se enfrenta hoy, sin duda, a una creciente inestabilidad económica, elevados costes sociales y profundas desigualdades territoriales, pero “van a ser los límites ecológicos los que van a poner fin a esa carrera desenfrenada” (Fernández Durán, 2011: 20).

Por esa razón, el esquema habitual utilizado para identificar a los diversos componentes del sistema económico -y los sucesivos eslabones de las cadenas de valor globales-, que incluye desde la producción de bienes y servicios a su distribución (transporte, logística, comercio), su consumo y la financiación de esas diversas funciones, resulta notoriamente insuficiente. Se hace, pues, indispensable incorporar también la extracción de todo tipo de recursos naturales que están en la base del proceso -junto con el trabajo humano-, desde tierras fértiles a materias primas minerales, fuentes de energía y otros recursos ecosistémicos, así como los residuos -sólidos, líquidos o gaseosos- generados por el mismo. Por tanto, centrar la atención en las actividades económicas, tal como hace este libro, no debe hacernos ignorar que estas constituyen un subsistema que se integra dentro de un sistema planetario más amplio y complejo. Esa perspectiva, que se esquematiza en la Figura 5.1., permite comprender los diferentes tipos de impactos que esas actividades provocan de forma directa o indirecta y que nos enfrentan a una crisis ecológica de más largo plazo que las otras aquí analizadas.

Figura 5.1. Sistema económico e impactos ambientales: una interpretación.



Fuente: Elaboración propia.

Por un lado, sus elevadas externalidades negativas sobre el medio ambiente se derivan de la sobreexplotación de muchos recursos renovables a un ritmo que supera el de su regeneración, así como de otros no renovables que se enfrentan a la progresiva disminución de sus reservas explotables y su consiguiente encarecimiento. Por otro, la cada vez mayor emisión y acumulación de residuos, muy por encima de la capacidad de absorción por medios naturales o de reciclaje, se traduce en polución atmosférica, contaminación de las aguas superficiales y freáticas, los océanos, el suelo, el subsuelo, los bosques, etc., con el consiguiente aumento de las cargas ambientales, la degradación de numerosos ecosistemas y la pérdida de biodiversidad.

El cambio climático, que se ha convertido en el principal exponente de esta crisis ambiental, resulta de una combinación de ambos tipos de procesos, aunque en su interpretación se destaque, sobre todo, la especial responsabilidad que supone la masiva emisión de gases con efecto invernadero como el dióxido de carbono (CO₂), el metano (CH₄) y otros. En todos los casos, una mirada geográfica permite recordar que esos diferentes procesos que alimentan la crisis am-

biental muestran una distribución social y territorial caracterizada por grandes desigualdades en función de su respectiva vulnerabilidad, es decir, de su mayor o menor exposición a esos impactos, así como de sus recursos y capacidad para protegerse. En definitiva, son muchos los estudios que en los últimos tiempos concluyen afirmando que “la Tierra y muchos de los espacios que la componen están sumidos en un conflicto ecológico que puede cortocircuitar la sociedad humana en un futuro no muy lejano, de no adoptarse acciones urgentes e inmediatas para retrotraer la naturaleza a un estado de equilibrio más benigno” (Del Moral, 2013: 84).

Enfrentados a esta situación crítica, que tan sólo una ceguera voluntaria extrema o interesada puede ya ignorar, las diferentes sociedades y los principales actores implicados ofrecen hoy una variada gama de respuestas en forma de discursos y acciones, que pueden agruparse en dos grandes conjuntos. De una parte, están aquellas que defienden la compatibilidad entre crecimiento económico y equilibrio ambiental mediante la progresiva transición a una *economía verde*, cuyo mejor exponente puede ser la propuesta conocida como *Green New Deal*, en recuerdo de la política de reactivación económica tras la Gran Depresión de 1929, que puso en práctica la administración Roosevelt en Estados Unidos durante los años 30 del pasado siglo. Por el contrario, otras voces más escépticas con estas soluciones basadas en la inversión pública y el desarrollo tecnológico sin afectar la lógica del crecimiento capitalista, que proponen transformaciones más radicales, pueden agruparse bajo la bandera del decrecimiento o del crecimiento estacionario, aunque diferenciado según las condiciones socioeconómicas de los diferentes países.

En resumen, el esquema de la Figura 5.1. identifica, en buena medida, el itinerario seguido en este capítulo que, como los anteriores, obliga a ser selectivo en cuanto a las temáticas abordadas. Obligados por la exigencia de ofrecer una imagen sintética, aquí se ha optado por tratar con mayor atención el problema que plantean los recursos naturales, vinculados de forma directa con la evolución de las actividades primarias, así como con el intenso debate actual sobre el extractivismo y sus costes. Quedan, por el contrario, en un segundo plano las referencias a un cambio climático que cuenta en años recientes con un volumen de publicaciones científicas, reuniones internacionales, informes de diferentes organismos públicos y privados, o atención mediática, que convierten en ilusoria la pretensión de aportar aquí algún valor añadido a lo ya conocido. En todo caso, el objetivo que subyace a los contenidos concretos del capítulo sigue siendo mostrar los obstáculos estructurales para la continuidad del capitalismo global de las últimas décadas, ahora en relación con la existencia de barreras ecológicas infranqueables para su reproducción, así como el desigual balance entre beneficios y costes de la explotación intensiva de la naturaleza según territorios.

5.1. De los límites del crecimiento a la multiplicación de riesgos ambientales.

Hace ahora 50 años, la publicación bajo los auspicios del Club de Roma del informe sobre *Los límites del crecimiento*, elaborado por Donella y Dennis Meadows, Jorgen Randers y William Behrens, del Instituto Tecnológico de Massachussets (MIT), planteó el reto -que ya en esos años comenzaba a evidenciarse- de hacer compatibles el rápido crecimiento demográfico y económico con la preservación de los equilibrios planetarios esenciales (Meadows *et al.*, 1972). El libro reconocía la existencia de límites ecológicos en un mundo amenazado por la actividad humana, tanto por lo que se refiere a la masiva extracción de recursos naturales como a la emisión de contaminantes, augurando que se convertirían en obstáculos al crecimiento económico progresivamente importantes a lo largo del siglo XXI. No obstante, con una perspectiva aún optimista, consideró que la suma de innovaciones tecnológicas, culturales e institucionales -en los usos, los valores y las políticas- podría evitar que se rebasase la capacidad de carga del planeta y padecer así los graves problemas que de ello se derivarían.

El llamado *informe Meadows* fue objeto de un amplio debate, que se trasladó a la primera conferencia internacional sobre medio ambiente celebrada ese mismo año en Estocolmo y organizada por Naciones Unidas, que llevó a la creación del Programa de Naciones Unidas sobre Medio Ambiente (PNUMA). Por un lado, los defensores del pensamiento ortodoxo consideraron ese riesgo como una eventualidad improbable y, en todo caso, aún muy lejana, lo que resultaba coherente con la hegemonía de una lógica productivista que mantenía la ilusión de un crecimiento sostenido y sin límites, así como con la persistencia de una visión de la naturaleza como un recurso explotable e inagotable, sometido a las leyes del mercado. Por otro, los incipientes movimientos ecologistas, que plantearon la progresiva ruptura de los ciclos naturales y, en consecuencia, abogaban por medidas de protección más drásticas para los derechos de la naturaleza. En algunos casos, eso supuso el cuestionamiento del capitalismo como principal causante de la situación, con la propuesta de avanzar en el *ecodesarrollo* como principal referencia.

En el transcurso de las siguientes décadas, el deterioro ambiental continuó y se multiplicaron las pruebas científicas sobre el calentamiento global, la aparición de un agujero en la capa de ozono, o la deforestación creciente de los bosques tropicales. Estas se vieron acompañadas por nuevos conceptos como el de desarrollo sostenible, propuesto por la Comisión sobre Medio Ambiente y Desarrollo de Naciones Unidas en el documento *Nuestro futuro común* (1987), también conocido como *informe Bruntland*, definido como aquel que garantiza las necesidades del presente sin comprometer las posibilidades de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades. Creció así la preocupación por estas cuestiones, que pasaron a formar parte de la agenda internacional en las sucesivas Cumbres

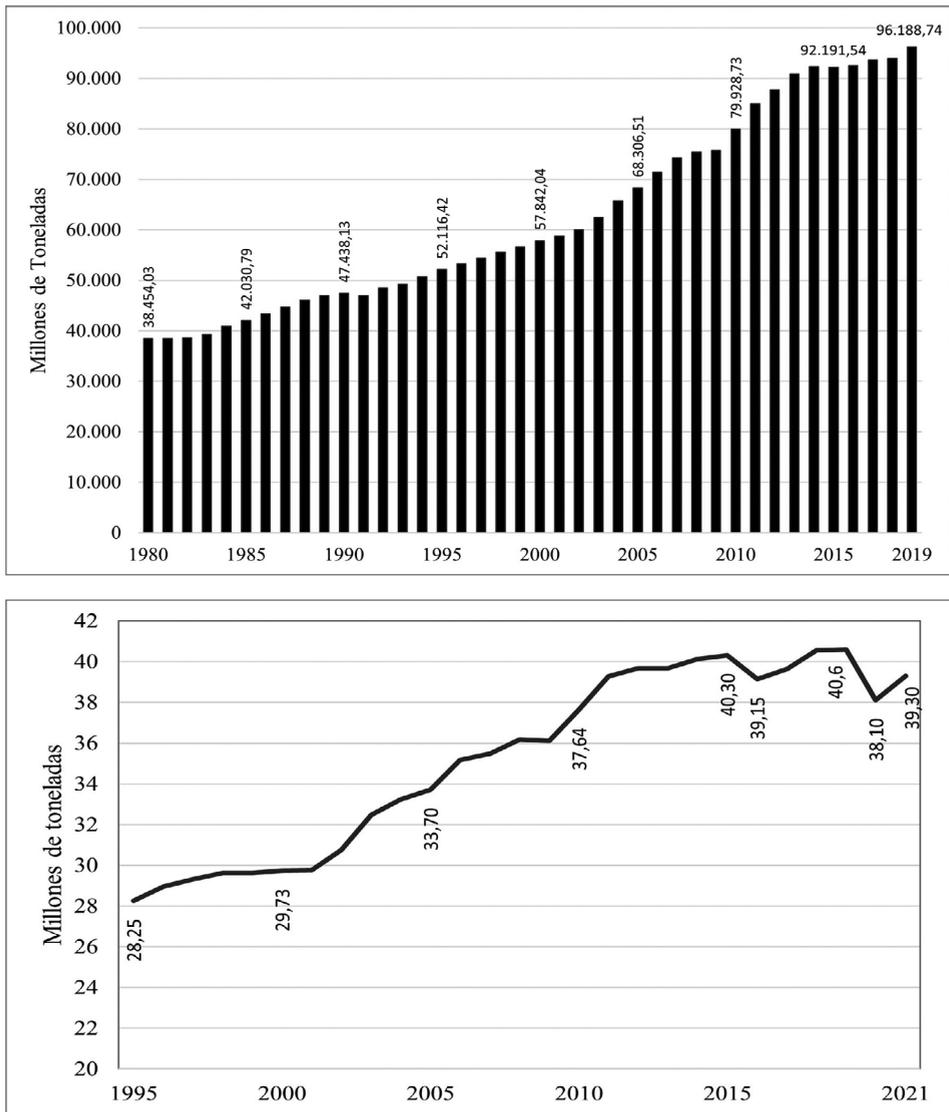
de la Tierra y Conferencias sobre Cambio Climático, pero también se hizo evidente la creciente distancia entre los discursos oficiales y las acciones efectivas. Por esa razón, el segundo *informe Meadows*, publicado 30 años después del primero, ofreció un panorama más pesimista de la situación, afirmando que la huella ecológica de la humanidad seguía aumentando pese a los avances tecnológicos e institucionales hasta situarse ya en territorio no sostenible (Meadows *et al.*, 2002). Ese progresivo escepticismo resulta aún más patente en el prólogo escrito por Dennis Meadows a la edición francesa que conmemoró los 50 años de la obra original, al afirmar que “la sociedad mundial aún no ha comprendido la diferencia entre expansión física y desarrollo cualitativo. Ha sobrepasado ya la etapa en que una mayor expansión física es deseable” (Meadows *et al.*, 2022: 13).

De forma paralela a este recorrido, el aumento de las evidencias y de los estudios ha incrementado también la conciencia social -no exenta de polémica ante la persistencia de diferentes formas de negacionismo- de que el mundo se enfrenta a varias emergencias interrelacionadas, que han dejado ya de ser amenazas abstractas para convertirse en impactos visibles. Informes recientes como el de la Plataforma Intergubernamental sobre Diversidad Biológica y Servicios Ecosistémicos (IPBES, 2019), organización intergubernamental creada por Naciones Unidas, recogen una amplia relación de perturbaciones, degradaciones y rupturas en el funcionamiento de los ecosistemas con implicaciones múltiples, entre las que pueden señalarse como principales las siguientes:

- Mayor frecuencia de fenómenos meteorológicos extremos
- Calentamiento global, con deshielo progresivo de casquetes polares y glaciares
- Mayor incidencia de la radiación solar por reducción de la capa de ozono
- Contaminación y escasez de agua potable en un número creciente de regiones
- Deterioro de humedales y acidificación de océanos
- Erosión, salinización y contaminación de suelos y subsuelos
- Aumento de la inseguridad alimentaria y persistencia de hambrunas
- Creciente volumen de desplazados climáticos
- Agravamiento en la frecuencia e intensidad de los incendios forestales
- Mayor proliferación de enfermedades zoonóticas por irrupción en sistemas naturales
- Polución atmosférica en áreas urbanas e industriales con incidencia sobre la salud
- Progresiva escasez y carestía de minerales estratégicos y fuentes de energía

En resumen, múltiples indicadores muestran que se acentúa la desestabilización de los sistemas biofísicos terrestres, con un reflejo directo sobre el presente y el futuro de nuestras sociedades. Sin pretender aquí un análisis detallado de estos fenómenos, ajeno a los objetivos de este libro, la Figura 5.2. ejemplifica las tendencias en curso a partir de la evolución de dos indicadores especialmente significativos como pueden ser la extracción de recursos naturales y las emisiones de CO₂ a escala global.

Figura 5.2. Extracción de recursos naturales y emisiones de CO₂ en el mundo (millones Tm.).



Fuente: Global Material Flows Database y Global Carbon Project.

En el medio siglo transcurrido desde el primer informe Meadows, la población mundial se ha duplicado con creces, el PIB se cuadruplicó y el comercio internacional se multiplicó por diez, lo que ha supuesto que el capitalismo global se identifique también con un incremento sin precedentes en la demanda de todo tipo de recursos naturales. Aunque los avances tecnológicos permitieron cierta reducción en su tasa de utilización por unidad de actividad económica -es decir, un uso más eficiente-, los volúmenes de extracción total no han dejado de crecer salvo en momentos puntuales, a un ritmo cada vez mayor si se consideran sus valores absolutos.

Según la *Global Material Flows Database* que publica el UN Environment Programme (UNEP) y que incluye hasta 22 categorías de recursos naturales, desde minerales metálicos y no metálicos, combustibles fósiles y productos de la biomasa (agrícolas, ganaderos, forestales, pesqueros), esa tendencia es incuestionable, al menos hasta 2019, que es la última fecha disponible hasta el momento al redactar estas páginas. Los 30.942 millones de toneladas extraídas en 1970 aumentaron a 38.454 tan sólo una década después (+24,3%) y ese ritmo se mantuvo en años posteriores, alcanzando los 47.438 millones en 1990 (+23,4%) y los 57.842 al finalizar el siglo (+21,9%). Ese incremento aún fue mayor desde entonces, llegando a 79.929 millones de Tm. En 2010 (+38,2%) y 96.189 en 2019 (+20,3%). Visto en perspectiva, la imparable voracidad del capitalismo global ha triplicado los recursos extraídos en estos años, cuando todas las alarmas ambientales habían ya saltado, lo que no ha modificado en ningún caso su lógica expansiva.

Por su parte, los datos del *Global Carbon Project*, elaborados por la red internacional de investigadores Future Earth en colaboración con el World Climate Research Programme de Naciones Unidas, ofrecen una tendencia similar, aunque menos acelerada, en otro indicador habitual del cambio climático como es la emisión de dióxido de carbono a la atmósfera. Aquí se incluyen tanto las emisiones generadas por la quema de combustibles fósiles y la industria, como por las actividades agrarias y otras vinculadas a la explotación de diferentes recursos.

De este modo, los 29,73 miles de millones de toneladas emitidas el año 2000 crecieron hasta los 37,64 millones una década después (+26,6%) y, pese a todos los acuerdos internacionales y políticas de descarbonización aplicadas en algunos países, las emisiones siguieron creciendo en el mundo de forma lenta hasta su máximo de 40,60 miles de millones en 2019 (+7,9%). La pandemia, el freno a la movilidad y el descenso de actividad provocados de forma temporal redujeron esas emisiones a 38,10 miles de millones en 2020 (-6,0%). Pero la recuperación registrada en 2021 parece retomar una senda de crecimiento

(+3,1%) que continúa elevando el riesgo de calentamiento global por encima de los niveles considerados de riesgo por acumulación de gases con efecto invernadero. El hecho de que las emisiones de metano -con un impacto aún superior en este sentido- también hayan aumentado un 21% en los últimos veinte años muestra la enorme dificultad para ralentizar de forma significativa la máquina del crecimiento si no cambian de forma sustancial tanto la lógica capitalista que incita a producir más, desplazarse a mayor distancia y consumir sin freno, como la normativa legal que posibilita su funcionamiento.

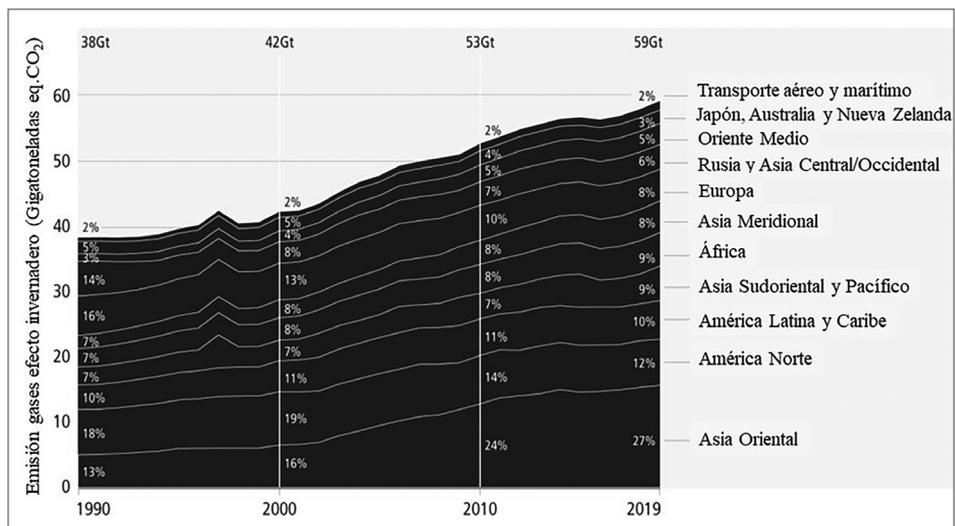
Aunque la presión que ejercen las actividades económicas y el proceso acelerado de urbanización sobre la naturaleza son conceptos difíciles de operativizar y medir, por la diversidad de impactos que provocan y sus complejas interrelaciones, la noción de *huella ecológica* intentó aportar esa visión sintética y cuantificable, que también permite su territorialización. Surgida en torno al cambio de siglo (Wackernagel *et al.*, 1997 y 2002), se define como el impacto conjunto de las actividades humanas, considerando tanto la extracción de recursos y el consumo de energía, como la emisión de contaminantes y la destrucción de la biodiversidad, junto a la artificialización del suelo derivada del aumento de tierras cultivadas, la urbanización extensiva y la construcción de infraestructuras. La combinación de todo ello mediante un índice compuesto permite convertir esos impactos en su equivalente numérico de hectáreas globales por persona (hag/habitante) necesarias para regenerar las condiciones ambientales y mantener el equilibrio. En otras palabras, busca establecer si la sociedad global, o las de diferentes lugares, demandan más de lo que el planeta o ese territorio concreto pueden proveer, es decir, si su impacto supera o no la biocapacidad del soporte natural disponible.

Adoptado por el World Wildlife Fund for Nature (WWF) en sus *Informes Planeta Vivo*, el análisis de la huella ecológica según esta organización estima que el impacto de la actividad humana sobrepasa la biocapacidad de la Tierra para auto-regenerarse desde los años 80 del siglo pasado y no ha dejado de crecer desde entonces y hasta la actualidad. Así, el informe de 2022 afirma que “la humanidad está sobreexplotando nuestro planeta al menos un 75%, equivalente a vivir en 1,75 planetas Tierra” (WWF, 2022: 67). De este modo, si el valor que permitiría la regeneración natural sería de apenas 1,7 hag/hab., el actual alcanza ya los 2,5 hag/hab., lo que equivale a un 47% por encima de lo deseable.

Pero estas cifras no dejan de ser aproximaciones generales, que no cobran su pleno significado hasta que se territorializan, pues tanto la extracción y demanda de recursos naturales para producir, distribuir y consumir, relacionada con los diferentes potenciales económicos, así como con estilos y niveles de vida, se reparten de forma muy desigual en el mundo. Por tanto, las referencias gené-

ricas a la huella ecológica de la humanidad ignoran los grandes contrastes que fracturan nuestro mundo y también resultan muy visibles al considerar tanto las emisiones de gases con efecto invernadero como la huella ecológica respectiva de los diferentes territorios, tal como reflejan el gráfico de la Figura 5.3. y el mapa de la Figura 5.4., que ofrecen dos perspectivas diferentes pero complementarias de la situación.

Figura 5.3. Evolución y distribución regional de las emisiones de gases con efecto invernadero.

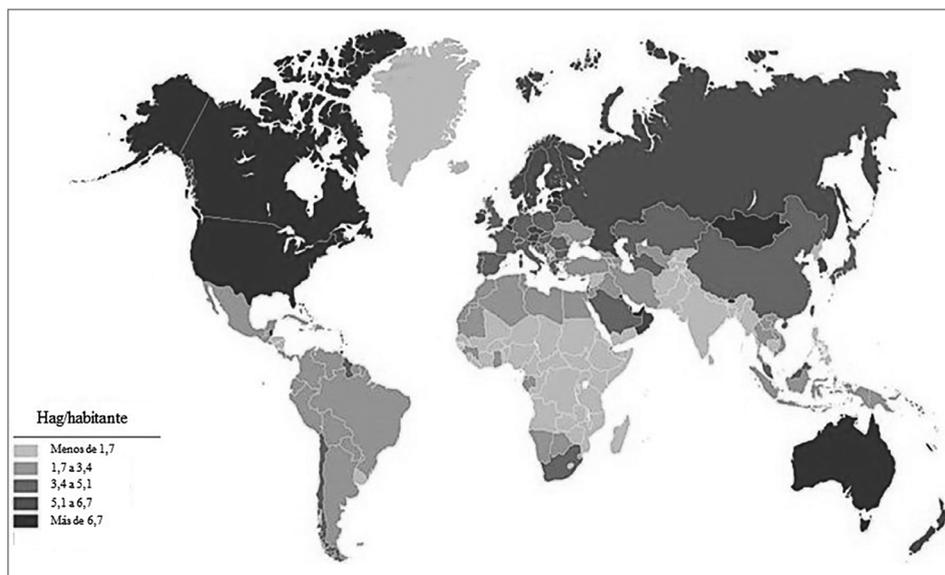


Fuente: IPCC. Climate Change 2022. Mitigation of Climate Change.

Según datos del Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC), en su informe de 2022, el volumen total de gases con efecto invernadero emitido a la atmósfera aumentó un 55% entre 1990 y 2019 (Figura 5.3.). Pero también se modificó de forma sustancial su distribución entre las regiones del mundo en este periodo marcado por la globalización. La deslocalización de buena parte de las actividades extractivas e industriales desde los países de antigua industrialización hacia China y diferentes territorios del Sur Global provoca que, en valores absolutos, Asia Oriental sea ya la región con mayor volumen de emisiones (27% del total), duplicando con creces su participación de hace tres décadas (13%), mientras América del Norte (12%) y América Latina (10%) le siguen en importancia, sumando entre las tres casi la mitad del total mundial. La descarbonización de las economías europeas, basada no sólo en las mejoras tecnológicas introducidas o las políticas de protección ambiental, sino también en la externalización

hacia otros lugares de muchas de las actividades más contaminantes, supone que Europa sólo suponga ahora el 8% de las emisiones, cuando duplicaba esa cifra en 1990. Esa perspectiva cambia sustancialmente cuando se consideran los valores en términos relativos o *per capita*, tal como ocurre al considerar la huella ecológica por habitante (Figura 5.4.).

Figura 5.4. Distribución de la huella ecológica por habitante en los países del mundo.



Fuente. WWF. Informe Planeta Vivo, 2022.

Tan sólo una parte de los países del Sur Global, en particular los del África subsahariana y Asia meridional, se sitúan por debajo de la actual biocapacidad del planeta (1,7 hag/hab.), mientras la mayoría de los del Norte, junto a China y algunas economías emergentes como las petromonarquías del golfo Pérsico, Sudáfrica o Chile, superan ampliamente ese valor. Eso significa que su impacto ecológico se sitúa muy por encima de una teórica situación de neutralidad, con niveles máximos, superiores a 6,7 hag/hab., en Estados Unidos, Canadá o Australia, que a su potencial extractivo e industrial suman el elevado nivel medio de consumo de su población. Pero si estas sociedades cuadruplican el nivel deseable de huella ecológica, las de Europa, Rusia, Nueva Zelanda, China o Japón lo duplican ampliamente y también las latinoamericanas se sitúan por encima del valor de referencia. El hecho de que muchos de los impactos derivados de esa elevada

huella ecológica tienen un alcance global y afectan también aquellos territorios que mantienen una huella menor, supone además una injusta distribución de los beneficios y costes de tales procesos.

Con esta base descriptiva que, sin ser exhaustiva, sí parece suficiente para los objetivos planteados, puede abordarse ya una conceptualización más precisa de la situación y una revisión de sus principales claves interpretativas, junto a un análisis de algunas de sus consecuencias para el funcionamiento de la economía global y de las diferentes economías regionales, así como las principales propuestas de solución planteadas.

5.2. Dinámicas capitalistas en la Era del Antropoceno.

En un breve artículo que alcanzó una notable difusión, Crutzen y Stoermer afirmaron que “considerando estos y otros muchos impactos aún mayores y crecientes de las actividades humanas sobre la Tierra y la atmósfera a todas las escalas, incluida la global, nos parece más que apropiado enfatizar el papel central de la acción humana sobre la geología y la ecología, proponiendo el uso del término *Antropoceno* para la actual era geológica” (Crutzen y Stoermer, 2000: 17). Esta nueva era posterior al Holoceno, vigente en los últimos 12.000 años, tendría como seña de identidad el hecho de que los seres humanos -es decir, los factores antropogénicos- se han convertido en la fuerza geológica esencial, que influye sobre el presente y el futuro del sistema terrestre.

Aunque se han planteado cronologías alternativas para un concepto de moda, pero de límites temporales algo difusos, estos autores consideraron que el origen de la nueva era podía remontarse a la primera revolución industrial, a finales del siglo XVIII, con el uso intensivo del carbón y su aplicación a la máquina de vapor como impulsores de un incremento progresivamente acelerado en la emisión de gases con efecto invernadero y la extracción de recursos naturales. Por su parte, otros autores han considerado que ese proceso alcanzó su culminación en el último medio siglo, coincidiendo con la *gran aceleración* ya mencionada, un periodo en que “la actividad económica ha invadido hasta los últimos confines del planeta y ha agotado la periferia” (Saito, 2022: 30).

Es innegable que el concepto de Antropoceno conlleva cierto componente crítico, al vincular el deterioro de la naturaleza con la acción humana en general y con un sistema económico en particular que Angus (2016) califica como *capitalismo fósil*, intensivo en el uso de combustibles esenciales para mantener el ritmo de crecimiento y, al tiempo, responsable en buena medida del cambio climático. Pero también lo es que ese concepto “otorga a una humanidad indiferenciada la función motora en la transformación progresiva de los ciclos biogeoquímicos

terrestres” (Espagne, 2019: 423), ignorando las enormes desigualdades y las relaciones de poder asimétricas existentes en su seno.

Esa visión de la humanidad como actor colectivo, es decir, como un todo homogéneo, como una caja negra, sitúa el origen del problema en la contraposición sociedad-naturaleza, considerando que son los excesos cometidos por la intervención humana sobre los ecosistemas la causa de los males que les aquejan. Por el contrario, una perspectiva realmente crítica no puede ignorar que esa acción humana resulta indisociable de una lógica económica que es la del capitalismo, “con sus audaces estrategias de conquista global, mercantilización incesante e implacable racionalización”, (lo que) implica priorizar las relaciones entre poder, capital y naturaleza” al interpretar la actual crisis ambiental (Moore, 2020: 205). Este planteamiento ha llevado a la difusión, aún más reciente, de otro neologismo más o menos afortunado como es el de *Capitaloceno*.

Para quienes consideran más adecuado el uso de este concepto (Altvater, 2014; Moore, 2016, 2017, 2018 y 2020; Espagne, 2019), el Capitaloceno puede definirse como la era geológica dominada por la lógica de acumulación del capital. Si bien su origen se remonta, por tanto, varios siglos atrás, ha alcanzado una dimensión plenamente global y un nivel de alteración ambiental sin precedentes en el último medio siglo, cuando la economía-mundo capitalista (Wallerstein, 1979) abarca ya la práctica totalidad del planeta. Por ello se defiende su pertinencia para identificar el periodo en que esas dinámicas de acumulación son la clave para interpretar la intensificación de las actividades y las interacciones espaciales que aceleran la crisis ambiental.

Dejando de lado el debate terminológico, habitual por otra parte en las ciencias sociales, por considerar que, si bien no resulta estéril, sí contribuye a desviar en bastantes ocasiones el foco de atención hacia cuestiones secundarias, conviene ahora centrarse en lo que resulta verdaderamente importante de esta interpretación. En tal sentido, los objetivos de crecimiento constante y rentabilidad a corto plazo para las empresas y los propietarios del capital, junto a la minimización de costes, son los principales motores que ponen en marcha los procesos que deterioran los ecosistemas, más allá de la referencia genérica y neutra a las actividades humanas (Mahnkopft, 2019). La alimentación de las cadenas de valor globales, que exige la extracción y transporte de todo tipo de recursos, la necesidad de producir y consumir cada vez más para mantener o incrementar el empleo, la progresiva concentración urbana de personas, empresas e inversiones para beneficiarse de las economías de aglomeración, o la contabilización de la huella ecológica que todo esto provoca como simple externalidad, son razones que subyacen a la ruptura metabólica del presente y sus consecuencias ecosociales.

Si todo ello puede considerarse indisociable de la lógica capitalista, lo que aquí se plantea es que ha alcanzado su máxima expresión cuando el *imperio de los mercados* (Theodore *et al.*, 2009) impuesto por la racionalidad neoliberal, la financiarización de las empresas y la globalización de procesos y mercados, se han convertido en hegemónicos. Por tanto, aunque el capitalismo global no está en el origen del impacto negativo de la actividad económica sobre el medio ambiente, sí puede considerarse responsable de su agravamiento. En consecuencia, frente a acciones meramente paliativas, autores como Bellamy Foster (2017: 5) consideran que “para salvarnos debemos crear una lógica económica diferente, que apunte a fines humano-ambientales diferentes”.

Por último, esa responsabilidad es siempre desigual, según la capacidad de los diferentes actores para alterar los ecosistemas. Por esa razón, las grandes corporaciones multinacionales tienen, también en este caso, un especial protagonismo. Diseñadas y gestionadas con el objetivo prioritario de lograr ventajas competitivas basadas en maximizar los beneficios obtenidos a corto plazo por inversores y accionistas, que se impone al de mantener los equilibrios ecológicos a medio y largo plazo, su influencia afecta -económica, social y ambientalmente- a numerosos territorios. Por esa razón, Whyte afirma que “el papel de la corporación es esencial en la dinámica de la crisis climática y el ecocidio que enfrenta el planeta”, tomando como ejemplo la información obtenida de la *Carbon Majors Database*, según la cual se estima que desde 1988 tan sólo un centenar de empresas generó el 71% de todas las emisiones de gases con efecto invernadero ligadas a los combustibles fósiles (Whyte, 2019: 32 y 46).

De este modo, el sector de las materias primas también es proclive a la formación de oligopolios, con un reducido número de grandes compañías privadas, muchas de ellas con su sede central localizada en lugares tan lejanos como Suiza, Nueva York o Londres, que controlan tanto su extracción como, sobre todo, su distribución y comercialización en todo el mundo, alcanzando así un enorme poder negociador. Sólo en 2019, las cuatro mayores comercializadoras mundiales de materias primas facturaron 725.000 millones de dólares, superando así las exportaciones totales de la mayoría de países (Blas y Farchy, 2022: 31). Es, por ejemplo, el caso de Cargill, Bunge, Archer Daniel Midlands o Louis Dreyfuss Commodities para la producción agraria, de Glencore, Trafigura, Noble, Wilmar o Xstrata para la de minerales, de Exxon Mobil, Chevron, Shell, BP, Gazprom o Total Energies para la extracción de hidrocarburos, de Vitol, Glencore y Trafigura para su comercialización, etc. A estas se añaden otras grandes empresas públicas que compiten en los mismos mercados y a menudo aplican estrategias similares (Aramco, CNPC, Sinopec, QP, Pemex. Sonatrach, KPC o PDVSA en el sector de hidrocarburos, Coal India, OCP o CODELCO en el minero, etc.).

Al mismo tiempo, muchos de los grandes proyectos y empresas que generan elevados impactos ambientales son financiados de forma habitual mediante créditos, compra de acciones y bonos, o inversiones directas, por bancos e inversores institucionales que también priorizan el lucro esperado sobre las externalidades negativas sociales y ambientales que puedan derivarse. A modo igualmente de ejemplo, la base de datos elaborada por la organización Forest & Finance (*Finance's Role in Deforestation Data*) ha permitido identificar los miles de operaciones financieras realizadas entre 2013 y 2022 destinadas a más de 300 grandes empresas directamente relacionadas con la deforestación de los bosques tropicales en Sudamérica, Sudeste de Asia y África Central/Occidental para instalar macroexplotaciones destinadas a la producción de soja, aceite de palma, madera y pasta de papel, caucho o carne de vacuno.

Así, al contabilizar los créditos concedidos a esas firmas, tres bancos brasileños como Banco do Brasil (81.672 millones de dólares), Bradesco (18.583 millones) e Itaú Unibanco (11.737) se sitúan a la cabeza, seguidos del holandés Rabobank (11.115) y del español Banco Santander (11.086). Por su parte, al considerar la inversión directa realizada, el fondo de pensiones indio Employees Provident Fund resulta el más implicado (2.556 millones de dólares), seguido por los dos mayores fondos de inversión estadounidenses como son Blackrock (1.889 millones) y Vanguard (1.834). En consecuencia, si no se enfrentan de algún modo tanto el poder corporativo como la lógica productivista/consumista que están detrás de las principales amenazas ecológicas, cualquier esfuerzo por superar la crisis ambiental parece destinado al fracaso y la evolución reciente del fenómeno conocido como extractivismo así parece confirmarlo.

5.3. Economías y territorios del extractivismo: una renovada geografía de la dependencia.

La creciente demanda de materias primas y energía, acentuada en las décadas de capitalismo global, ha exigido la masiva explotación de todo tipo de recursos en territorios determinados, que han acentuado así su especialización primario-extractiva en la división internacional del trabajo. A esta situación, que recuerda las relaciones de intercambio desigual entre centros y periferias que en su día interpretó la teoría de la dependencia, ahora se la relaciona de forma prioritaria con la noción de extractivismo.

Tanto el concepto como buena parte de las investigaciones sobre el mismo también han surgido en América Latina hace poco más de una década (Gudynas, 2009; Svampa, 2012; Acosta, 2012) y han tenido amplia difusión desde entonces, tanto en el ámbito académico como entre movimientos sociales opuestos a determi-

nados proyectos con elevado impacto ambiental y sobre las comunidades locales afectadas. De ahí que buena parte de las definiciones más utilizadas tengan esa procedencia, pudiendo señalarse la síntesis que hace Gudynas (2021: 26), al considerar que “corresponde a la apropiación de recursos naturales en grandes volúmenes y/o alta intensidad, que son exportados como materias primas o *commodities*... El umbral para determinar la prevalencia del destino de exportación corresponde al 50% o más”. En la misma línea, Svampa lo identifica con “el modo contemporáneo de acumulación de las economías latinoamericanas, el cual se estructura sobre la apropiación masiva de recursos naturales y su exportación con escaso procesamiento a mercados internacionales” (Irrarrazábal, 2021: 56).

Según esta visión, por tanto, el extractivismo es un tipo específico de obtención y apropiación de recursos (agrarios, forestales, minerales, energéticos, piscícolas...) de forma masiva y con destino al exterior, frente a otros que suponen menores volúmenes o un destino prioritario al consumo interno del propio país. Desde esta perspectiva, se ha generalizado también el concepto de neoextractivismo para identificar el incremento de este tipo de actividades registrado en diferentes países latinoamericanos en la primera década de este siglo (Ecuador, Bolivia, Venezuela...), donde gobiernos calificados de *post-neoliberales* o progresistas ampliaron las fronteras con objeto de obtener ingresos para financiar sus políticas sociales. En estos casos, la mayor presencia de empresas públicas, o el aumento de impuestos a las multinacionales con presencia en el sector, modificó la distribución del excedente generado, pero no redujo los impactos ambientales ni los frecuentes conflictos con las poblaciones locales, lo que ha permitido afirmar que en esos años de altos precios de las materias primas se generalizó en la región el *consenso de las commodities* (Svampa, 2013).

No obstante, el concepto y las investigaciones se han ampliado para alcanzar una dimensión global (Bednik, 2019; Arboleda, 2020), al considerar tanto la importancia de estos procesos en otras regiones del Sur Global (África, Asia), como también en países calificados de desarrollados (Estados Unidos, Canadá, Australia, Noruega...), o en Rusia y China, con independencia de que esos recursos alimenten la propia industria o las cadenas de valor globales. Por otra parte, también se han producido cambios importantes en los flujos de materias primas, pues junto a los tradicionales movimientos Sur-Norte han ganado importancia los de orientación Sur-Sur, ante el rápido cambio registrado en la distribución de la actividad industrial. Así, por ejemplo, los cinco mayores importadores de estos recursos primarios concentran un 40% del volumen total comercializado, pero, junto a Estados Unidos, Alemania o Japón, aquí se sitúan también India y, sobre todo, China, que con un 14,4% de las importaciones mundiales ocupa la primera posición como destino (UNCTAD, 2021), lo que obliga a renovar la visión clásica sobre las relaciones de dependencia.

De este modo, “los problemas planteados por la explotación masiva de la naturaleza se generalizan y los conflictos estallan por todas partes”, ante “la obsesión generalizada e invariablemente destructiva por extraer cantidades siempre crecientes de energía y materias primas” (Bednik, 2019: 126 y 129). El extractivismo extiende así su influencia, directa o indirecta, sobre la economía global y genera su propia geografía, su específica organización territorial, que puede analizarse a diferentes escalas.

En una panorámica mundial, la desigual presencia de las *commodities* en las exportaciones de mercancías que llevan a cabo los diferentes países del mundo permite una primera aproximación al mapa del extractivismo. Cabe recordar que estas se definen como aquellos productos básicos e indiferenciados, destinados a la exportación sin apenas transformación, cuyos precios se fijan en los mercados internacionales. Según datos de la UNCTAD (Tabla 5.1.) para el decenio transcurrido entre 2008-2009 y 2018-2019, en la primera fecha esas exportaciones representaron 3,8 billones de dólares en el mundo, para crecer hasta los 4,38 billones tan sólo diez años después (+19%).

Tabla 5.1. Participación de las commodities sobre las mercancías exportadas por regiones (%).

Región	Años 2008-2009	Años 2018-2019
Europa	24,6	24,3
Asia	30,0	24,7
América del Norte	32,5	31,5
Oceanía	79,7	73,0
América Latina	72,5	75,2
África	81,9	76,7

Fuente: UNCTAD. State of Commodity Dependence 2021.

Pero mientras su proporción sobre el total de mercancías exportadas resulta inferior a una cuarta parte del total en el caso europeo y a una tercera parte en el norteamericano -al que ahora se une Asia por la mucha mayor importancia de la exportación de manufacturas- aún representan tres cuartas partes del total en África, Oceanía y América Latina. Esta última fue la única región que incrementó la participación de las *commodities* en sus exportaciones durante la última década, mostrando con claridad la *reprimarización* de muchas de sus economías.

Estas tendencias resultan mucho más evidentes cuando se utilizan como unidades espaciales de análisis los diferentes países del mundo. De los 195 incluidos

en la base de datos de la UNCTAD, nada menos que 101 pueden considerarse según esta organización como *dependientes de commodities*, pues más del 60% de sus exportaciones en 2018-2019 correspondieron a este tipo de bienes, y de ellos 40 superaron una proporción del 90%, con Sudán del Sur, Irak, Chad, Guinea-Bissau, Sudán, Surinam, Nigeria, Mongolia y Burkina Faso por encima del 97%. Si se fija la atención en un conjunto regional como el latinoamericano, se comprueba también que en cuatro países ese tipo de exportaciones superaron el 90% (Ecuador, Bolivia, Jamaica y Perú) y en otros seis el 70% (Paraguay, Guyana, Chile, Venezuela, Colombia y Uruguay), con valores también elevados en Brasil (66,6%) y Argentina (64,2%). Entre las principales economías de la región tan sólo queda al margen de la dependencia extractiva México (15,9%), donde las exportaciones de la industria maquiladora superan con creces la de materias primas y energía.

Por último, entre las principales potencias económicas del mundo la situación resulta heterogénea, pues si bien predominan valores muy bajos en países que son dependientes de la importación y no de la exportación de estos productos (Japón: 7,0%; Alemania: 11,1%; Francia: 18,3%; Reino Unido: 26,1%; Estados Unidos: 27,2%), otros en cambio mantienen una destacada presencia en sus exportaciones (Canadá: 47,5%; Rusia: 67,8%; Australia: 71,0%). Pese a su potencial minero-extractivo, China se sitúa en valores especialmente bajos (6,6%), pues la mayor parte de esos recursos sirven para alimentar una base industrial cuyos productos sí se destinan a la exportación en una proporción aún elevada (España: 27,3%).

Pero el extractivismo también provoca consecuencias muy evidentes a escala local, que incluyen una organización del territorio que busca ser funcional para responder a sus exigencias. En primer lugar, la aparición y desarrollo de enclaves extractivos es indisociable de ciertas condiciones naturales (geología, clima, suelos...), pero también sociales (disponibilidad de mano de obra barata, marco legal favorable a la inversión, escasa regulación ambiental y laboral...), necesarias para asegurar la competitividad y rentabilidad de las explotaciones. Eso igualmente exige un contexto exterior favorable (precios de las materias primas, interés de los inversores transnacionales, accesibilidad a mercados, bajos costes del transporte...), lo que ha permitido a Gudynas (2021) considerarlos como un ejemplo de glocalización.

Allí donde se instala, el extractivismo construye toda una serie de infraestructuras y equipamientos -con capitales públicos o privados- más pensados para acceder a los recursos, posibilitar su explotación intensiva y facilitar su salida hacia el exterior, que para satisfacer necesidades de las poblaciones o las economías locales. Aquí se incluyen desde carreteras o ferrocarriles para hacer posible el avance de la frontera extractiva, a oleoductos y gasoductos, embalses, centrales

y redes eléctricas, o puertos, junto con almacenes e instalaciones industriales de primera transformación, vertederos de residuos, etc.

La dimensión que a menudo alcanzan estas actividades, junto con el objetivo de reducir en lo posible los costes para aumentar la rentabilidad, plantea con frecuencia impactos ambientales que pueden deteriorar gravemente los ecosistemas (deforestación e incendios, polución atmosférica, contaminación de suelos y del agua...) y generar procesos de acaparamiento de tierras. Pero también atenta muchas veces contra las condiciones de vida de las comunidades locales al deteriorar o imposibilitar la pervivencia de sus economías tradicionales y competir por los recursos hídricos, provocando en ocasiones su expulsión hacia las periferias de las grandes aglomeraciones urbanas. De este modo, la proliferación de áreas extractivas conlleva, con cierta frecuencia, “vidas humanas y no humanas sacrificadas en nombre de un *desarrollo* cuyos beneficios se reservan a otros” (Bednik, 2019: 25). Por esa razón, el mapa del extractivismo es también, en buena medida, el de numerosos movimientos de resistencia en defensa del territorio y de sus habitantes, que surgen en lugares específicos donde estos plantean un conflicto con los intereses de las empresas instaladas.

Se trata, en resumen, de un modelo que utiliza el territorio para extraer aquellos productos que demanda la economía global, no para vivir en él. Criterios exclusivos de eficiencia económica provocan así fenómenos de sobreexplotación de recursos renovables y/o no renovables que descapitalizan ese territorio de forma progresiva y pueden conducir, pasado cierto tiempo, a su abandono si se agotan las reservas, disminuye su calidad o surgen nuevas condiciones del mercado (descenso de precios internacionales, nuevos competidores, etc.). Esto sigue exigiendo la transferencia o externalización de costes al Sur Global, principal abastecedor de recursos naturales y agrarios, así como receptor de las industrias más contaminantes y las tareas más banales y peor pagadas, lo que actualiza unas relaciones de intercambio desigual que cambian su forma con el tiempo, pero mantienen intacta una lógica que Saito (2022) califica como *imperialismo ecológico*. Así pues, junto a impactos ecosociales localizados, todo esto incide sobre la actual crisis ambiental y amenaza también, a medio plazo, la propia sostenibilidad del capitalismo global.

Sin duda, afirmaciones como estas pueden ser tachadas de alarmistas y recibidas con cierta sonrisa condescendiente por algunos de los considerados expertos oficiales. Expertos como los que en 2007 valoraban como de máxima calidad las hipotecas *subprime* y, mediante diferentes test de solvencia realizados a las entidades bancarias, afirmaban la estabilidad de un sistema financiero internacional en plena expansión. Que en 2019 ignoraron los informes de organismos especializados sobre el creciente riesgo de zoonosis por el deterioro de los eco-

sistemas, el avance de las fronteras extractiva y urbanizadora o de la ganadería intensiva, la hipermovilidad de la población, así como la debilidad de unos sistemas sanitarios públicos debilitados por la aplicación de políticas neoliberales. O que, finalmente, en enero de 2022 se felicitaban por la recuperación económica post-pandemia y minimizaban el riesgo asociado al encarecimiento de la energía y una inflación ya creciente, al tiempo que descartaban el inicio de un conflicto bélico en Europa. Ver lo que tenemos delante de los ojos requiere cierto esfuerzo y una voluntad decidida, lo que también puede aplicarse a la progresiva escasez de ciertos recursos minerales esenciales para mantener en funcionamiento la economía global.

5.4. Recursos minerales menguantes, competencia creciente.

Tal como ya se ha señalado, la búsqueda de un crecimiento económico continuo, el paralelo aumento de la población, los estímulos a un consumo cada vez mayor de todo tipo de productos y servicios, o la movilidad acelerada de mercancías y personas, exigen un volumen creciente de recursos naturales, lo que reduce el stock disponible. Según estimaciones del International Resource Panel (2022), desde 1900 hasta hoy la cantidad anual de productos extraídos procedentes de la biomasa se multiplicó por cinco, la de combustibles fósiles por quince, la de minerales metálicos por cuarenta y tres, mientras la de materiales de construcción lo hizo por sesenta y cinco.

En tal sentido, puede afirmarse que nuestra sociedad es dependiente de muchos elementos que, en su casi totalidad, proceden de la extracción primaria en minas y su procesado posterior en fundiciones y refinerías. Esa importancia esencial de los minerales como materia prima de muchos de los productos que utilizamos, junto al frenético ritmo de extracción de las últimas décadas, plantea en algunos casos una seria amenaza de agotamiento de las reservas disponibles en determinados territorios. De este modo, “las catedrales minerales que se crearon durante millones de años y que hoy en día constituyen el patrimonio natural de muchos países, se están vendiendo literalmente al precio del ladrillo” (Valero *et al.*, 2021: 171).

Llegados a este punto, conviene recordar que se denomina *recurso* a una concentración natural de un determinado elemento en la corteza terrestre, en tal forma o volumen que su extracción puede resultar posible en el presente o en el futuro, lo que otorga al concepto una notable amplitud. Por su parte, la definición de *reserva* es más restrictiva, pues identifica aquella parte de esos recursos minerales que es conocida y puede ser extraída con las tecnologías disponibles y en condiciones de rentabilidad económica, con los precios existentes en este

momento. Por tanto, más allá de las condiciones naturales de partida, nuevos descubrimientos, mejoras en las tecnologías de extracción y transformación, aumentos de precios, o factores geopolíticos, pueden convertir en reservas explotables recursos que antes no lo eran.

Por esa razón, las reservas tienden a aumentar con el paso del tiempo, aunque siempre sometidas a límites, pues a medida que se agotan las de mayor concentración del mineral y más accesibles es preciso explotar otras de menor rentabilidad, hasta que los costes de extracción superan los precios de mercado y se produce su abandono. Al mismo tiempo, es también habitual que, a medida que se avanza en ese proceso, los impactos ambientales tienden a agravarse y el actual predominio de la minería a cielo abierto (deterioro del paisaje, elevado consumo de agua, polución), el aumento de los volúmenes de material extraído al reducirse su calidad (mayores vertederos de residuos), o la obtención de hidrocarburos no convencionales desde hace algo más de una década mediante técnicas como la fracturación hidráulica o *fracking* (fractura del terreno, contaminación por sustancias tóxicas de suelos y aguas), son su reflejo.

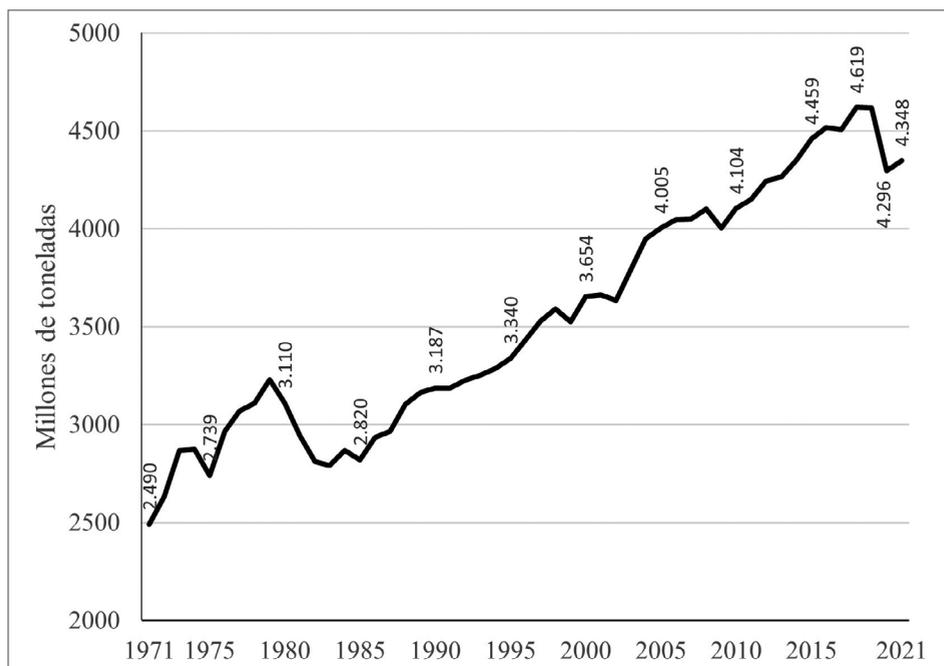
Al relacionar los volúmenes explotados con las reservas disponibles se pueden estimar con cierta aproximación los llamados picos de extracción, de los que el más conocido es el llamado pico del petróleo (*peak oil*), propuesto por Hubbert, que ha sido objeto de numerosas investigaciones y un amplio debate desde entonces (Heinberg, 2014). La idea subyacente es que la extracción de minerales presenta una evolución temporal con forma de campana de Gauss, creciendo durante un tiempo hasta alcanzar un pico máximo de extracción -cuando ya se han explotado los recursos de mayor calidad y más accesibles- para descender posteriormente hasta su agotamiento, si bien los cambios que pueden afectar a las reservas conocidas, las tecnologías o los mercados pueden retrasar el momento de máxima extracción.

Para el pico del petróleo, en 2010 la Agencia Internacional de la Energía señaló que este ya se había alcanzado en 2006, mientras la Asociación para el Estudio del Petróleo y el Gas (ASPO) lo retrasó hasta 2010. Desde esa fecha, la extracción de petróleo no convencional -que hoy representa una cuarta parte de la producción total- mediante *fracking* en Estados Unidos y Argentina, a partir de arenas bituminosas en Canadá, o en aguas ultraprofundas, ha permitido mantener cierto incremento de la producción hasta 2018, para iniciar un leve descenso en 2019 que se acentuó el año de la pandemia y apenas remontó en 2021 (Figura 5.5.).

Ese incremento en la extracción por métodos no convencionales ha vuelto a situar a Estados Unidos como primer productor mundial, con un 18,5% del petróleo y hasta un 44,5% del gas natural extraídos en el mundo en 2021 (BP, 2022), una situación que sólo puede mantenerse y ser rentable si los precios de los combusti-

bles se mantienen elevados. En el caso de los otros combustibles fósiles, el pico del gas natural se estima que llegará antes de 2030 y el del carbón hacia mediados de este siglo, aunque todo ello sometido a numerosas incertidumbres, al converger estos criterios con las políticas para combatir el cambio climático y los acuerdos internacionales para reducir la emisión de gases con efecto invernadero.

Figura 5.5. Evolución de la producción mundial de petróleo, 1971-2021.



Fuente: Agencia Internacional de la Energía. World Energy Outlook 2021.

Por su parte, considerando la extracción acumulada en el periodo 1990-2015 y los recursos estimados en esa última fecha, Calvo *et al.* (2017) aplicaron el modelo de Hubbert para calcular los picos máximos de extracción de los diferentes minerales. La Tabla 5.2. recoge aquellos para los que esa fecha puede ser anterior al año 2100, destacando algunos como el antimonio, el oro, el uranio, o la plata, cuyo pico ya se habría alcanzado. Así pues, junto a los graves problemas que acarrea un extractivismo desahogado en determinadas regiones del mundo, la acelerada pérdida de capital natural y la amenaza de un agotamiento próximo en el caso de ciertos recursos suponen nuevos obstáculos para la supervivencia de un modelo de globalización altamente depredador, que aquí se sintetizarán en tres principales.

Tabla 5.2. Picos de extracción estimados para diferentes minerales.

Mineral	Año	Mineral	Año
Antimonio	2012	Arsénico	2059
Oro	2014	Galio	2068
Uranio	2016	Cobre	2072
Plata	2022	Paladio	2073
Manganeso	2030	Platino	2075
Molibdeno	2030	Bario	2080
Níquel	2032	Cadmio	2082
Tántalo	2039	Aluminio	2084
Bismuto	2040	Estaño	2086

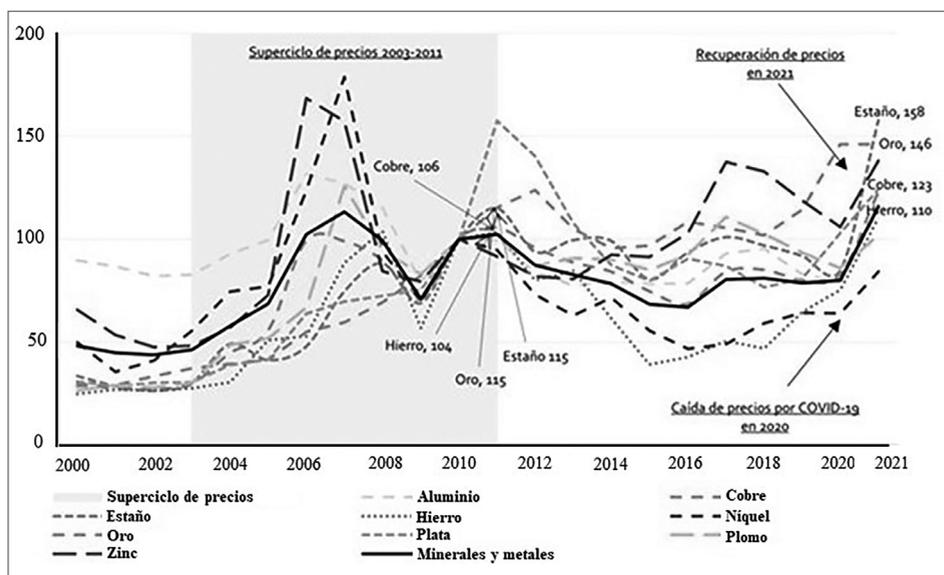
Fuente: Calvo, G.; Valero, A. y Valero, A., 2017.

Por un lado, el desequilibrio entre una demanda creciente y limitaciones al crecimiento de la oferta ha afectado de forma negativa a los precios e incrementado las incertidumbres. Por otro, la disponibilidad limitada de ciertos minerales cuestiona la necesaria transición energética que el mundo debe afrontar para atenuar los efectos del cambio climático, al tiempo que el desarrollo tecnológico es hoy indisoluble del consumo cada vez mayor de una serie de metales raros, que pueden suponer un cuello de botella para mantener el ritmo de producción. Por último, la frecuente concentración de esos recursos estratégicos en unos pocos países añade a lo anterior un riesgo geopolítico, tanto por la aparición de posibles conflictos en las áreas de extracción, como si se plantean bloqueos o restricciones en los suministros para los países dependientes.

El crecimiento económico posterior a la Segunda Guerra Mundial tuvo, como uno de sus fundamentos, una oferta de materias primas y energía abundante, barata y con precios bastante estables en los mercados internacionales. Por el contrario, desde el inicio de la globalización se ha registrado una tendencia general a su encarecimiento, acompañada por fuertes oscilaciones de precios. Estos aumentaron con rapidez en los años de fuerte crecimiento de la actividad económica, impulsados sobre todo por la demanda que generó el espectacular desarrollo industrial de China -convertida en principal comprador de productos primarios- en el llamado *superciclo de las commodities* (2003-2011), para caer con la misma intensidad en momentos de crisis, al frenarse el ritmo de crecimiento, con los años 2009 y 2020 como principales exponentes. Eso se ha traducido en una elevada inestabilidad en los mercados de futuros, acentuada por los movimientos especulativos que aprovechan estos cambios de coyuntura, lo que resulta claramente visible en la evolución registrada por los precios de algunos metales esenciales desde comienzos de siglo que refleja el gráfico de la Figura 5.6.

Debido a su especial importancia como combustible que ha alimentado en las últimas décadas el motor del crecimiento, la evolución registrada por los precios del petróleo resulta especialmente significativa (Figura 5.7.). Caracterizados por su estabilidad y bajo nivel durante décadas, el aumento del precio promovido por los países miembros de la OPEP en 1973 -al desencadenarse la guerra árabe-israelí conocida como del Yom Kipur- supuso un brusco cambio de tendencia que se acentuó en los decenios posteriores, con fluctuaciones constantes e intensas debidas a la confluencia de factores económicos y tensiones geopolíticas.

Figura 5.6. Evolución del precio de diferentes minerales y metales, 2000-2021 (2010 = 100).

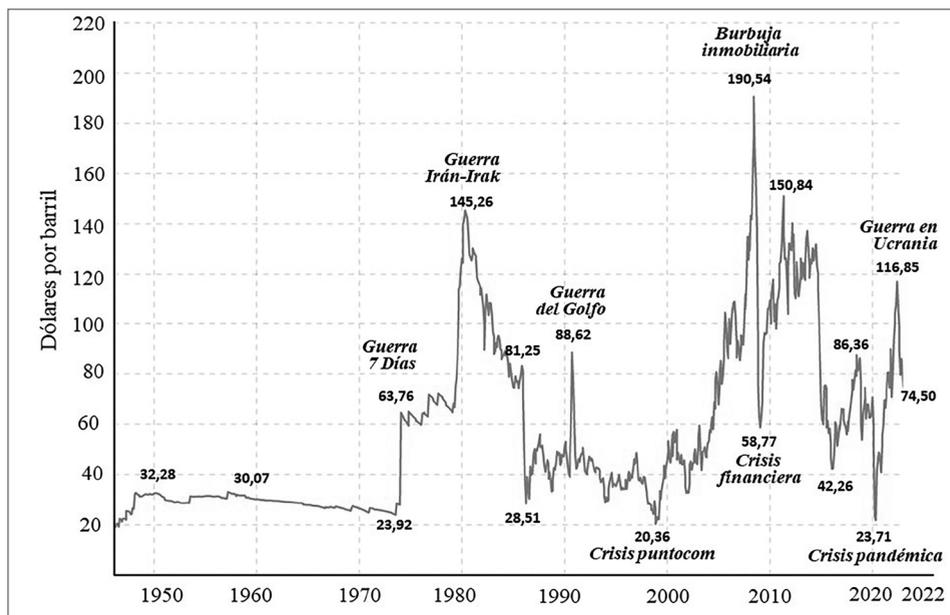


Fuente: CEPAL (2022), a partir de World Bank Commodity Price Data.

A diferencia del crecimiento casi constante en la producción de crudo, los precios se dispararon con cada conflicto bélico que amenazó la exportación de algunos de sus principales países productores (guerras Irán-Irak, del Golfo y Ucrania), así como en los años de expansión desbocada, desregulación y elevada liquidez monetaria que acompañaron la formación de la gran burbuja financiera e inmobiliaria que estalló en 2008. Como contrapartida, tanto esos elevados precios de la energía, como las principales crisis de este siglo, que provocaron recesión económica y consiguiente caída de la demanda, trajeron consigo un rápido hundimiento de los precios. De este modo, la estrecha vinculación entre capitalismo global e ines-

tabilidad vuelve a evidenciarse y resulta coherente con lo planteado por Antonio Turiel, para quien “vamos de un ciclo recesivo al siguiente, con pequeños periodos intercalados de calma, en una crisis que comenzó en 2007 y que no va a acabar nunca. Porque, cada vez que empecemos a remontar, chocaremos contra un muro invisible, un techo de cristal... (que) está hecho de energía, lo que equivale a decir que está compuesto principalmente de petróleo” (Turiel, 2022: 14).

Figura 5.7. Evolución de los precios del petróleo (West Texas Intermediate), 1947-2022.



Fuente: BP Statistical Review of World Energy, y elaboración propia.

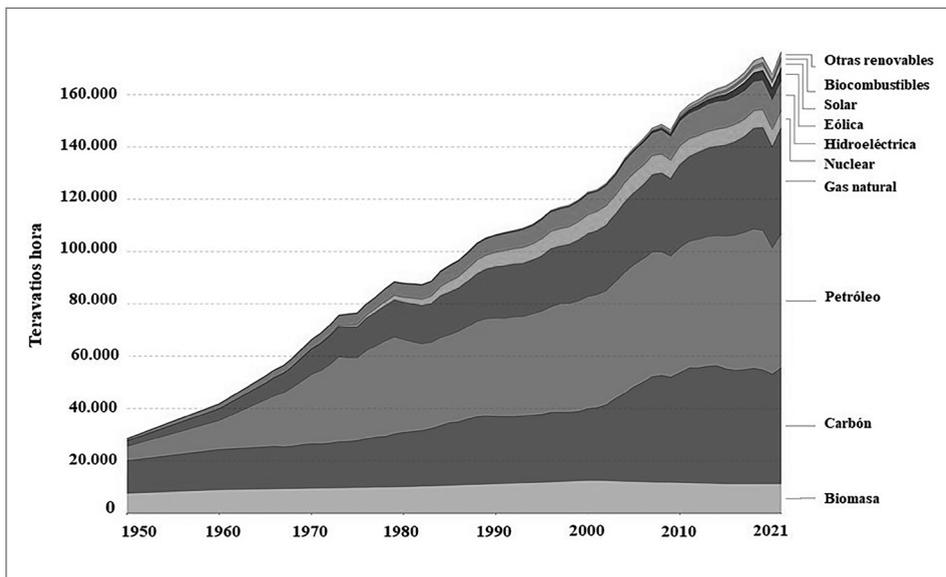
5.5. Los metales raros como freno a la transición energética y digital.

Un segundo efecto de esta progresiva escasez de recursos minerales que debe considerarse es el límite que impone a la tan repetida -como por el momento limitada- transición energética. Desde el inicio de la revolución industrial vivimos un periodo que Angus (2016) calificó como de *capitalismo fósil*, pues primero el carbón y más tarde el petróleo y el gas natural han hecho posible mantener en funcionamiento todo tipo de maquinaria, generar electricidad en grandes volúmenes, obtener toda una serie de productos químicos derivados y hacer funcionar un sistema de transportes progresivamente denso, rápido y complejo.

Más allá de las declaraciones oficiales sobre la necesidad de descarbonizar nuestras sociedades, para lo que reducir la quema de combustibles fósiles es un aspecto esencial, la elevada dependencia que seguimos manteniendo de esos recursos hace que la realidad se modifique a un ritmo bastante inferior al deseable. Por un lado, el consumo de energía primaria a mediados del siglo pasado se cifraba en 28.564 teravatios hora (un teravatio equivale a un billón de vatios hora o 10^{12} Wh) y se triplicó en tan sólo tres décadas, hasta los 87.933 TWh en 1980.

Pero desde entonces se ha vuelto a duplicar, alcanzando los 176.430 TWh en 2021 y lo más significativo es que, si en 1980 los combustibles fósiles aportaban el 80,3% de esa energía, cuatro décadas después aún representan el 77,1%, con el petróleo manteniendo su primacía (29,0%), el gas natural en progresivo aumento (22,9%) y el carbón que se resiste a desaparecer como fuente energética pese a su elevado impacto ambiental (25,2%). Como contrapunto, las energías renovables crecen, pero aún están muy alejadas de esas aportaciones, con la hidroeléctrica por delante del resto (6,3%), mientras la eólica (2,8%), la solar (1,6%), los biocombustibles (0,6%) y otras renovables (1,3%) mantienen una importancia casi testimonial a escala mundial, inferior incluso al consumo tradicional de biomasa (6,3%), principalmente asociado al uso de la leña como combustible por comunidades campesinas (Figura 5.8.).

Figura 5.8. Consumo de energía primaria en el mundo según fuentes, 1950-2021.



Fuente: Our World in Data, a partir de Smil (2017) y BP Statistical Review of World Energy.

Así pues, en los próximos años la supervivencia del propio sistema exigirá un esfuerzo mayor para lograr una transición energética necesaria, pero aún incipiente, y ahí surge un serio obstáculo a la viabilidad de ese proceso, que no suele ser tenido en cuenta en muchas de las propuestas centradas en combatir el cambio climático, pero sin considerar todas las implicaciones que eso conlleva. En consecuencia, si el carbón fue el combustible necesario para la máquina de vapor y el petróleo lo fue para el motor de combustión, nos enfrentamos ahora a una tercera revolución energética que, a la espera de que la energía obtenida de la fusión nuclear supere el umbral de la experimentación y transforme este escenario, es la de las energías renovables.

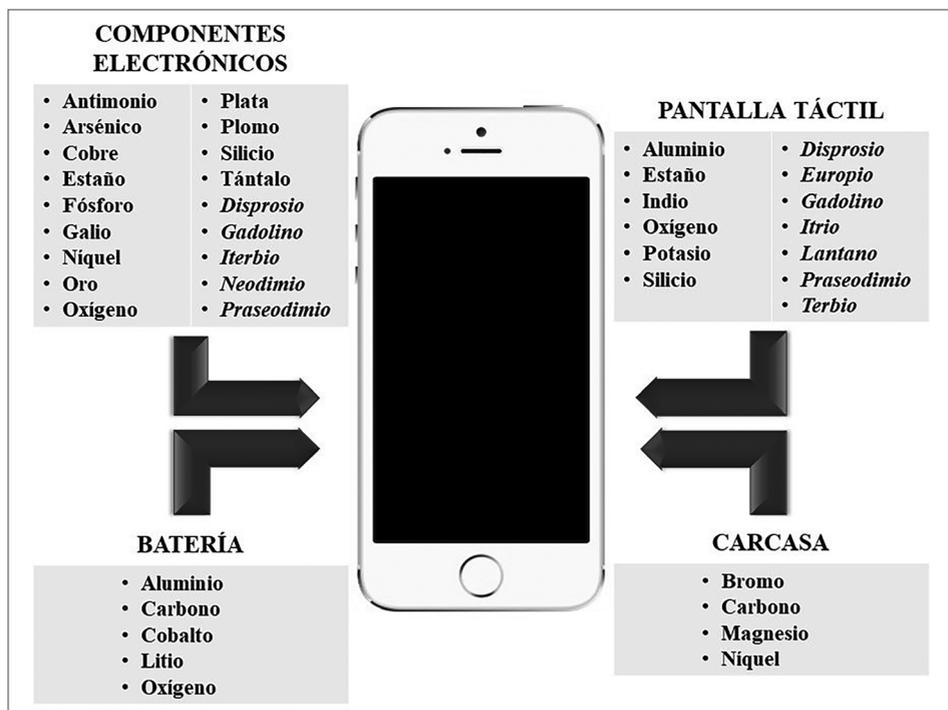
Pero, para hacerla posible, se necesita recurrir, cada vez en mayor medida, a un conjunto formado por una treintena de minerales raros, de alto valor y no renovables, que se encuentran contenidos en pequeñas proporciones dentro de otras rocas de la corteza terrestre, cuyas propiedades catalíticas, ópticas, conductoras de la electricidad o magnéticas son necesarias para llevar a cabo tanto la transición energética como la digital. Minerales como el litio, berilio, cobalto, galio, germanio, indio, niobio, tungsteno o tántalo, entre otros, se extraen en cantidades limitadas si las comparamos con otros *clásicos* (hierro, cobre, aluminio, zinc, etc.), pero son esenciales en la fabricación de los aerogeneradores, paneles fotovoltaicos, iluminación LED o vehículos eléctricos, así como en la de ordenadores, teléfonos móviles, pantallas LCD y semiconductores integrados en todo tipo de productos electrónicos, lo que incrementa con rapidez su demanda.

Por tanto, “mantener el cambio de nuestro modelo energético exige ya duplicar la producción de metales raros cada quince años más o menos. Es una de las razones por las que deberemos extraer, en el curso de los treinta próximos años, más minerales metalíferos de los que la humanidad ha extraído en 70.000 años” (Pitron, 2019: 27). En otros términos, hacer viables los *Acuerdos de París*, firmados en 2015, para llevar a término esa transición energética que ayude a combatir el cambio climático, supondrá que nuestras economías dejen de ser intensivas en el uso de hidrocarburos para convertirse en intensivas en el uso de metales raros. Pero convertir en realidad la tan repetida *cuarta revolución industrial*, con las tecnologías digitales y la inteligencia artificial como componentes destacados, también exigirá un notable aumento en la explotación de esos recursos, lo que conllevará un fuerte impacto ambiental. Por un lado, su escasa concentración exige la extracción de grandes volúmenes de rocas, que luego deben triturarse y *refinarse* mediante la adición de reactivos químicos altamente contaminantes, lo que exige un elevado consumo de agua y de combustibles fósiles en todo el proceso.

Dentro de ese conjunto, cobran especial importancia las denominadas *tierras raras*, un grupo de 17 elementos de la tabla periódica esenciales en la fabri-

cación de productos hoy tan habituales en sociedades altamente tecnificadas como baterías, pantallas táctiles, motores eléctricos, catalizadores, láseres, etc., cuya producción se multiplicó por siete en los últimos cuarenta años (Valero *et al.*, 2021). El ejemplo de un objeto tan conocido como el *iPhone* de Apple (Figura 5.9.) muestra cómo en su composición muchos de esos metales raros y, en particular, las tierras raras (identificadas en letra cursiva) son indispensables, especialmente para la fabricación de los componentes electrónicos y la pantalla táctil (Boehly, 2014). Eso ha comenzado a plantear ya ciertos problemas de abastecimiento ante el incremento explosivo de su demanda y el crecimiento limitado de la oferta, que probablemente tenderán a acentuarse en el futuro próximo.

Figura 5.9. Composición química del iPhone 6: presencia de tierras raras.



Fuente: A. Boehly, (2014).

En definitiva, la actual transición del capitalismo global, así como las esperanzas puestas en las energías limpias y las economías descarbonizadas, además de crecientemente automatizadas y conectadas, conllevan nuevas formas de dependencia, tanto en forma de nuevos materiales estratégicos como de posibles conflictos geopolíticos vinculados a su control. Existe una amplia bibliografía -ajena

a nuestros objetivos- sobre lo que Klare (2003) llamó la *maldición de los recursos naturales* y las tensiones asociadas con frecuencia al dominio de los lugares de extracción, el control de las rutas marítimas, o el trazado de la red de oleoductos y gasoductos internacionales, así como sobre la vulnerabilidad de las economías dependientes de la masiva importación de hidrocarburos (Martín Roda, 2021).

La elevada concentración geográfica en la extracción de petróleo y gas natural (Tabla 5.3.), con casi tres cuartas partes de la producción mundial localizada en tan sólo diez países -una proporción que alcanza el 94,3% en el caso del carbón- conlleva riesgos para los países dependientes, que la guerra en Ucrania ha puesto claramente en evidencia en el caso de los europeos, con el freno a la llegada de gas y petróleo procedentes de Rusia. Esa dependencia resulta incluso mayor en el caso de los metales raros, que son críticos para el funcionamiento actual de muchas economías.

Tabla 5.3. Principales países productores de combustibles fósiles en 2021.

Petróleo	% total	Gas natural	% total	Carbón	% total
Estados Unidos	18,5	Estados Unidos	23,1	China	50,8
Arabia Saudita	12,2	Rusia	17,4	Indonesia	9,0
Rusia	12,2	Irán	6,4	India	8,0
Canadá	6,0	China	5,2	Australia	7,4
Irak	4,6	Qatar	4,4	Estados Unidos	7,0
China	4,4	Canadá	4,3	Rusia	5,5
Emiratos Árabes	4,1	Australia	3,6	Sudáfrica	3,3
Irán	4,0	Arabia Saudita	2,9	Kazajstán	1,2
Brasil	3,3	Noruega	2,8	Polonia	1,1
Kuwait	3,0	Argelia	2,5	Colombia	1,0
Total 10 países	72,3	Total 10 países	72,6	Total 10 países	94,3

Fuente: BP Statistical Review of World Energy 2022.

Si se toma como ejemplo representativo la relación de 27 materiales críticos identificados por la Comisión Europea en 2017 y se identifican en cada caso los dos principales países productores, esa amenaza resulta evidente (Tabla 5.4).

En todos los casos salvo el de los platinoides (platino, iridio, rodio, rutenio), tan sólo dos países reúnen más de la mitad del total mundial. Pero, además, en 20 de esas materias críticas China es ya primer o segundo productor, alcanzando más de dos tercios de la extracción global en los casos del antimonio, escandio, galio, germanio, grafito, magnesio y tungsteno, llegando al práctico monopolio en el de las tierras raras, con un 95% de la extracción mundial, concentrada ade-

más en territorios interiores como la provincia de Jiangxi o la región autónoma de Mongolia interior. No sólo sus recursos naturales sino, aún más, el desinterés de otros potenciales productores para hacerse cargo de los elevados costes ambientales y sociales que conlleva esta producción ha conducido a una situación que puede provocar un bloqueo de muchas empresas en otros territorios si por alguna razón se interrumpen o se reducen los actuales suministros. Esta situación no debe ser ignorada a la hora de valorar las principales respuestas aportadas para enfrentar la crisis ambiental.

Tabla 5.4. Materiales considerados críticos para la Unión Europea y principales productores.

Material	Productores (% total)	Material	Productores (% total)
Antimonio	China (87%) Vietnam (11%)	Magnesio	China (87%) EE.UU. (5%)
Baritina	China (44%) India (18%)	Grafito natural	China (69%) India (12%)
Berilio	EE.UU. (90%) China (8%)	Caucho natural	Tailandia (32%) Indonesia (26%)
Bismuto	China (62%) México (11%)	Niobio	Brasil (90%) Canadá (10%)
Borato	Turquía (38%) EE.UU. (23%)	Fosfato natural	China (44%) Marruecos (13%)
Cobalto	R.D.Congo (64%) China (5%)	Fósforo	China (58%) Vietnam (19%)
Carbón de coque	China (54%) Australia (15%)	Escandio	China (66%) Rusia (26%)
Fluorita	China (64%) México (16%)	Silicio	China (61%) Brasil (9%)
Galio	China (85%) Alemania (7%)	Tántalo	Ruanda (32%) R.D.Congo (19%)
Germanio	China (67%) Finlandia (11%)	Tungsteno	China (84%) Rusia (4%)
Hafnio	Francia (43%) EE.UU. (41%)	Vanadio	China (53%) Sudáfrica (25%)
Helio	EE.UU. (73%) Qatar (12%)	Platinoides	Sudáfrica (27%) Rusia (16%)
Indio	China (57%) Corea del Sur (15%)	Tierras raras	China (95%)

Fuente: Comisión Europea (2017). Study on the Review of the List Critical Raw Materials.

5.6. Capitalismo verde *versus* decrecimiento: más allá del cambio climático.

Aún cuando los turiferarios del *statu quo* y los negacionistas de la razón opongan una considerable resistencia, las evidencias sobre el progresivo deterioro ambiental parecen haberse instalado de forma mayoritaria en la conciencia colectiva de nuestras sociedades. No es probablemente tan compartida la idea de que el *capitalismo desatado* (Glyn, 2006), que en buena medida se identifica con el periodo aquí definido como de capitalismo global, es la razón última que subyace a las diversas formas actuales de agresión a la naturaleza y a la evidente dificultad para reorientar el rumbo, pero este capítulo ha buscado aportar argumentos y datos en esa dirección. Cabe ahora finalizar sintetizando las principales propuestas que hoy se confrontan para asegurar la viabilidad del sistema planetario y del subsistema económico en el futuro inmediato.

Una primera línea de respuesta es la defendida por quienes consideran que es posible una reforma de la economía global que permita compatibilizar crecimiento y mayor respeto a la naturaleza, convirtiendo la crisis ambiental en oportunidad de nuevos negocios y creación de empleo. Este tipo de propuestas, que en algún caso se han identificado como *keynesianismo ambiental* (Saito, 2022: 50), fija su atención en revertir el cambio climático y para ello defiende un *crecimiento verde*, con un programa conocido a menudo como *Green New Deal* en recuerdo de las políticas aplicadas por la administración Roosevelt, en Estados Unidos durante los años treinta del siglo pasado, para superar los negativos efectos de la *Gran Depresión* de 1929.

Se trata de una propuesta defendida tanto por especialistas en la publicación de *best sellers* como Jeremy Rifkin (2019), como por diferentes investigadores académicos (Daly *et al.*, 2019) y organismos internacionales como la OCDE (2009), con notable influencia sobre instituciones políticas como la Unión Europea. Comprende un conjunto de acciones que incluyen ayudas fiscales e inversiones públicas para incentivar a empresas y ciudadanos en el impulso a la transición energética y el desarrollo de un capitalismo verde. Intenta, en suma, compatibilizar el mantenimiento del ritmo actual de actividad económica, la competitividad empresarial y un medio ambiente sostenible mediante el impulso de la innovación y el desarrollo tecnológico en sectores como la producción de diferentes tipos de energías renovables, la biotecnología y la nanotecnología, los automóviles eléctricos, el reciclaje, la reforestación o la rehabilitación de edificios para mejorar su eficiencia energética, entre otras medidas.

Su objetivo central es lograr el desacoplamiento o disociación entre el incremento del PIB y el binomio mayor consumo de recursos/mayor contaminación, gracias a la mayor eficiencia en el uso de los recursos naturales y el uso de energías limpias. Según uno de sus defensores, debe ser “un programa mundial que

invierta cada año entre el 1,5 y el 2 por 100 del PIB mundial en aumentar los criterios de eficiencia energética y en expandir los suministros de energía renovable y limpia”, pues “mediante este programa de inversión, es realista reducir las emisiones globales de CO₂ el 40 por 100 respecto a las actuales en un plazo de veinte años y, al mismo tiempo, respaldar unos niveles de vida crecientes y ampliar las oportunidades laborales” (Pollin, 2019: 95-96).

Esto puede abrir, según esta perspectiva, una *ventana de oportunidad* para numerosas empresas y territorios, que pueden atraer nuevas inversiones hacia este segmento *verde* de su economía, surgiendo así nuevas actividades, renovando otras y alimentando un *círculo virtuoso* que genere empleos estables y les convierta en *espacios ganadores* en la actual transición. En definitiva, este modelo de crecimiento busca estimular los mercados y acentuar la función promotora del Estado mediante inversión pública directa, subvenciones y desgravaciones fiscales a los sectores que quieren promoverse, pero sin incrementar también su función reguladora y de control. Supone, pues, un intento de que el capitalismo global supere algunas de sus actuales dificultades sin modificar sus fundamentos.

El optimismo de quienes identifican crisis con oportunidad y proponen impulsar el sistema aplicando esta estrategia se enfrenta, no obstante, a numerosos problemas, entre los que pueden sintetizarse tres de los más importantes:

- Hasta el presente, la extracción y consumo de recursos naturales, junto al volumen de emisiones, no han dejado de crecer pese al aumento de la eficiencia y las mejoras tecnológicas, lo que confirma la dificultad para lograr la disociación efectiva entre crecimiento e impacto ambiental.
- El encarecimiento de los precios de muchos de esos recursos no ha reducido la extracción al mantenerse la presión de la demanda, lo que ha incentivado la puesta en explotación de yacimientos con menor calidad y accesibilidad, el uso de técnicas no convencionales como la fracturación hidráulica, o el aumento de las explotaciones a cielo abierto para reducir costes, incrementando en muchos casos los impactos sobre los ecosistemas.
- Los avances producidos en determinados países que lideran la reducción de emisiones, el uso de energías limpias y las políticas conservacionistas respecto a su patrimonio natural, se ha basado -al menos en cierta medida- en la externalización o transferencia de buena parte de las actividades minero-extractivas y la deslocalización de sus industrias más contaminantes a otros territorios periféricos, en una versión renovada del intercambio desigual, con lo que el saldo final apenas cambia, aunque sí su distribución geográfica.

Este tipo de críticas ha servido como soporte para quienes defienden otro tipo de alternativas más radicales, agrupadas bajo el concepto genérico de *decrecimiento* (Latouche, 2009; Kallis *et al.*, 2020). Más allá de sus rasgos específicos, el supuesto común es que “la máquina económica se ha desbocado y hemos ido demasiado deprisa y demasiado lejos. El río de la economía del crecimiento se ha desbordado y amenaza con llevárselo todo a su paso. La decrecida es más que deseable, es indispensable para la supervivencia. Debemos ralentizar, modificar nuestra relación con el tiempo, cambiar de ritmo. ¡Es la hora del decrecimiento!” (Latouche y Harpagès, 2011: 48).

Se trataría, pues, de superar la trampa del crecimiento económico y la cultura del consumo masivo y para ello las propuestas del *Green New Deal* se valoran como necesarias, pero no suficientes, apostando en cambio por lo que Jackson (2017) identificó como una *prosperidad sin crecimiento*. Ese objetivo genérico puede considerarse compatible con la propuesta de Raworth (2018) de una economía regenerativa -identificada como *economía rosquilla o donut* por la figura gráfica que la identifica- capaz de atender las necesidades sociales básicas (alimentación salud, educación, vivienda, agua, energía, equidad...) sin sobrepasar el techo ecológico del planeta. Eso amplía los elementos de la ecuación, pues no se trataría sólo de conseguir que el funcionamiento del sistema económico incluya como uno de sus objetivos la sostenibilidad ambiental, sino también la justicia social y espacial, lo que también haría necesario “un cambio cultural profundo, un cambio de valores, objetivos y sensibilidades” (Del Moral, 2012: 93). Por esa razón, las propuestas de decrecimiento deben ser selectivas en una doble perspectiva.

Por una parte, hace unos años Oxfam (2015) estimó que el 10% de los habitantes más ricos del mundo es responsable del 50% de las emisiones de CO₂, mientras el 50% con menos recursos apenas genera el 10%, pese a ser en bastantes casos los más expuestos a los desastres naturales. Por ello, elevar el nivel de vida de quienes no llegan a cubrir satisfactoriamente sus necesidades básicas sigue siendo necesario, mientras que una mayor austeridad en sus niveles de consumo debería ser un reto para sociedades más prósperas y despilfarradoras de recursos. En este caso, la apuesta por una economía circular, orientada a reducir (el consumo de recursos naturales), reutilizar (los productos obtenidos) y reciclar (prolongando su vida útil), resulta un complemento necesario.

Por otra, mantener la actual división internacional del trabajo, con el trasvase de actividades intensivas en recursos y emisiones hacia la periferia, resulta inconsistente con la pretensión de que estas apuesten por el decrecimiento si no se articulan medidas de ámbito internacional que les aporten unos ingresos compensatorios, procedentes de los países que más se benefician del consumo de

esos productos. Eso equivale a presuponer un cambio en las reglas del juego imperantes en el capitalismo global, sin el que las propuestas decrecentistas, basadas sobre todo en consideraciones éticas, están condenadas al fracaso.

En un planeta limitado, mantener ambiciones ilimitadas de expansión económica y maximización de plusvalías para el capital, al tiempo que se convierten en mercancías todo tipo de bienes y servicios -incluidos los ofrecidos por la naturaleza- genera, a corto plazo, costes económicos, sociales y ambientales crecientes, repartidos de forma desigual. A medio y largo plazo, el desbordamiento de los límites planetarios plantea una barrera infranqueable a la continuidad del propio sistema. Las crecientes tensiones derivadas, cuya manifestación pueden ser las sucesivas crisis de los últimos años, incluida la ambiental, fuerzan una transición hacia un futuro aún incierto, pero ya en marcha y este capítulo ha intentado aportar nuevos argumentos en esa dirección para complementar los de capítulos anteriores. Para completar este recorrido, forzosamente selectivo, el siguiente aborda las consecuencias de la progresiva financiarización de algunos bienes esenciales, que han tenido su reflejo en las crisis que hasta el momento han jalonado este siglo.

6. LA FINANCIARIZACIÓN DE LOS BIENES ESENCIALES.

“Todo se vende este día,
todo el dinero lo iguala;
la Corte vende su gala,
la guerra su valentía;
hasta la sabiduría
vende la Universidad
¡Verdad!”

Luis de Góngora: *Dineros son calidad*, 1601

“La reivindicación de lo común ha nacido en las luchas sociales y culturales contra el orden capitalista y el Estado empresarial... Lejos de ser una pura invención conceptual, es la fórmula de los movimientos y las corrientes de pensamiento que quieren oponerse a la tendencia principal de nuestra época: la extensión de la apropiación privada a todas las esferas de la sociedad, de la cultura y de la vida”.

Christian Laval y Pierre Dardot: *Común. Ensayo sobre la revolución en el siglo XXI*, 2015

El artículo 25 de la *Declaración Universal de los Derechos Humanos*, aprobada por la Asamblea General de Naciones Unidas en 1948, afirma que “toda persona tiene derecho a un nivel de vida adecuado que le asegure, así como a su familia, la salud y el bienestar y, en especial, la alimentación, el vestido, la vivienda, la asistencia médica y los servicios sociales necesarios”.

Aunque no sean los únicos, la alimentación, la salud y la vivienda forman parte de los considerados como bienes comunes esenciales, base indispensable para llevar una vida digna y para el desarrollo de las capacidades personales. Desde su origen, el concepto de desarrollo territorial integrado -muy distinto al de simple crecimiento económico- consideró que el funcionamiento de las economías nacionales, regionales y locales no debería tener como único objetivo mejorar la competitividad de las empresas y la generación de plusvalías para el capital, sino que también debía incluir un incremento en el bienestar de la población

mediante el acceso equitativo a este tipo de bienes y servicios. También por esa razón, la construcción del Estado social incluyó una función asistencial mediante la creación de una sanidad pública, la construcción de vivienda social, o el establecimiento de ciertos controles de precios para los alimentos básicos, como medio de operativizar tales derechos y combatir patologías sociales como la pobreza, la enfermedad o la desigualdad de oportunidades.

Una de las promesas de la globalización neoliberal, allá por los años ochenta del pasado siglo, fue que la liberalización de los mercados optimizaría su funcionamiento, aumentaría las tasas de crecimiento económico, los beneficios del capital y, por un *efecto derrame*, mejoraría los niveles de bienestar social mediante la creación de empleo y el aumento de los salarios. Al mismo tiempo, la *vulgata* neoliberal difundió la idea de que la gestión privada de los bienes y servicios esenciales resulta más eficiente que la pública, que sería más propensa al despilfarro, por lo que su privatización permitiría reducir el gasto público sin mermar su calidad. Eso supuso en muchos países “un progresivo vasallaje del Estado social a los criterios y condicionamientos inherentes a la lógica de mercado, lo que redundó en dejar al Estado social en manos de una iniciativa privada cuya racionalidad intrínseca tiene como criterio rector de sus decisiones alcanzar rentabilidades satisfactorias en el marco general de una actividad competitiva con vistas a lograr el mayor rendimiento posible” (Barata, 2014: 27-28).

Por último, estas áreas de negocio han atraído a grandes empresas, bancos e inversores institucionales, que han adquirido un protagonismo creciente en las últimas décadas y sometido estas actividades a unos objetivos financieros que las alejan de la satisfacción prioritaria de necesidades sociales. No es casual, por tanto, que las crisis de este siglo guarden relación con estos procesos. Así, la crisis financiera de 2008 fue resultado de un proceso de financiarización inmobiliaria acelerada, que hinchó una *burbuja* especulativa de grandes dimensiones. La crisis pandémica evidenció la debilidad general de los sistemas sanitarios públicos para hacerle frente, así como los fines estrictamente mercantiles de la industria farmacéutica fabricante de vacunas. Además, todas las crisis acentuaron la inseguridad alimentaria en diferentes regiones del mundo, que han padecido el deterioro de su agricultura tradicional, sustituida por una dependencia cada vez mayor de la importación de alimentos, sometidos a bruscas oscilaciones en los mercados de derivados. De ahí el sentido de incluir estas temáticas en un mismo capítulo que, no obstante, exige ciertas aclaraciones sobre su significado.

En la clásica división de las actividades económicas propuesta ya por Colin Clark en su libro de 1940 sobre las condiciones del progreso económico (Clark, 1980), que diferencia las del sector primario o agrario-extractivo, secundario o indus-

trial y terciario o de servicios, las incluidas en este capítulo no guardan, en apariencia, ninguna vinculación significativa que justifique su tratamiento conjunto. Por otra parte, asegurar tanto la alimentación como la salud o la vivienda exige la participación conjunta de empresas que podrían clasificarse en esos tres sectores. Desde productores agrarios o pesqueros a industrias agroalimentarias, cadenas de distribución especializadas y comercios minoristas de alimentación en el primer caso. Desde fabricantes de medicamentos y otro material sanitario, a clínicas, hospitales y centros de salud o farmacias en el segundo. Y desde industrias proveedoras de materiales de construcción a empresas constructoras, promotores inmobiliarios o comercializadoras en el tercero.

No obstante, frente a una geografía económica anclada en la enumeración de los diferentes sectores y ramas de actividad, una geografía socioeconómica más atenta a la satisfacción de las necesidades humanas y sociales puede ofrecer una perspectiva renovada y más integradora, en especial cuando -como en este caso- busca identificar las actuales deficiencias del capitalismo global para asegurar tanto la estabilidad económica como el bienestar social y un mayor equilibrio territorial. Al mismo tiempo, la creciente financiarización de las actividades dedicadas a la provisión de estos bienes y servicios esenciales, convertidos de forma progresiva en activos financieros, resulta un factor esencial -aunque no exclusivo- para comprender sus profundas transformaciones recientes. De ahí la atención prioritaria que en este capítulo se presta a un proceso indispensable para interpretar con profundidad la geografía económica de nuestro tiempo, cualquiera que sea el sector de actividad estudiado, pues sus manifestaciones desbordan las rígidas fronteras intersectoriales.

Con estas bases de partida, el capítulo se inicia con un breve recorrido por ese concepto hoy estratégico, que resume algunos aspectos esenciales de la amplia bibliografía existente al respecto. Aborda luego su influencia en los sistemas agroalimentarios y los problemas de seguridad que se derivan, visibles también en el abastecimiento de agua en aquellos lugares donde el proceso parece más consolidado. Un tercer apartado considera los efectos de la progresiva privatización y financiarización de numerosos sistemas sanitarios en el mundo y, por último, se presta especial atención a su influencia directa sobre el desarrollo inmobiliario reciente y la formación de *burbujas* especulativas que afectan a la vivienda, zanjadas a menudo con fenómenos de intensa desposesión social. De este modo, el capítulo completará la propuesta planteada al inicio de un libro que busca interpretar las raíces profundas o estructurales de algunos de los problemas más graves que enfrenta el funcionamiento del capitalismo global vigente en las últimas décadas, que la sucesión de crisis ha puesto dolorosamente en evidencia, así como algunas de sus manifestaciones espaciales asociadas.

6.1. Sobre capitalismo financiarizado: una síntesis.

El ámbito financiero ha ocupado siempre una posición estratégica a lo largo de la historia del capitalismo, pero el proceso de expansión cuantitativa y su creciente capacidad de influencia directa sobre el conjunto de la economía que ha tenido lugar en el último medio siglo puede afirmarse que no tiene precedentes. De ahí la identificación del capitalismo global con lo que Chesnais (2003) calificó como un *régimen de acumulación financiarizado*, indisociable del carácter hegemónico adquirido en paralelo por el modo de regulación neoliberal, que en esencia supone un cambio drástico en la forma predominante de acumular capital.

De ese modo, el concepto de financiarización identifica uno de los rasgos estructurales del capitalismo actual y por ello ha sido origen de amplios debates sobre su origen, significado, características, componentes y consecuencias, reflejados en una extensa bibliografía cuyo comentario desbordaría los objetivos aquí planteados. Por ello, lo que sigue pretende ser tan sólo una síntesis selectiva, que presta especial atención a aquellos rasgos útiles para dar sentido al resto del capítulo y al argumento general aquí defendido, lo que también limita las referencias bibliográficas a las más vinculadas con esa interpretación.

Entre las numerosas definiciones existentes, la más repetida es probablemente la de Epstein (2005: 3), para quien identifica “la importancia creciente de los vectores financieros, los mercados financieros, los actores financieros y las instituciones financieras en el funcionamiento de las economías nacionales e internacional”. Eso resulta coherente con la idea de que corresponde a un periodo caracterizado por “una extraordinaria expansión de las finanzas y la imposición de una lógica de acumulación al conjunto de la actividad económica, la gestión empresarial, o las relaciones salariales” (Méndez, 2018: 35). Todo ello provoca que “la tendencia a la obtención de beneficios de la economía discurra, cada vez más, por canales financieros, en vez de por aquellos relacionados con las actividades productivas” (Krippner, 2011: 4). En palabras de Lapavistas (2016: 20), “el capital financiero impregna la actividad económica e interactúa con los mercados financieros generando enormes beneficios, pero a su vez también desencadena crisis mundiales”.

En la interpretación de las razones que explican la emergencia de este proceso de financiarización, se superponen argumentos que plantean su significado dentro de la evolución del capitalismo, con otros que se centran en los factores específicos que lo hicieron posible tras la profunda crisis padecida por el sistema en los años setenta del pasado siglo. Entre las primeras, destaca la clásica tesis marxista sobre las crisis cíclicas del capitalismo asociadas a la caída periódica de beneficios que provoca la sobreacumulación, es decir, el crecimiento constante de la producción impulsado por la presión competitiva, que supera la capacidad de consumo de la

población debido a la concentración de excedentes en grupos sociales limitados, lo que reduce los beneficios empresariales y desincentiva la inversión. En las fases de declive dentro del ciclo de acumulación, los propietarios de esos excedentes de capital buscarán mayores tasas de rentabilidad en la esfera financiera, mediante la compraventa de todo tipo de activos (acciones, bonos, divisas, deuda pública, derivados financieros, pero también suelo, inmuebles, materias primas, etc.), lo que provoca su revalorización. De este modo, ese capital *nómada* o *golondrina*, en búsqueda constante de un lucro creciente, genera un desplazamiento del centro de gravedad desde la economía *real* a la financiera, algo que Marazzi (2009) consideró característico de un capitalismo *maduro* y Brenner (2009) asoció con un capitalismo *turbulento* y especialmente inestable.

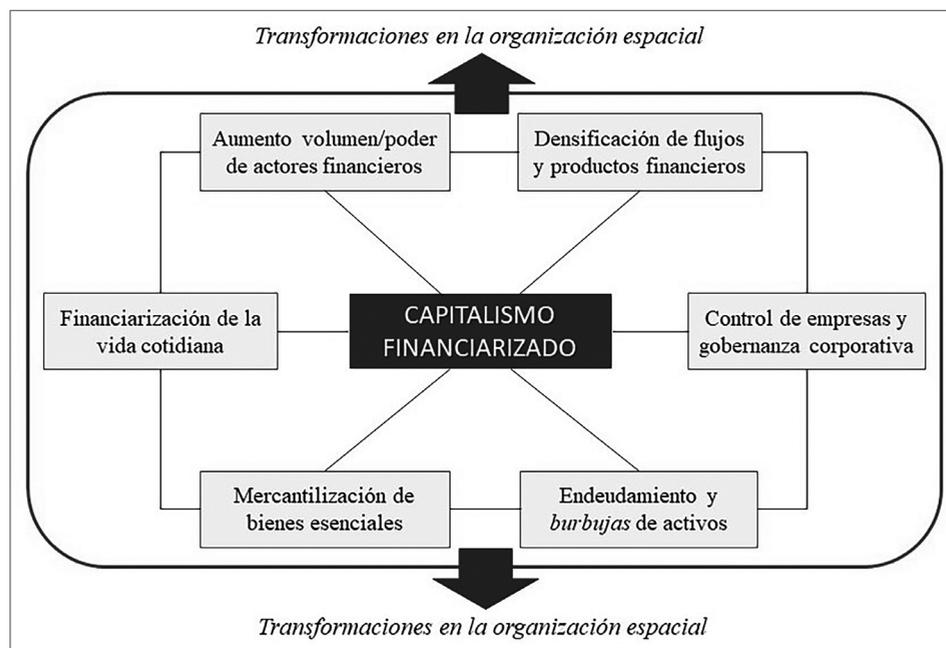
En efecto, la historia económica ha demostrado suficientemente que estos periodos cíclicos de *exuberancia* financiera son proclives a la aparición de burbujas especulativas que acaban provocando grandes crisis (Krugman, 2009; Kindleberger y Aliber, 2012), pero eso no impide su repetición y lo ocurrido en las últimas décadas es, por el momento, su mejor exponente. Varios factores se superpusieron para propiciar este capitalismo financiarizado característico de nuestro tiempo:

- El aumento de los excedentes de capital en el periodo de crecimiento económico y relativa estabilidad anterior a la crisis de los años setenta y la persistencia de tasas de interés moderadas dieron una amplia liquidez al sistema y propiciaron un progresivo desplazamiento del dinero al ámbito financiero, cuando las tasas de rendimiento en la economía productiva comenzaron a decrecer por las limitaciones en el consumo y la creciente competencia interempresarial e interterritorial.
- La progresiva desregulación financiera propiciada por el neoliberalismo emergente creó las mejores condiciones para que fructificase ese proceso. La plena privatización del sector con la práctica desaparición de la banca pública, la reducción de los coeficientes de caja exigidos a los bancos para garantizar sus créditos e inversiones, la posibilidad de titularizar los créditos concedidos para su venta en forma de bonos en los mercados financieros, o la mayor autonomía de los bancos centrales respecto a los gobiernos fueron algunas de esas medidas en numerosos países. La liberalización de los flujos de capital transfronterizos, junto a la permisividad respecto de las prácticas de elusión fiscal de entidades financieras y empresas multinacionales, o la persistencia de paraísos fiscales, impulsaron ese mismo proceso en la economía global.
- La revolución de las tecnologías de información y las redes digitales, que provocó una contracción del espacio y del tiempo, también hizo posible la progresiva automatización y aceleración de los flujos de capital,

la creación de un mercado global prácticamente continuo y altamente interactivo, facilitó los procesos de inversión y desinversión en los territorios y, de paso, dificultó los tímidos intentos por parte de algunos gobiernos para controlar en mayor medida el volumen, procedencia y destino de esos flujos.

En resumen, el tridente formado por la suma de factores económicos, políticos y tecnológicos ayudó a provocar una rápida metamorfosis del sistema financiero internacional, al tiempo que acentuó su dominio sobre la economía global. Más allá de la trayectoria histórica y el marco institucional propios de cada país, que propiciaron la consolidación de modelos de financiarización con ciertos rasgos específicos, pueden identificarse toda una serie de rasgos o componentes comunes, entre los que cabe enumerar como esenciales los recogidos en la Figura 6.1., que también recuerda los impactos derivados en la organización espacial

Figura 6.1. Principales componentes del capitalismo financiarizado.



Fuente: Elaboración propia.

En primer lugar, ha tenido lugar una progresiva concentración de bancos comerciales y de inversión, junto al aumento sin precedentes en el número de inversores institucionales que gestionan capitales ajenos, lo que se ha traducido

en la presencia de un elevado número de entidades financieras con gran poder de mercado, que operan en todos los segmentos de la economía. En paralelo, la densificación de los flujos de capital -tanto en volumen total como en relación al PIB- resultó constante, hasta constituir una verdadera *telaraña financiera* que envuelve y atrapa a la economía global en su conjunto (Méndez, 2018), o un “espacio planetario de valorización del capital” (De Mattos, 2016: 35). Al mismo tiempo se produce una disociación creciente entre los territorios de captación del capital, las metrópolis desde las que se gestiona y los territorios donde se invierte, lo que favorece una mayor irresponsabilidad de quienes toman las decisiones estratégicas respecto a los impactos sociales y/o ambientales que puedan derivarse. A todo ello contribuyó la multiplicación de productos financieros disponibles en el mercado para atraer a todo tipo de inversores, con una expansión particularmente rápida de los derivados de elevada complejidad y alto riesgo.

Pero el proceso de financiarización muestra también la capacidad invasiva de las finanzas sobre los restantes sectores económicos, sobre todo a través del control de un volumen cada vez mayor de empresas no financieras, bien mediante la participación en su accionariado o mediante la compra directa, al tiempo que muchas grandes empresas buscan ahora obtener una mayor proporción de sus beneficios con el desarrollo de su negocio financiero. El resultado de ese dominio ejercido por el mundo de las finanzas y la lógica que lo preside ha sido la prioridad otorgada a la creación de valor para el accionista o el inversor, ya comentada en un apartado anterior. Eso se traduce, a menudo, en una menor reinversión de los beneficios en innovación o en capital fijo con el objetivo de mejorar su competitividad y crecimiento a medio/largo plazo, destinando una mayor proporción al pago de dividendos anuales, en una lógica que prioriza la maximización del beneficio a corto plazo.

Ese objetivo ha generalizado los procesos de reestructuración frecuente de las empresas (externalización, deslocalización, ajustes de empleo, fusiones y absorciones...) e incrementado la presión a la baja sobre los salarios, pero también ha transformado, en bastantes ocasiones, la organización espacial de las empresas (cambio en los lugares de implantación, conexión a redes de empresas locales o globales...). En suma, estas tendencias ponen en riesgo los procesos de acumulación del capital, así como el futuro de unos territorios bajo la amenaza constante de una posible desinversión en busca de mayor rentabilidad para el capital.

Al mismo tiempo, hemos asistido a una financiarización de la vida cotidiana y las economías domésticas, con múltiples manifestaciones que se refuerzan mutuamente. Por un lado, a través de una progresiva bancarización de numerosas funciones habituales (pago de salarios y pensiones, obtención de dinero en efectivo, domiciliación de recibos y tributos...), que en aquellos lugares donde

se producen situaciones de *exclusión financiera* -por ausencia o abandono de esas entidades- genera ahora importantes problemas para sus residentes. Pero también mediante el aumento del crédito a particulares, hipotecario o al consumo, así como de los planes de pensiones y seguros privados que suplen las carencias del Estado neoliberal, o de la compra de productos financieros como forma de ahorro por parte de ciertos sectores de las clases medias. El resultado es una mayor exposición de la población al riesgo financiero, que Lapavitsas (2016) identificó con un proceso de *expropiación financiera*, que convierte las rentas y los ahorros de los ciudadanos en fuente de beneficios para las instituciones financieras.

Ese elevado nivel de riesgo tiene su mejor expresión en el endeudamiento masivo que ha acompañado el proceso de financiarización económica, al sustentar buena parte del incremento de la producción y del consumo privados, o la inversión pública, en el recurso al crédito. Según la base de datos del Fondo Monetario Internacional, en 1980 -cuando se iniciaba el periodo de capitalismo global- la deuda mundial alcanzaba un volumen equivalente al 110% del PIB de ese año, pero superaba ya el 200% al estallar la crisis financiera de 2008, mostrando así los frágiles cimientos del crecimiento experimentado en esos años.

Desde entonces, la tendencia apenas se ha moderado, situándose en el 256% del PIB en el año de la pandemia ante el elevado volumen de recursos públicos destinados a reactivar las economías y atender situaciones de urgencia social, que elevaron de forma notable la deuda pública. Pese a una ligera reducción en 2021, el endeudamiento global en ese año alcanza los 235 billones de dólares, equivalentes al 247% del PIB mundial, del que la mayor parte (151%) corresponde al endeudamiento privado (empresas y familias), lo que contradice la frecuente referencia a un excesivo endeudamiento público que, con ser elevado, hoy representa un 96% del PIB.

En definitiva, la economía global se sostiene, en buena medida y desde hace tiempo, mediante un crecimiento *dopado* con capital ficticio (Durand, 2018), ante la progresiva reducción de los excedentes generados por un capitalismo global que acusa graves problemas estructurales. Pero, más allá de este marco interpretativo general, necesario para dar sentido a los procesos que ahora se quieren destacar, el actual régimen de acumulación financiarizado también supone una progresiva mercantilización de numerosos bienes y servicios esenciales, para incorporarlos al circuito de acumulación, lo que puede entenderse como manifestación de lo que Harvey (2004) identificó como procesos de acumulación por desposesión. Eso incluye tanto la privatización de bienes que eran comunes o que habían sido asumidos por el sector público, como su conversión en activos financieros negociables en los mercados al margen de su función so-

cial. Los alimentos resultan un primer exponente de esa tendencia, que provoca impactos particularmente significativos en aquellos sectores sociales y territorios más vulnerables.

6.2. La persistente inseguridad alimentaria en el capitalismo global.

La dificultad para asegurar una alimentación suficiente, variada y de calidad atraviesa longitudinalmente la historia de la humanidad. No obstante, ha sido desde mediados del siglo pasado cuando la conciencia de la distancia existente entre el potencial económico y tecnológico del mundo actual y la incapacidad para, pese a ello, superar el reto alimentario se ha hecho más evidente.

En una fecha ya tan lejana como 1951, el médico brasileño Josué de Castro publicó un libro que alcanzó notable repercusión y que, traducido al castellano unos años después con el título de *Geopolítica del hambre*, comenzaba su primer capítulo con una afirmación que, pese al tiempo transcurrido, mantiene en buena medida su vigencia. Según De Castro (1955: 27), “la Historia de la humanidad ha sido, desde el principio, la historia de su lucha por la obtención del pan nuestro de cada día. Parece, pues, difícil explicar y aún más difícil comprender el hecho singular de que el hombre no haya aún obtenido una victoria decisiva en su lucha por su subsistencia”.

Ya en la década siguiente, la *Declaración de Roma sobre la Seguridad Alimentaria Mundial*, presentada en la Cumbre Mundial sobre la Alimentación (1966) patrocinada por la Organización de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), reconoció como intolerable que millones de personas no dispongan de alimentos suficientes para satisfacer sus necesidades nutricionales básicas. Al mismo tiempo, definió el concepto de *seguridad alimentaria*, considerando que existe cuando todas las personas tienen, en todo momento, acceso físico y económico a suficientes alimentos inocuos y nutritivos para satisfacer sus necesidades alimenticias y sus preferencias en cuanto a los alimentos, a fin de llevar una vida activa y sana”.

Décadas de campañas internacionales y de políticas estatales destinadas a superar esa lacra han logrado ciertas mejoras, pero sus resultados no dejan de ser bastante decepcionantes cuando las cifras publicadas por la propia FAO reconocen que un 22,9% de la población mundial aún padece subalimentación, lo que supone un total de 242,6 millones de personas en 2022 (FAO, 2022). Aún más significativa es la prevalencia de la inseguridad alimentaria, definida como la proporción de personas que viven en hogares donde al menos un adulto tiene un acceso limitado a la alimentación por falta de dinero u otros recursos. Sobre la base de una encuesta a hogares, la FAO clasifica esa inseguridad en tres ni-

veles (grave, moderada y reducida) y la Tabla 6.1. recoge el peso relativo de las dos primeras situaciones en los grandes conjuntos regionales del mundo para el trienio 2019-2021 (con objeto de reducir el sesgo anual) y la compara con la existente cinco años antes.

Tabla 6.1. Distribución regional de la inseguridad alimentaria (IAL) en el mundo.

Región	Prevalencia IAL grave (%)		Prevalencia IAL moderada (%)		Población IAL grave (mill.hab.)		Población IAL moderada (mill.hab.)	
	2104-16	2019-21	2104-16	2019-21	2104-16	2019-21	2104-16	2019-21
África	17,7	22,0	46,5	55,5	208,7	295,9	550,0	743,5
- África Norte	9,1	8,2	26,0	26,8	16,9	16,6	48,2	54,3
- África Subsahara	19,5	24,8	50,7	60,9	186,8	271,3	485,8	667,0
América Latina	7,9	12,3	27,6	37,3	49,2	80,4	172,4	243,8
- A. Central	6,4	7,5	29,3	32,1	10,9	13,5	49,5	57,8
- A. Sur	6,0	12,1	23,4	36,6	24,8	52,3	96,6	157,7
- Caribe	s.d.	33,6	s.d.	65,0	s.d.	14,6	s.d.	28,3
América del Norte	1,0	0,8	9,9	8,1	3,6	2,8	35,4	29,7
Europa	1,5	1,4	8,7	7,4	11,1	10,7	64,9	55,4
- E. Sur	1,7	2,3	9,9	8,9	2,6	3,4	15,1	13,5
- E. Oeste	1,3	1,1	5,2	4,4	2,4	2,1	10,0	8,6
- E. Este	1,5	1,3	11,2	9,7	4,3	3,8	32,9	28,4
- E. Norte	1,8	1,3	6,7	4,6	1,8	1,4	6,9	4,9
Asia	6,7	9,5	17,6	23,9	295,3	439,2	781,9	1.109,5
- A. Meridional	13,2	18,8	27,7	39,4	241,0	364,1	505,5	764,3
- A. Central	1,7	3,9	9,2	17,1	1,1	2,9	6,3	12,7
- A. Occidental	8,3	9,1	27,0	31,1	21,4	25,5	69,7	87,0
- A. Oriental	1,0	1,4	6,1	7,1	16,8	24,3	99,7	119,9
- A. Sudoriental	2,4	3,4	15,9	18,8	15,0	22,4	100,7	125,6
Oceanía	2,8	3,6	11,1	12,9	1,1	1,6	4,4	5,5
Mundo	7,7	10,7	21,8	28,1	569,3	830,2	1.609,1	2.187,4

Fuente: FAO. El estado de la seguridad alimentaria y la nutrición en el mundo 2022. Anexos.

El primer dato relevante que puede destacarse es, sin duda, que en el último trienio un 10,7% de la población mundial aún mantiene una insuficiencia alimentaria calificada de grave y otro 28,1% moderada, lo que en valores absolutos equivale a 830,2 y 2.187,4 millones de personas respectivamente. Con ser grave, más aún puede serlo el notable incremento registrado sobre las cifras de 2014-2016, que evidencia sobre todo el impacto de la pandemia y se traduce en que 260,9 millones de personas más pasaron a engrosar las filas de quienes sufren

una insuficiencia grave, mientras otros 578,3 se incorporaron a las de insuficiencia moderada.

La persistencia de enormes contrastes regionales es, sin duda, una tercera conclusión, con el África subsahariana (24,8%) y el Caribe (33,6%) duplicando ampliamente el promedio mundial de insuficiencia alimentaria grave y a una distancia abismal de los valores correspondientes a América del Norte, Europa Occidental o Asia Oriental, que apenas se sitúan en torno al 1%. En el caso de la insuficiencia moderada, la diferencia entre la situación de esas mismas regiones mantiene una *brecha* espacial, a la que en cada una de ellas se añade la social. Igualmente significativo puede ser que casi la mitad (49,6%) de la población latinoamericana se contabiliza por la FAO en uno de esos dos grupos aquejados por carencias alimentarias, superando ya ampliamente a la asiática (33,4%), aunque lejos de la situación que sigue padeciendo buena parte de la africana (77,5%). Por último, junto a contrastes bien conocidos y que se resisten a desaparecer, los datos también nos recuerdan la persistencia de 66,1 millones de ciudadanos europeos con insuficiencia grave o moderada, valores que ascienden a 15,1 y 90,6 de sumarse otras economías prósperas como las de Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda.

Mucho se ha escrito sobre las claves de esta situación alimentaria mundial y cualquier geografía económica del hambre exigiría enumerar factores como los señalados en esos estudios. Particularmente frecuentes resultan las referencias a eventos meteorológicos causantes de malas cosechas, al cambio climático global, la erosión de suelos sobreexplotados, o la escasez de agua para riego. También al aumento de la población y la demanda de alimentos, el cambio en los hábitos de consumo, el freno a las exportaciones por conflictos geopolíticos (guerras, bloqueos, sanciones), o el encarecimiento de la energía y otros insumos que elevan los precios. Por último, es también una constante la referencia a la injusta y desigual distribución cuando se afirma, por ejemplo, que “los alimentos producidos son suficientes. Y existen reservas para hacer frente al futuro. No obstante, la distribución se hace mal y permite la persistencia de terribles bolsas de pobreza” (Brunel, 2009: 7), una situación que implica la inexistencia o ineficacia de políticas redistributivas por parte de gobiernos y organismos internacionales.

Pero otra clave explicativa bastante menos atendida en buena parte de esa bibliografía se remite al funcionamiento del sistema agroalimentario mundial y la lógica que lo preside, con especial atención a la intensa financiarización de toda la cadena alimentaria -del campo al plato-, que se ha acelerado e intensificado en el periodo identificable con el capitalismo global. Ese proceso de transformación se inició ya a mediados del siglo pasado y tuvo como primer exponente a la

llamada *Revolución Verde*, con un rápido incremento de la productividad agraria gracias a las mejoras tecnológicas incorporadas. Pero, en paralelo, se fueron asentando otras novedades que provocaron una metamorfosis de carácter sistémico, con impactos económicos, sociales y ambientales significativos (Delgado, 2010; Van der Ploeg, 2010; Vivas, 2017).

Por un lado, los diferentes sistemas agrarios tradicionales fueron dando paso a una progresiva industrialización, que se hizo dominante tanto en la producción como en la distribución de alimentos, coincidente con una paralela estandarización en las formas de cultivo, la progresiva mecanización de tareas y la consiguiente expulsión de mano de obra, junto con una mayor homogeneización de los paisajes agrarios. Si buena parte de la agricultura tradicional minimizaba los riesgos de malas cosechas mediante la diversificación de cultivos, su rotación con periodos de barbecho para mantener la fertilidad de los suelos, el uso de variedades de semillas adaptadas al entorno, o la explotación mixta agrícola-ganadera, además de combinar cierto nivel de autoconsumo con la venta mayoritaria de la producción en el mercado nacional, muchas veces en circuitos cortos, el modelo que se convirtió en dominante cambió de forma radical muchos de esos rasgos, aumentando de paso los riesgos asociados.

De este modo, tanto el monocultivo sobre grandes extensiones y la consiguiente especialización de los territorios, como la prioridad concedida al uso de unas pocas variedades de semillas de alta productividad y resistencia, el consumo intensivo de fertilizantes para el abonado del suelo y otros agroquímicos para el control de plagas (pesticidas, herbicidas...), o el paralelo de antibióticos y otros medicamentos para evitar zoonosis en las granjas intensivas, se convirtieron ahora en rasgos habituales. A ello se unió el aumento de la producción destinada a la exportación, mientras retrocedió la autosuficiencia en el abastecimiento de productos básicos en muchas regiones del mundo.

Por otro lado, se impuso de forma progresivamente tangible un *régimen alimentario corporativo* (McMichael, 2009), dominado por grandes empresas con un gran poder de mercado, tanto en la producción agraria como en otros eslabones de las cadenas agroalimentarias globales, desde la producción de semillas, agroquímicos, o maquinaria agrícola, a las comercializadoras de materias primas o las cadenas de distribución minoristas. Este proceso de concentración queda bien reflejado en la provisión de insumos agrarios, donde ya en 2015 tan sólo seis empresas (BASF, Bayer, Monsanto, Dow Chemical, Du Pont y Syngenta) controlaban el 63% del mercado mundial de semillas certificadas y el 75% de los agroquímicos. Pero los intensos procesos de fusión y absorción, que aún se han acentuado desde entonces, han agravado la situación de oligopolio, pues en la actualidad tan sólo tres grupos, resultado de la fusión de Bayer-Monsanto, Du

Pont-Dow Chemical y ChemChina-Syngenta, controlan una proporción aún mayor de esos mercados (Fakhri, 2022).

Similares procesos se han registrado en el ámbito de las comercializadoras mayoristas de alimentos, con un poder concentrado en las cuatro mayores empresas, conocidas como ABCD (Archer Daniels Midland, Bunge, Cargill y Dreyfuss), o en el de las grandes cadenas minoristas de distribución alimentaria (Walmart, Target, Carrefour, Auchan, Tesco). Esa tendencia, ampliamente consolidada, exige reconocer el carácter multiescalar que caracteriza hoy a la cuestión alimentaria, en cuya interpretación las condiciones locales, el funcionamiento de los mercados internos y las políticas aplicadas por los gobiernos de cada país siguen siendo esenciales. No obstante, desde hace décadas las estrategias empleadas por los grandes operadores que actúan en el ámbito internacional y el tipo de racionalidad que preside las cadenas de valor globales en este ámbito han dejado de tener una importancia subsidiaria para adquirir un destacado protagonismo. Buena parte de esta evolución sólo cobra pleno sentido cuando se entiende como parte de un proceso de creciente dependencia financiera con manifestaciones múltiples.

6.3. La financiarización de los sistemas agroalimentarios.

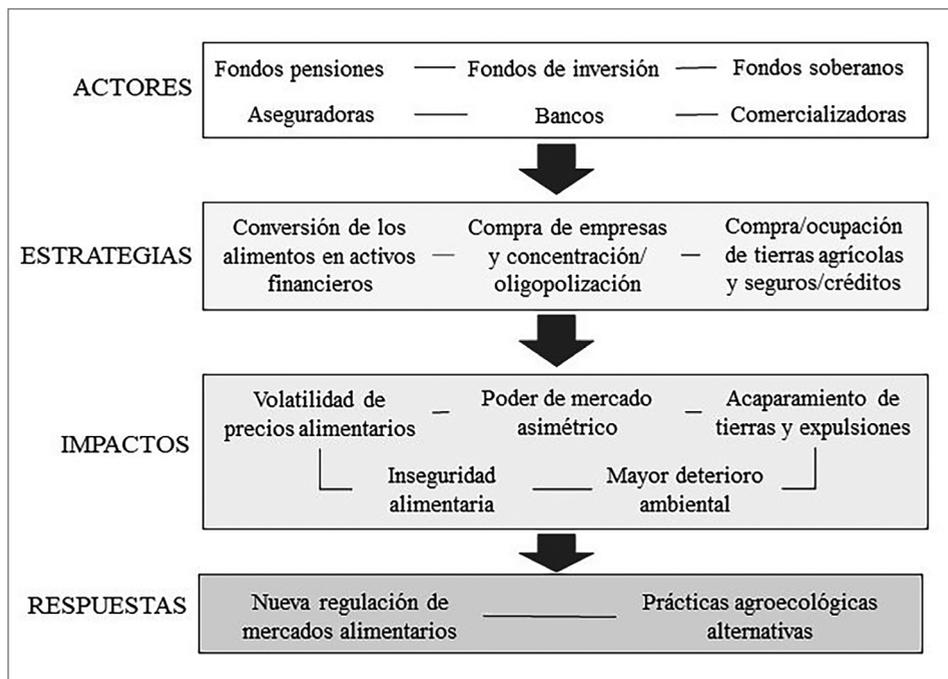
Aunque se trata de un proceso apenas visible a primera vista y, por ello, menos atendido que otras transformaciones más evidentes, la metamorfosis del sector agroalimentario en las últimas décadas tiene como una de sus principales claves su creciente atractivo para la inversión financiera. Tras las fuertes subidas en el precio de los alimentos en 2007-2008 y el posterior hundimiento de los mercados financieros tras el estallido de la *burbuja* inmobiliaria, su percepción como valor seguro y con elevadas rentabilidades lo convirtió en refugio para un capital transnacional en busca de nuevas oportunidades de negocio.

De este modo, “el encuentro de las finanzas con las cadenas de valor agroalimentarias ha tenido como resultado una reestructuración del sistema alimentario mundial, que prioriza los beneficios financieros por delante de otros objetivos como la seguridad alimentaria, la sostenibilidad ambiental o la diversidad cultural” (Clapp e Isakson, 2019: 180). El esquema de la Figura 6.2. resume las características de ese proceso al identificar los principales actores implicados, las estrategias utilizadas para afianzar su penetración en estas actividades, los impactos negativos que eso conlleva en forma de mayores riesgos y algunas de las respuestas que se han propuesto para hacerle frente.

El notable aumento registrado en el número de operadores financieros interesados en este ámbito y que invierten grandes sumas de dinero en él es un primer aspecto a destacar. Junto a otros con vínculos de mayor tradición con el mundo

agrario como bancos y aseguradoras, la principal novedad desde comienzos de este siglo ha sido la proliferación de diversos tipos de fondos de inversión (mutuos, de capital privado, de capital riesgo...), junto a fondos de pensiones y fondos soberanos que invierten, ya sea en la compra de tierras y explotaciones agrarias, industrias agroalimentarias y cadenas de distribución, como en la especulación en el precio de los alimentos en los mercados financieros internacionales. Según la consultora Valoral Advisors, dedicada a la asesoría de inversiones, los fondos especializados en el sector agroalimentario eran tan sólo 41 en el año 2005 y se quintuplicaron en tan sólo cinco años para alcanzar los 210 en 2010, se volvieron a duplicar en el lustro siguiente (430 en 2015) y ese ritmo de crecimiento se ha mantenido, llegando a 745 en 2020 y 802 fondos en 2022, que gestionan unos activos valorados en 125.000 millones de dólares (Valoral Advisors, 2022).

Figura 6.2. Proceso de financiarización de los sistemas agroalimentarios.



Fuente: Elaboración propia.

Una primera estrategia aplicada por algunos de estos operadores supone la conversión de los alimentos en activos financieros con los que especular en los mercados, afectando en consecuencia sus precios. Desde los años ochenta del

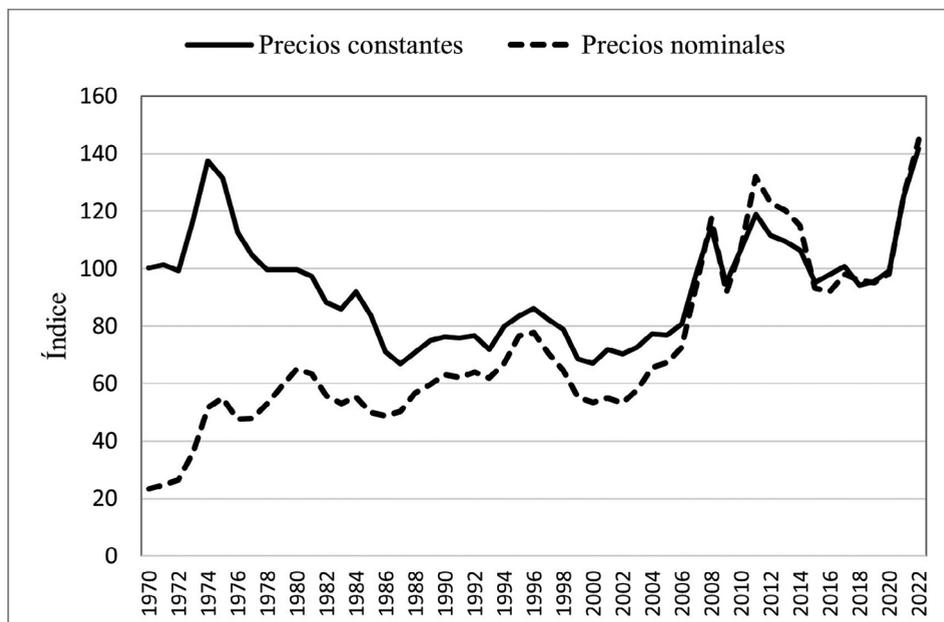
pasado siglo se inició la comercialización de un gran número de *derivados* financieros cuyo valor se deriva del precio alcanzado por un activo subyacente, en este caso un producto alimentario, lo que abrió camino a una primera forma de financiarización (Bonanno, 2016).

Entre estos derivados, los contratos a plazo (*forwards*) son el tipo de producto más sencillo, existente ya desde hace siglos, con objeto de limitar el riesgo de productores agrarios y compradores (industrias, comercios...) mediante acuerdos específicos entre ambos que prevén la compra o venta de un bien determinado, en una cantidad, una fecha y un precio prefijados, para así protegerse frente al riesgo de malas cosechas. No obstante, desde hace cuatro décadas, la desregulación propiciada por las políticas neoliberales favoreció la proliferación de muchos otros productos derivados, crecientemente complejos, con los contratos de futuros, opciones y permutas o canjes como los más destacados,

La principal novedad ahora es su cotización en los mercados de valores y la consiguiente entrada de operadores financieros que no guardan ya la menor relación con los productos agroalimentarios subyacentes. Estos sólo se benefician con la especulación, es decir, aprovechando las fluctuaciones de precios en los mercados, que tienden a amplificar, por lo que cualquier incremento de precios suele favorecerles cuando los productores entregan sus productos al precio inferior establecido tiempo atrás (Clapp e Isakson, 2019: 65-97). Esta progresiva disociación entre los alimentos que se venden en los mercados internacionales y los activos financieros basados en ellos tienen su mejor reflejo en las Bolsas especializadas que han surgido en estos años, donde son en exclusiva los operadores financieros los que deciden precios, que suben o bajan de forma brusca en función de acontecimientos concretos o simples perspectivas de futuros, al margen de productores y consumidores: Chicago Mercantile Exchange CME Group, Tokyo Grain Exchange, Indian Multi-Commodity Exchange, Dalian Commodity Exchange (China), Brazilian Mercantile and Futures Exchange, London International Financial Futures and Options Exchange, etc.

La consecuencia directa de esta penetración de las finanzas es la mayor volatilidad en el precio de los alimentos que, si bien se ve influido por otros factores, ha padecido crecientes oscilaciones desde el inicio de este proceso. El gráfico de la Figura 6.3. muestra la evolución del precio de una canasta de alimentos básicos desde 1970 y hasta 2022, con promedios anuales y tomando como referencia el precio medio en el trienio 2014-2016 (índice = 100), tanto en valores nominales o corrientes, como en valores reales o constantes, que descuentan la inflación y por ello resultan más significativos.

Figura 6.3. Evolución del índice de precios de los alimentos, 1970-2022 (2014-2016 = 100).



Fuente: FAO. Food Price Index.

La primera conclusión es que las grandes crisis del último medio siglo provocaron un inmediato encarecimiento en el precio de los alimentos, tanto la llamada crisis del petróleo en 1973, la financiera de 2008, la pandémica de 2020 y la geopolítica de 2022, momento en que el índice alcanzó su valor más alto de toda la serie (143,7). La segunda es que desde comienzos de este siglo esos precios tienden a crecer más que en las tres décadas precedentes y a ello se suma una mayor inestabilidad, pues a los picos anteriores hay que añadir el registrado en 2011, cuando este sector atrajo nuevos inversores que huían de los valores financieros e inmobiliarios, seguidos siempre de rápidos descensos.

En resumen, aunque en el precio de los alimentos influyen factores naturales, productivos, comerciales o geopolíticos, una vez se produce un incremento y crecen las expectativas de futuros beneficios, eso atrae nuevos capitales y el proceso se retroalimenta, generando *burbujas* especulativas. Esta tendencia se invierte cuando cambia la perspectiva y las ventas aceleradas de sus contratos de futuros u opciones por muchos inversores -que a menudo se comportan de forma gregaria- provocan caídas de precios también bruscas. Lo ocurrido en 2022 es buen exponente de esa volatilidad, ajena a la simple relación entre la

oferta y la demanda de un producto determinado: el índice promedio de precios en enero era 135,6 y, tras desencadenarse la guerra en Ucrania, se elevó a 159,7 en marzo, para descender levemente en junio (154,7) y de forma más rápida desde entonces, hasta el valor 132,4 en diciembre.

Además de incidir de forma directa sobre la llamada *cesta de la compra* o *canasta básica* en muchos países, la relación que a menudo se establece entre esta guerra y el repunte de la hambruna en África Oriental y otras regiones del Sur Global no debe ignorar el papel de esos intermediarios financieros, que agravan el impacto en los territorios más dependientes de esas importaciones. También en aquellos grupos sociales de menores ingresos, que destinan una mayor proporción de su exigua renta a cubrir esas necesidades.

Aunque este es el principal aspecto a destacar, porque fragiliza los sistemas agroalimentarios y favorece una inseguridad que se resiste a desaparecer, el proceso de financiarización incluye otras estrategias con impactos muy visibles, que pueden resumirse de forma breve en las siguientes:

- Muchas grandes firmas agroalimentarias son ya propiedad -total o parcial- de bancos y diferentes tipos de fondos. Además de gestionar el capital de inversores *pasivos*, estos condicionan las decisiones de las empresas para asegurar elevadas rentabilidades a sus inversores, priorizando el valor accionario y el beneficio a corto plazo (Jones y Nissbet, 2011). Eso ha incentivado, entre otras cosas, las fusiones y absorciones ya mencionadas para eliminar competidores y por el atractivo que supone para captar nuevos inversores, lo que suele elevar el valor de las acciones. Estas grandes corporaciones, que operan a escala global, han contribuido a alejar los espacios de producción y de consumo, generando unas relaciones de poder asimétricas, tanto con los pequeños productores agrarios como con los consumidores, que se ven muy condicionados por sus decisiones.
- Otra forma de penetración ha sido la compra masiva de tierras, consideradas como valor refugio en periodos de incertidumbre en los mercados, o la apropiación de otras cuando las comunidades locales no cuentan con derechos de propiedad legalmente reconocidos por Estados que eliminaron previamente las trabas a su adquisición por extranjeros (Ouma, 2016). Aunque muchas de esas compras se localizaron inicialmente en Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda o ciertos países de Europa, pronto se trasladaron a otros como Brasil, Argentina, Rusia o algunos de África Oriental y Meridional, donde se han creado grandes explotaciones para beneficiarse de economías de escala, lo que ha convertido a esos territorios monoespecializados en verdaderas plataformas agroex-

portadoras. Tal afluencia de capital ha conducido a un acaparamiento de las mejores tierras y su encarecimiento, lo que unido a otros procesos colaterales como la deforestación para colonizar nuevos suelos o el control sobre el agua, ha conllevado a menudo la expulsión de pequeños agricultores y ganaderos, convertidos ahora en simples arrendatarios u obligados a emigrar hacia los suburbios de las megalópolis regionales.

- La *revolución neoliberal* iniciada en los años ochenta dismanteló buena parte de las políticas agrarias, allí donde existían, al considerar que distorsionaban la buena marcha de los mercados, convirtiendo la seguridad en una responsabilidad esencialmente individual. Ante la retirada, al menos parcial, del Estado en el terreno de los seguros y créditos agrarios, o en la estabilización de precios, las entidades financieras pasaron a ocupar esa función. El resultado ha sido un creciente endeudamiento de muchos pequeños productores para modernizar sus explotaciones y poder competir, o asegurarse frente al riesgo de malas cosechas, convirtiéndose en otra vía de creciente dependencia financiera.

Puede afirmarse, por tanto, que las diversas formas de financiarización agroalimentaria, al actuar de forma conjunta, añaden inseguridad económica, malestar social e insostenibilidad ambiental al modelo aún vigente de capitalismo global, comprometiendo su capacidad de resiliencia frente a las crisis. Desde tal perspectiva, “para crear economías alimentarias democráticas, igualitarias, sostenibles y resilientes, es imperativo desafiar las actividades y lógicas especulativas del capital financiero” (Clapp e Isakson, 2019: 58).

Sin posibilidad de desarrollarlas aquí con la amplitud que merecen, las propuestas y acciones en esa dirección pueden agruparse, de forma esquemática, en dos grandes grupos, compatibles entre sí. Por un lado se sitúan los intentos de regulación *desde arriba* y con perspectiva global, que han propuesto diferentes organismos internacionales (FAO, Banco Mundial, UNCTAD...) y ONGs, que pueden tener como ejemplo significativo el documento *Principios para la inversión responsable en la agricultura y los sistemas alimentarios*, publicado en 2010 por el Comité de Seguridad Alimentaria Mundial (CSA, 2010). Este y otros catálogos de buenos propósitos han tenido muy escasa aplicación práctica porque, a falta de una nueva regulación que cuestione a fondo la racionalidad neoliberal, la mayoría de empresas y entidades financieras implicadas en el sector parece mantener la idea de que ser responsable no es rentable, resistiendo cualquier cambio de rumbo verdaderamente significativo.

Mayor eficacia ha tenido, hasta el momento, la multiplicación de pequeñas iniciativas surgidas *desde abajo*, con protagonismo de la sociedad civil y ámbito generalmente local, que cuestionan el modelo alimentario hegemónico y la ló-

gica economicista que lo preside. Con una notable variedad, que responde a trayectorias, culturas y formas de organización social específicas, pueden agruparse bajo la denominación genérica de prácticas agroalimentarias alternativas, basadas en los principios de la agroecología, la formación de cooperativas y redes de pequeños productores que colaboran entre sí y con los consumidores, la prioridad concedida a los circuitos cortos y la eliminación de intermediarios, con respeto a los principios de equidad, seguridad alimentaria y sostenibilidad (Sánchez Hernández, 2009; López García, 2015; Ortiz, 2015).

Tal como se comentará en el capítulo final, iniciativas como las cooperativas agrarias y agroindustriales, los mercados de proximidad, las cooperativas y grupos de consumo, los bancos de semillas, los huertos urbanos, etc., sitúan sus objetivos en el marco de la economía social y solidaria, con el apoyo a las pequeñas empresas y autónomos, la creación de empleo decente y estable, el respeto al medio ambiente, o el fomento del consumo responsable y de proximidad entre los principales. No obstante, incluso allí donde han alcanzado mayor presencia, se enfrentan al reto de superar su actual atomización para poder competir con los agronegocios y las grandes cadenas de distribución en determinados segmentos del mercado, superando su valor testimonial para convertirse en una alternativa real al modelo hegemónico, algo improbable de no producirse en el marco de cambios estructurales que lo hagan posible.

6.4. Privatización y financiarización del agua: un apunte.

Si bien un análisis con cierto detenimiento desborda las posibilidades de este libro, parece obligatorio mencionar al menos la paralela privatización y financiarización de un bien común también esencial como es el agua dulce (Bayliss, 2014; Arrojo, 2021).

La forma más habitual de mercantilización de este recurso consiste en la cesión de la propiedad del agua y las infraestructuras de abastecimiento o, más a menudo, de su gestión a empresas con ánimo de lucro, una política iniciada hace ya tres décadas en algunos países bajo el supuesto defendido por ese mito neoliberal que afirma la mayor eficiencia del sector privado respecto al público. El paso de tarifas públicas reguladas a precios libres basados en el mercado, aprobado por gobiernos especialmente *sensibles* a ese dogma neoliberal o con dificultades financieras, ha supuesto con frecuencia su progresivo encarecimiento y, en ocasiones, sobreexplotación cuando el crecimiento de la demanda lo hace rentable. De este modo, el derecho al agua queda limitado, ante todo, a la capacidad de pagarla, lo que puede orientar su consumo hacia usos socialmente indeseables y aumenta la vulnerabilidad de los más pobres, al tiempo que puede poner en

cuestión la sostenibilidad de los sistemas hídricos si su gestión se ve orientada por la lógica del mercado.

Más allá de una privatización que se ha extendido de forma constante, aunque relativamente lenta, ante las múltiples resistencias sociales que se le oponen, un segundo proceso bastante más incipiente es el que conduce al dominio financiero de una parte creciente del sector. Supone, como se ha visto en el caso de los alimentos, una “mutación e intensificación de las lógicas de acumulación y de reproducción del capital privado en la provisión de un recurso esencial” (March, 2021: 4) y sigue dos vías principales de penetración.

Por un lado, a través del progresivo control por entidades financieras, de la propiedad de las grandes multinacionales dedicadas al suministro de agua potable (Veolia, Suez Environnement, United Utilities, Severn Trent, American Water Works, Pentair, Beijing Enterprises Water Group, etc.), junto a la provisión de crédito a los diferentes Estados para la construcción de grandes infraestructuras de captación y distribución. Por otro, mediante su conversión en un activo financiero más, que cotiza en los mercados de capital. Se trata de un proceso aún en sus inicios, pero que ya tuvo su punto de partida con la creación de un mercado de futuros sobre precios del agua en California, en diciembre de 2020, con el riesgo que eso puede suponer en adelante, ya sea a la hora de seleccionar las inversiones socialmente más necesarias o, simplemente, más rentables, así como la posibilidad de que se alimenten *burujas* especulativas y aumente la inestabilidad en materia de precios.

Por tanto, la economía y la geografía del agua se enfrenta hoy a tres tipos de problemas que resultan especialmente destacables -aunque no exclusivos- desde la perspectiva aquí planteada. En primer término, al problema ambiental que supone la sobreexplotación y contaminación de las aguas superficiales y los acuíferos por una agricultura intensiva de regadío, las actividades extractivo-industriales o el elevado consumo en las áreas urbanas y áreas turísticas saturadas, que contribuye a la ruptura de los límites ecológicos en ciertas regiones con problemas de escasez, acentuada por el cambio climático. En segundo lugar, al riesgo geopolítico asociado a los llamados conflictos del agua, allí donde se establece una fuerte competencia por su uso, ya sea entre países o regiones que comparten cuencas hidrográficas. Pero, en tercer lugar, también deben incluirse los problemas derivados de su privatización y financiarización, que pueden contraponer los intereses a corto plazo de los inversores con la satisfacción de necesidades básicas de la ciudadanía y el desarrollo territorial a largo plazo.

Eso provoca ya en ciertos lugares tensiones crecientes, que pueden difundirse a otros muchos en el futuro próximo de no cambiar esa tendencia. La *diagonal árida* que se extiende desde las costas atlánticas africanas, a ambos lados del

Sahara, el Mediterráneo, Oriente Próximo y Medio, hasta los desiertos de Asia Central, suele identificar los territorios más afectados en el mundo. Pero el riesgo de escasez también está presente en otros muchos, hasta convertirse, en ocasiones, en un problema de seguridad nacional (Delgado, 2005).

Se plantea así la necesidad de una regulación que garantice una gobernanza democrática del agua, así como una planificación territorial e hidrológica más efectiva, asegurando cierto control público y una mayor participación de la ciudadanía afectada, capaz de asegurar que se priorizan su valor esencial para la vida y la salud, así como el equilibrio ambiental. Es precisamente la salud el segundo ámbito donde la privatización y la financiarización inherentes al capitalismo global plantea retos crecientes, tanto económicos como sociales, que alcanzan su máxima expresión en aquellos países donde esos procesos están más consolidados, pero amenazan al sistema global en su conjunto.

6.5. La salud como negocio: la financiarización sanitaria y sus consecuencias.

La Constitución de la Organización Mundial de la Salud (OMS), firmada en julio de 1946, afirma que “disfrutar del grado máximo de salud que se pueda lograr es uno de los derechos fundamentales de todo ser humano” y ejercer ese derecho “incluye el acceso oportuno, aceptable y asequible a servicios sanitarios de calidad suficiente”. De este modo, aunque materializar el derecho a la salud exige atender diferentes aspectos, desde un ingreso suficiente a las condiciones laborales, residenciales o ambientales, el sistema sanitario resulta siempre un elemento fundamental a considerar.

Definido como “el conjunto de instituciones, recursos y personas implicadas en la financiación, organización y provisión de servicios de salud” (OMS, 2010), comprende una serie de actividades económicas realizadas por instituciones públicas y empresas, tanto del sector secundario (industrias farmacéuticas y biotecnológicas, fabricación de material diagnóstico y consumibles sanitarios) como del terciario, desde establecimientos de farmacia a servicios asistenciales (hospitales, clínicas y diversos tipos de centros de salud), que son el núcleo del sistema al que ahora nos referiremos.

Con el paso del tiempo, la densidad y calidad de esos servicios ha tendido a mejorar, sobre todo en relación con la capacidad económica de los diferentes países, pese a lo cual la situación actual sigue presentando notables insuficiencias que eventos disruptivos como la pandemia de COVID-19 mostraron en toda su crudeza. La última edición del *Índice de Seguridad Sanitaria Global (GHS Index)*, elaborado por la Johns Hopkins Bloomberg School of Public Health en 2021, concluye que, pese a las medidas adoptadas para responder a esa pandemia,

“todos los países siguen estando peligrosamente mal preparados para hacer frente a futuras amenazas”. Para un total de 195 países, el índice valora diversos indicadores agrupados en seis categorías: capacidad de prevención, detección, respuesta rápida, calidad del sistema sanitario, compromisos para mejorar su financiación y riesgos del entorno. Sobre un valor máximo de 100, los países sólo alcanzaron en promedio 38,9 puntos, muy lejos del óptimo, y apenas tres superaron el índice 70: Estados Unidos (75,9), Australia (71,1) y Finlandia (70,9). Por comparación, España (60,9) se situó entre los veinte primeros y otros países iberoamericanos como México (57,0), Chile (56,2), Perú (54,9), Portugal (54,7), Argentina (54,4), Panamá (53,5) y Colombia (53,4) lo hicieron entre los cuarenta mejor clasificados. En el caso de la calidad mostrada por los sistemas sanitarios, esa debilidad resulta aún mayor, pues la valoración media se situó tan sólo en 31,5 puntos sobre 100.

Es evidente que este tipo de *rankings* tan apreciados por responsables públicos y medios de comunicación presenta notables debilidades y, en concreto, el *GHS Index* ha sido objeto de críticas al constatar que Estados Unidos -que ocupó el primer lugar en 2019 y lo mantiene en 2021- registró la mayor mortalidad durante la pandemia y algo similar ocurrió en otros países europeos. Eso plantea que la financiación destinada a la sanidad puede mejorar sus recursos humanos, instalaciones y equipamientos, pero no asegura su adecuado uso frente a una emergencia, ni tampoco un acceso igualitario de la población a esos recursos para hacerlos más eficaces. Esto último exige prestar especial atención a los procesos de privatización y financiarización, que han cobrado especial importancia en muchos de los sistemas sanitarios más desarrollados, por los impactos económicos, sociales, asistenciales y territoriales que están provocando.

Conviene recordar a este respecto que sólo desde mediados del siglo XX, la consolidación de los llamados Estados del bienestar en algunas regiones del mundo permitió el establecimiento de sistemas sanitarios públicos, financiados con ingresos fiscales, que materializaron el derecho a la sanidad universal, con independencia del nivel de ingresos o el territorio de residencia de los ciudadanos, componente esencial de las políticas redistributivas de corte socialdemócrata. Pero, desde hace cuatro décadas, la presión conjunta ejercida por la racionalidad neoliberal -defensora de la gestión privada de los servicios públicos- y el creciente interés de grandes empresas y entidades financieras en este sector han provocado una verdadera mutación.

Pese a las notables diferencias entre países según trayectorias históricas, recursos económicos y contexto sociopolítico, en conjunto han supuesto una progresiva mercantilización de la salud, al igual que ha ocurrido con otros bienes esenciales. De este modo, numerosas sociedades se enfrentan a lo que Benach

(2020: 24) considera “la peor epidemia de nuestro siglo: la desigualdad en salud”. No obstante, es conveniente abordar por separado dos procesos que, aunque relacionados, tienen identidad propia.

La medicina privada ha sido práctica habitual a lo largo de la Historia y sigue siendo esencial en países con escaso desarrollo de un sistema sanitario público, a menudo acompañada por formas de asistencia no lucrativas llevadas a cabo por ONGs. Pero allí donde esos sistemas públicos se consolidaron, desde los años ochenta del pasado siglo la progresiva reducción de impuestos sobre el capital y el aumento del gasto público para atender diferentes necesidades, traducidos a menudo en recortes del presupuesto destinado a la sanidad, pretendieron justificar reformas de orientación neoliberal, tendentes a aumentar la presencia de los actores privados en sus sistemas sanitarios.

Se asentó así un proceso de privatización que supone la “delegación o transferencia parcial de la propiedad pública, la financiación, la gestión o la prestación de servicios sanitarios públicos a actores privados”, junto con “la adopción por parte de los actores públicos de lenguajes, principios y métodos propios de las empresas privadas” (Cordilha, 2022: 3). La necesaria reducción del déficit público en contextos de austeridad fiscal, junto a la supuesta mayor eficiencia de la empresa privada al aumentar la competencia en la prestación del servicio fueron los dos argumentos principales del credo neoliberal utilizados por numerosos gobiernos, con el apoyo frecuente de organismos internacionales, incluida la Organización Mundial de la Salud, para fundamentar la racionalidad de tales medidas.

Las formas que reviste esa privatización son muy diversas y la Tabla 6.2. resume algunas de las principales, a partir del análisis realizado por André *et al.* en catorce países europeos. Baste diferenciar ahora entre la privatización externa, que supone la penetración en diferente grado de empresas privadas en la prestación de servicios que eran competencia pública, de la privatización interna, que supone la incorporación de la lógica empresarial y la cofinanciación privada de la asistencia sanitaria pública. En todos los casos, esto supone “la introducción de mecanismos de mercado en las lógicas de solidaridad” (André *et al.*, 2016: 2), que limitan la concepción de la salud como derecho social.

La progresiva invasión del sector por entidades financieras en la última década ha reforzado la concepción de la salud como un negocio del que extraer plusvalías, al igual que de cualquier otra actividad, hasta el punto de que, según denuncia el principal sindicato de médicos especialistas franceses Avenir Spé en su web, la medicina y los sistemas sanitarios están *enfermos de financiarización*. Esta afirmación se basa, sobre todo, en la creciente atracción que numerosos inversores muestran en los últimos años por este sector, al considerar que se

trata de inversiones seguras, de elevada rentabilidad y ajenas a los ciclos económicos, con expectativas de crecimiento a largo plazo, sobre todo en sociedades con población de ingresos suficientes, envejecida y con una elevada proporción de enfermedades crónicas. Tal perspectiva orientó crecientes flujos de capital en esta dirección, trasladando de paso la lógica extractiva de las finanzas a una proporción cada vez mayor de los servicios sanitarios y de cuidados (Hunter y Murray, 2019).

Tabla 6.2. Diversidad de formas de privatización sanitaria.

<p>A) PRIVATIZACIÓN EXTERNA.</p> <ul style="list-style-type: none">– Crecimiento de seguros privados por deterioro/insuficiencia del servicio público– Venta de hospitales públicos a empresas privadas– Gestión privada de la asistencia sanitaria pública– Reserva de espacios para seguros privados en hospitales públicos– Externalización de servicios por centros públicos (limpieza y restauración, administración y gestión contable, seguridad y vigilancia, análisis clínicos, pruebas diagnósticas, ambulancias...)
<p>B) PRIVATIZACIÓN INTERNA.</p> <ul style="list-style-type: none">– Aplicación de modelos de gestión privada a servicios públicos– Co-financiación privada de hospitales públicos– Copago de medicamentos y ciertas prestaciones– Libre elección de usuarios entre sanidad pública y seguros privados

Fuente: Adaptado de André, Batifoulier y Jansen_Ferreira, 2016.

Una parte de ese capital procede de grandes fondos de inversión y de pensiones generalistas, que compran acciones de empresas pertenecientes a múltiples sectores, pero muestran un progresivo interés por las integradas en las cadenas de valor vinculadas a la salud, desde industrias farmacéuticas a hospitales, clínicas, otros centros asistenciales y consultas privadas, junto a las residencias de personas mayores. Pero una segunda vía de financiarización aún más importante es la que protagonizan fondos de capital privado (*private equity funds*), que gestionan grandes volúmenes de dinero destinados a la compra de empresas no cotizadas en bolsa y consideradas rentables, con una presencia progresivamente

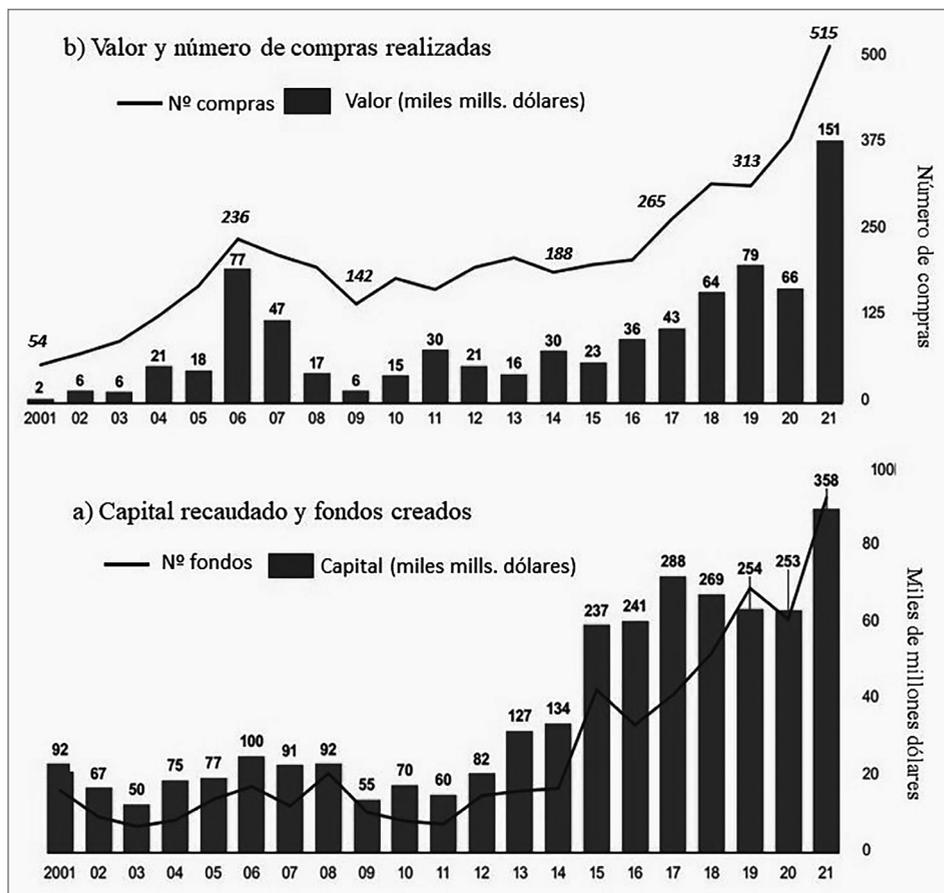
tangible en el sector sanitario de numerosos países. Su lógica de funcionamiento tiene muchos puntos en común, que permiten esbozar una pauta de comportamiento bastante repetida (Méndez, 2018: 105-125).

Una vez adquirida la firma sanitaria, sus nuevos gestores intentan optimizar sus resultados a corto plazo mediante una frecuente reestructuración orientada bien a reducir costes (salariales, inmobiliarios...), aumentar ingresos (mayores precios, aumento de pruebas diagnósticas...) y/o reorientar su actividad hacia aquellas especialidades médicas y lugares que se consideran más rentables mientras se abandonan otros. El objetivo es obtener elevados dividendos anuales a repartir entre los inversores, para su posterior reventa – por lo general a otro fondo interesado en ampliar su escala o penetrar en un nuevo segmento de mercado- con beneficios en plazos generalmente cortos, que a menudo oscilan entre 3 y 10 años, con un promedio de 5-6. Ese objetivo de lucro inmediato para propietarios del capital y gestores, ajenos por lo general al territorio y la sociedad donde se presta la atención sanitaria, provocan a menudo cierto deterioro en su calidad y en las condiciones de trabajo de los profesionales sanitarios contratados.

El informe periódico realizado por la consultora Bain & Company sobre la evolución de los fondos de capital privado que invierten en el sector sanitario muestra, en su última edición, unas cifras muy expresivas para lo ocurrido desde principios de este siglo, ejemplo de la metamorfosis silenciosa que se está produciendo en este ámbito (Figura 6.4). Tal como muestra el primer diagrama, el número de compras realizadas de empresas sanitarias en el mundo fue de 54 en 2001 y creció con rapidez en años siguientes, hasta las 236 en 2006, por un valor de 77.000 millones de dólares. Tras el retroceso posterior a la crisis financiera de 2008, ese volumen de compras no se volvió a superar hasta las 265 del año 2017, por un valor de 43.000 millones. Pero desde entonces la avidez de los compradores se ha acentuado, especialmente tras una pandemia que reavivó la necesidad de atención sanitaria y, en consecuencia, el atractivo del sector para los inversores, justificando las 515 adquisiciones de 2021, por un valor de 151.000 millones de dólares, lo que equivale al 23% de todas las compras realizadas ese año por los fondos de capital privado.

La mayoría de esas compras de firmas sanitarias continuaron localizándose en Estados Unidos y Canadá (216), pero Asia Pacífico (179) superó ya ampliamente las realizadas en Europa (112), mientras el resto del mundo (8) aún se mantiene en buena medida al margen de este proceso. Por su parte, el segundo diagrama refuerza esa imagen de intensificación, pues los 92 fondos creados en 2001 con este objetivo se mantuvieron en cifras relativamente estables hasta 2012 (82), pero desde entonces el ritmo se ha acelerado, llegando a 318 en el año 2021, con una captación de capital que alcanzó los 93.000 millones de dólares.

Figura 6.4. Evolución de los fondos de capital privado en el sector sanitario, 2001-2021.



Fuente: Bain & Company. Global Healthcare Private Equity & MA. Report 2022.

No resulta fácil analizar las consecuencias de estos procesos de privatización y financiarización sobre la calidad de la asistencia sanitaria, aunque ya en 2017 un informe del Eurofound sobre estos procesos en los países europeos constató que provocaban un aumento de precios sin contrapartidas relevantes en la atención recibida (Molinuevo *et al.*, 2017). Pero ha sido la pandemia de COVID-19 la que puso a prueba los sistemas sanitarios y dio origen a numerosas investigaciones, con conclusiones bastante críticas sobre el impacto generado. En palabras de Molano, que sintetizan muchas de esas opiniones, “los treinta años de privatización de los servicios asistenciales y médicos rentables, hicieron que la población de bajos ingresos no encontrara acceso al sistema

público de salud, que no tuvo capacidad de atender a los miles de infectados... Esta pandemia, que sin duda no será la última de esta primera mitad del siglo XXI, ha mostrado con todo su dramatismo la crisis multidimensional del capitalismo: el expolio y la mercantilización de la naturaleza, el incremento de la desigualdad y la desprotección, como correlato de la mayor acumulación de capitales” (Molano, 2020, 123-124).

Según informes como el del Corporate Europe Observatory (CEO), publicado con el expresivo título de *Cuando el mercado se vuelve mortal*, la progresiva reducción de plantillas laborales y camas hospitalarias en la sanidad pública de bastantes países, que abrió una *ventana de oportunidad* a la privada, no se vio compensada por unas empresas cuyo objetivo prioritario es generar beneficios para accionistas/inversores, lo que orienta su oferta hacia especialidades de alta rentabilidad, desatendiendo otras áreas como las de cuidados intensivos y cirugías complejas, al tiempo que aumentan la presión sobre sus empleados, reducen los costes de formación, etc. Por ello, este informe afirmaba que “la COVID-19 es un claro ejemplo de los fracasos del modelo privatizado de prestación asistencial sanitaria y cuidados de larga duración” (CEO, 2021: 5).

Más allá de declaraciones no demasiado contrastadas, resultan especialmente relevantes otras investigaciones basadas en datos empíricos que han llegado a resultados bastante similares. Es el caso del estudio elaborado para el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), basado en una comparación entre países, para el que “un aumento del 10% en el gasto sanitario privado se relaciona con un aumento del 4,3% en los casos de COVID-19 y un aumento del 4,9% en la mortalidad relacionada” (Assa y Calderón, 2020: 1). Sin pretender una revisión de las mismas, otras publicaciones sobre esta misma temática en una muestra de 30 países europeos (Barrera-Algarín *et al.*, 2020) y en algunos tan diferentes entre sí como Estados Unidos (Scheffler *et al.*, 2021), Reino Unido (Goodair y Reeves, 2022), o Brasil (Braga y Oliveira, 2022), plantean conclusiones críticas parecidas. En resumen, la privatización y financiarización sanitaria se demuestra un excelente negocio, pero no se confirma en absoluto que sea más eficiente, tampoco mejora la calidad asistencial, ha afectado de forma negativa la preparación de los países para hacer frente a la pandemia y acentúa las desigualdades en salud según nivel de ingresos, pero también las territoriales, aunque la investigación en este ámbito es por el momento muy escasa.

Los servicios sanitarios públicos responden, en principio, a un objetivo de equidad en el acceso de toda la población, por lo que su distribución en el territorio suele responder, en cantidad y calidad o especialización, a la relación entre el rango de esos servicios y el tamaño urbano. De este modo, los grandes hospitales y las especialidades más complejas se concentran en las grandes metrópolis

y, al descender a los núcleos urbanos menores, el volumen y variedad de los servicios ofertados disminuye, alcanzando valores mínimos en las áreas rurales, donde es frecuente su agrupamiento en centros comarcales. Aunque algunas características de los territorios (densidad de población, nivel de actividad e ingresos, vías de comunicación...) suelen provocar ciertas distorsiones, generando incluso la aparición de *áreas de exclusión sanitaria* (Santana, 2014), esa regularidad tiende a mantenerse.

Por el contrario, los servicios sanitarios privados responden a un objetivo de rentabilidad y, por tanto, parecen adecuar su oferta a aquellos territorios que aseguran una demanda solvente. De ahí su sobrerrepresentación en las grandes áreas urbanas -y, en su interior, en los sectores residenciales de mayores ingresos-, regiones prósperas y áreas de turismo internacional no atendido por la sanidad pública, frente a su práctica inexistencia en áreas rurales y territorios de baja renta. En países con una gestión sanitaria descentralizada, las mayores deficiencias de la sanidad pública en algunos territorios pueden generar oportunidades para las empresas privadas, por lo que los factores políticos y el entorno regulatorio podrían complementar en algunos casos la influencia prioritaria de los factores socioeconómicos en su localización.

Es el caso del estudio de Singh *et al.* (2022) sobre las consultas privadas de 9,7 millones de profesionales sanitarios que trabajan para empresas gestionadas por fondos de capital privado en Estados Unidos. Con un promedio del 6,3% sobre el total, su proporción duplicó ampliamente esa cifra en los estados altamente urbanizados del Nordeste, alcanzando su máximo en Washington D.C. (18,2%), pero también es muy superior a la media en áreas turísticas de Florida y Arizona, así como es estados de tradición republicana como Texas o Kentucky. En una escala y con una precisión muy diferentes, el mayor nivel de privatización sanitaria en España lo registran las dos comunidades autónomas con mayor grado de urbanización como son Madrid (31%) y Cataluña (29%) -aquejadas también por serios déficits en la atención sanitaria pública- junto a otras dos hiperespecializadas en turismo como Baleares y Canarias, con un 25% (FADSP, 2022).

6.6. Vivienda, urbanización del capital y expansión del negocio inmobiliario.

En marzo de 2009, el Gobierno Federal de Brasil presidido por Lula da Silva puso en marcha el programa *Minha Casa, Minha Vida*, destinado a facilitar el acceso a la vivienda para familias de bajos ingresos mediante diversas formas de ayudas públicas. Más allá del debate sobre su funcionamiento y resultados (Rolnik, 2018: 303-332), se buscaba combatir el déficit crónico de vivienda al tiempo que

se identificaba, en su propio enunciado, la importancia del hábitat para asegurar unas condiciones de vida dignas, un reto que enfrentan muchas sociedades y que no se circunscribe tan sólo a las del Sur Global.

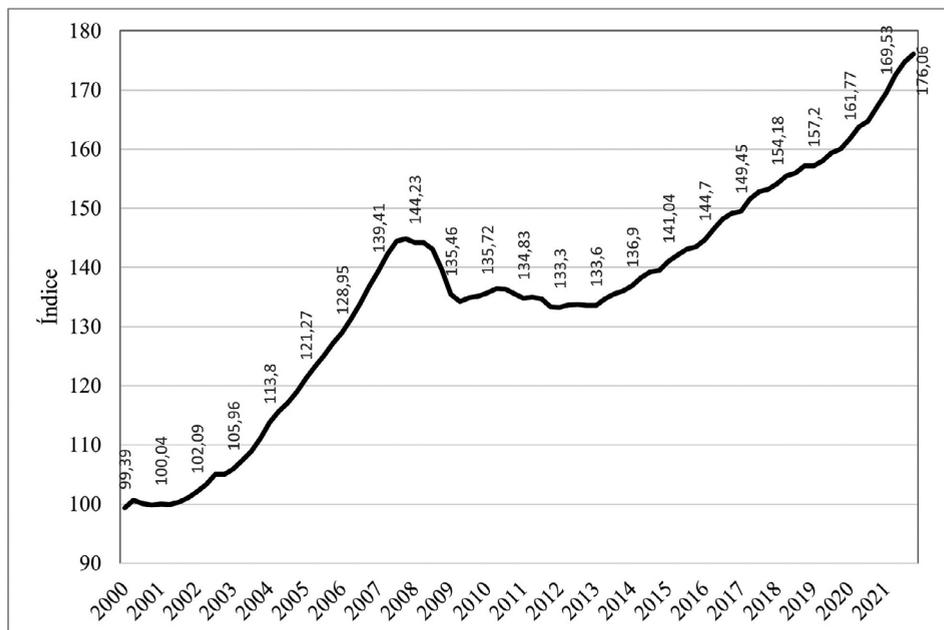
El endémico *problema de la vivienda* resiste así a las múltiples declaraciones oficiales que, como la incluida en la *Nueva Agenda Urbana* aprobada en la Conferencia de Naciones Unidas sobre Vivienda y Desarrollo Sostenible que se celebró en Quito (2016), han planteado la exigencia de “lograr progresivamente la plena realización del derecho a una vivienda adecuada”. De este modo, en el informe presentado por la relatora especial de Naciones Unidas, Leilani Farha, al Consejo de Derechos Humanos de esa organización en 2017, se reconocía que “millones de ejecuciones hipotecarias, desalojos y desplazamientos y más de mil millones de personas que viven en condiciones de vivienda manifiestamente inadecuadas, así como la falta de vivienda en todo el mundo, muestran la incapacidad de los Estados y la comunidad internacional” para hacer efectivo ese derecho (Farha, 2017: 6).

Como contrapunto en cierto modo paradójico, el dinamismo de la inversión y la actividad inmobiliaria, la intensidad de los procesos urbanizadores y el precio de venta/alquiler de la vivienda no han dejado de crecer desde comienzos de este siglo en buena parte del mundo, con la sola excepción del periodo inmediatamente posterior a la crisis de 2008. El negocio inmobiliario y, en concreto, la construcción y venta de viviendas parecen gozar de buena salud a juzgar por los datos disponibles, que a escala global son escasos y elaborados, a menudo, por empresas consultoras que sólo recogen aquellos que pueden interesar a potenciales inversores.

Es, por ejemplo, el caso de los informes elaborados por Deloitte (2021) o Turner & Townsend (2022) sobre la evolución del sector de la construcción en el mundo. Mientras el primero confirma un crecimiento constante sólo atenuado por la pandemia, pero que se recuperó con rapidez en 2021, con un aumento del 6,1% en su cifra de negocios y unas ventas de las cien mayores constructoras que alcanzaron 1,51 billones de dólares ese año, el segundo apunta que en 66 de las 88 ciudades analizadas en 42 países, el ritmo constructivo se ha mantenido en los últimos años en valores elevados.

Más expresiva aún de ese dinamismo reciente puede ser la evolución de los precios de la vivienda. Según el informe periódico del Fondo Monetario Internacional para 2022, que analiza trimestralmente el mercado inmobiliario de 60 países con un volumen de actividad especialmente elevado y toma como base 100 el índice medio de precios en el año 2000, la tendencia resulta incuestionable (Figura 6.5).

Figura 6.5. Evolución del precio de la vivienda en el mundo, 2000-2021 (Año 2000 = 100).



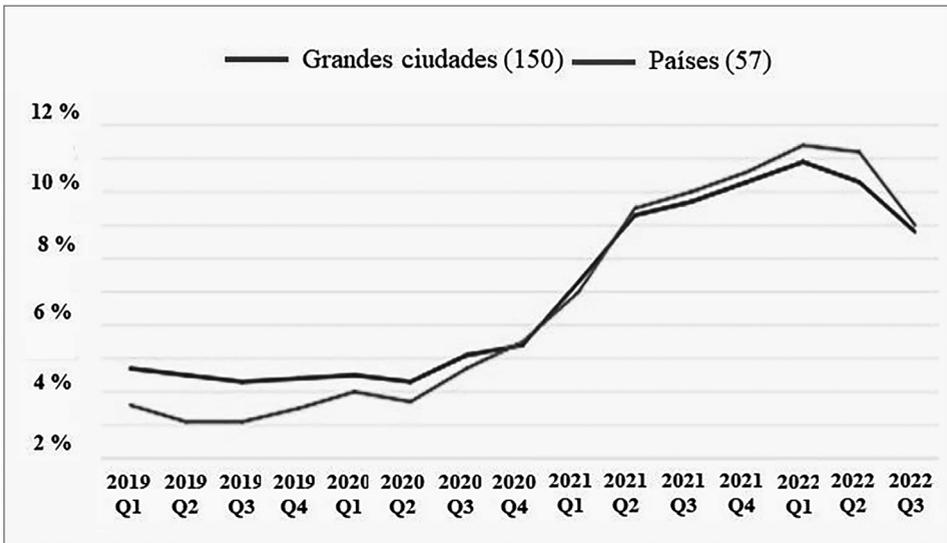
Fuente: FMI. Global Real House Price Index 2022.

En la primera década del siglo, el crecimiento resultó especialmente rápido, tal como corresponde a la *burbuja* especulativa alimentada esos años en Estados Unidos y otros países, alcanzándose un aumento del precio de un 44,83% respecto al valor de partida en apenas ocho años. La quiebra de Lehman Brothers y la *Gran Recesión* que se desató a continuación en las finanzas globales y paralizó la actividad inmobiliaria, provocó una caída de precios y un estancamiento posterior mientras los mercados *digerían* la enorme devaluación producida (índice 133,60 en el primer trimestre de 2013). La reactivación de un nuevo ciclo inmobiliario a partir de esa fecha ha vuelto a provocar un encarecimiento de la vivienda, menos acelerado que a comienzos de siglo, pero más prolongado y ajeno al efecto recesivo de la pandemia, hasta alcanzar el índice 176,06 en el último trimestre de 2021.

Por su parte, el informe de la consultora Knight Frank (2022) permite prolongar la observación hasta el tercer trimestre de 2022 y descender a lo ocurrido desde 2019 en el segmento de viviendas de calidad en 150 grandes ciudades del mundo (Figura 6.6). Con tasas de crecimiento de los precios siempre positivas, que resultan coherentes con la tendencia general ya señalada, ese ritmo se aceleró tras la pandemia hasta alcanzar tasas interanuales por encima del 10%, que se redujeron

al estallar la guerra en Ucrania pero sólo de forma moderada. En el último año, 133 de esas 150 metrópolis analizadas registraron aumentos de precios, que alcanzaron su mayor ritmo en países de Europa oriental, Turquía, Australia y sur de Estados Unidos, de Florida a Texas o California. Si se consideran las 13 ciudades iberoamericanas incluidas en el informe, el precio se elevó en todas menos Buenos Aires, con tasas superiores al 10% en Oporto y Lisboa, o por encima del 5% en Bogotá, Málaga, Madrid, Ciudad de México y Valencia, mientras Barcelona, São Paulo, Sevilla, Río de Janeiro y Lima se mantuvieron por debajo de esa cifra.

Figura 6.6. Evolución interanual (%) del precio de la vivienda en grandes ciudades, 2019-2022.



Fuente: Knight Frank. Global Residential Cities Index Q3-2022.

Para buena parte del pensamiento económico ortodoxo, este auge de la actividad y los precios inmobiliarios se explica por tensiones en el mercado, resultado del desajuste entre la oferta y la demanda de vivienda, tanto a escala global como en territorios concretos. El rápido incremento de la demanda residencial suele justificarse por el crecimiento de la población y/o del número de hogares, acentuado por el éxodo rural hacia las áreas urbanas, junto al paralelo aumento de los ingresos y del poder de compra de unas clases medias en ascenso en economías emergentes. La expansión del turismo y las segundas residencias, sobre todo en ciertas áreas litorales y de montaña o las franjas periurbanas, junto a la renovación de una parte del parque inmobiliario envejecido, serían factores de

impulso adicionales. Según el argumentario neoliberal, estas necesidades se ven a menudo insatisfechas por una excesiva intervención pública, ya sea a través del planeamiento urbanístico (déficit de suelo urbanizable calificado, control de usos y edificabilidad según sectores urbanos, etc.) o la excesiva fiscalidad, lo que explicaría el aumento de precios y justificaría su defensa de una mayor desregulación (política del *todo urbanizable*, aumentos de edificabilidad y densificación, menores controles urbanísticos y ambientales, etc.).

Aunque cierta presión de la demanda está, sin duda, presente en determinados lugares, tal argumentación ignora que los periodos de mayor desregulación del suelo urbano e intensidad constructiva -y, por tanto, de mayor oferta- coinciden con los de más rápido aumento de los precios, que el crecimiento de la población y los ingresos no conduce por igual en todos los países a una *explosión* inmobiliaria, o que el ritmo de encarecimiento que muestran los gráficos anteriores es muy superior al que podría explicar este tipo de factores. La razón es que se dejan de lado toda una serie de motivaciones financieras que resultan claves en la dinámica inmobiliaria contemporánea.

Aspectos como la capacidad de endeudamiento de la población, condicionada por las estrategias de las entidades de crédito y los tipos de interés que imponen los bancos centrales son, sin duda, un factor limitante o de impulso que resulta insoslayable. También lo es el elevado volumen de inversión atraído en tiempos recientes por el sector inmobiliario para la construcción y venta de viviendas, consideradas como un activo revalorizable, o la presencia de inversores institucionales como grandes tenedores de viviendas para alquiler o renta en determinadas ciudades, lo que les otorga un elevado poder de mercado. Todo ello justifica la creciente atención prestada a los procesos de financiarización de la vivienda, que priman su consideración como mercancía sobre su valor de uso o su carácter de derecho social, una temática que cuenta con una amplia bibliografía al respecto (Aalbers, 2016; Fernández y Aalbers, 2016; Rolnik, 2018; Madden y Marcuse, 2018; Méndez, 2019). La necesaria brevedad que aquí se exige dirigirá nuestra atención a aquellos aspectos de esta *urbanización financiarizada* (Gasca y Olivera coords., 2021: 11) más relacionados con el argumento central del libro, dejando de lado otros también importantes como sus impactos sobre la *metamorfosis* urbana y los cambios morfológicos asociados (De Mattos, 2016).

El punto de partida es que la producción del espacio urbano se ha convertido en un componente esencial para sostener el dinamismo del sistema económico y generar excedentes, con especial incidencia en determinados países. Puede así afirmarse que “la vivienda y el desarrollo urbanístico no son en la actualidad fenómenos secundarios, sino que se están convirtiendo en algunos de los principales procesos que impulsan el capitalismo global contemporáneo” (Madden y

Marcuse, 2008: 34). Esta tendencia fue ya teorizada por Lefebvre en los años setenta del pasado siglo, al poner de manifiesto la creciente importancia alcanzada por un circuito secundario de acumulación de capital, que ya no se basa en la producción, distribución y consumo de bienes y servicios -que se enfrenta a una rentabilidad decreciente por los problemas estructurales de sobreacumulación- sino en las plusvalías obtenidas de la actividad inmobiliaria. En consecuencia, “el capital se precipita a la producción del espacio, abandonando la producción de tipo clásico referida a los medios de producción y bienes de consumo” (Lefebvre, 2013: 369), lo que convierte a este proceso en una nueva frontera para la acumulación de capital y válvula de escape para la supervivencia del propio sistema.

En una lógica argumental similar, Harvey (1985, 1990) consideró que el suelo y los inmuebles urbanos permiten una solución o arreglo espacial (*spatial fix*) para los excedentes de capital sobreacumulados y en riesgo de devaluarse, al ofrecerles un destino de inversión aparentemente seguro y de alta rentabilidad a largo plazo, que se fija al territorio. Por ello, el entorno construido adquiere ahora un valor estratégico, además de inducir efectos multiplicadores sobre otras actividades, sobre el empleo y sobre el consumo, lo que consolida una creciente *urbanización del capital* (Christophers, 2011), pues las ciudades -en especial las de gran dimensión- se convierten en principales protagonistas de estos procesos.

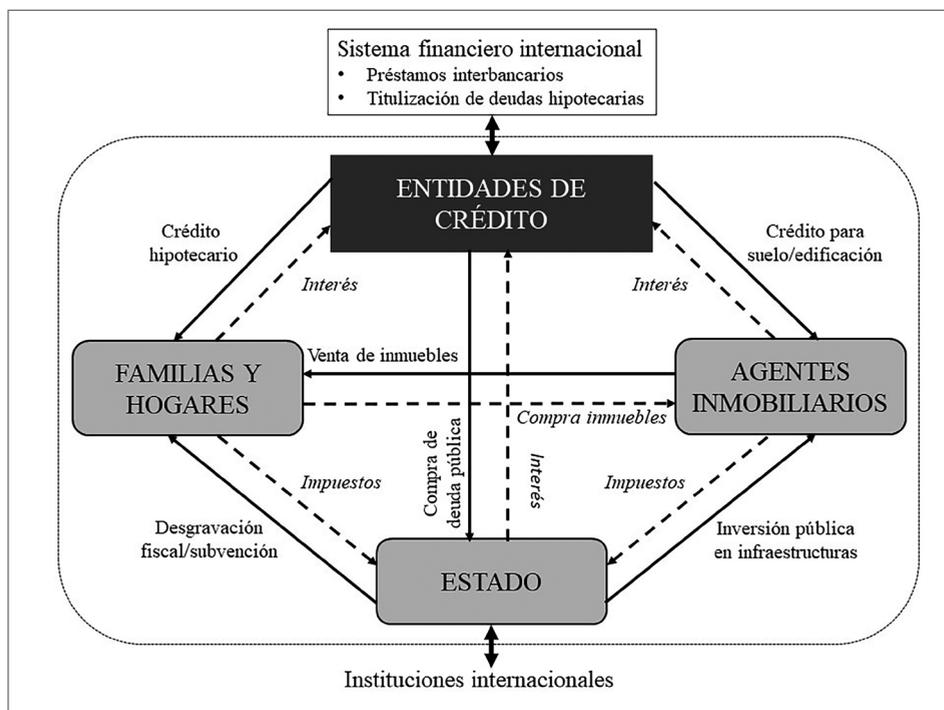
No obstante, más allá de esta lógica interpretativa general, que desarrolla en esencia algunas ideas sobre los circuitos del capital ya planteadas en su día por Marx, su materialización en las últimas décadas tuvo que contar con un apoyo directo por parte del Estado, tanto en la liberalización de los flujos de capital y del suelo urbanizable, como en la posibilidad de titularizar las deudas hipotecarias, en la aprobación de planes urbanísticos expansivos, o en el apoyo fiscal a la compra de vivienda privada frente a la construcción de vivienda social, entre otras medidas. Como ha destacado Farha (2017: 18), “el efecto de esta protección es que la inversión en vivienda y bienes inmuebles orientada a la especulación y la acumulación de riqueza se convirtió en un derecho protegido”, lo que permitió que el sector inmobiliario se convirtiese en un verdadero *gigante corporativo global* (Madden y Marcuse, 2018: 48).

La desigual penetración de este ideario neoliberal y las distintas perspectivas del negocio inmobiliario según países explican que ese proceso de financiarización de la vivienda se produjera con diferente intensidad según territorios, por lo que ha sido calificado como “geográficamente diverso y contextualmente específico” (French *et al.*, 2009). Esas mismas razones, junto a la mayor o menor presencia de los diferentes actores financieros implicados en la actividad inmobiliaria, permiten identificar también diferentes modelos o mecanismos para llevar a cabo ese proceso.

6.7. La diversidad de actores, tipos e impactos de la financiarización residencial.

La forma más habitual y tradicional de financiarización de la vivienda es la vinculada a la concesión de préstamos hipotecarios por bancos u otras entidades de crédito, muchas veces de ámbito regional o local, para su compra en propiedad, con periodos de devolución relativamente cortos y la garantía del propio inmueble. Frente a este modelo, desde finales del siglo pasado y en un número cada vez mayor de países, el proceso conoció una expansión en términos cuantitativos y un cambio cualitativo que transformó su significado, otorgó mayor protagonismo a los actores financieros, generó un flujo continuo de capital esquematizado en la Figura 6.7. e incrementó los riesgos para todos los implicados en el proceso.

Figura 6.7. Flujos de capital, mercados hipotecarios y financiación de la vivienda.



Fuente: Elaboración propia.

La primera novedad es que los procesos de concentración bancaria provocaron que esos créditos sean ahora otorgados en su gran mayoría por un número limitado de grandes bancos que operan en ámbitos territoriales mayores y aplican estrategias similares en todos los casos. Por una parte, esos préstamos hipotecarios se destinan a los agentes inmobiliarios (promotores o desarrolladores y

empresas constructoras) para la compra del suelo, su urbanización y la edificación de los inmuebles. Por otra, a las familias para adquirir la vivienda y pagar a los vendedores, a cambio en ambos casos de su devolución con intereses en un tiempo prefijado.

En bastantes ocasiones, la competencia interbancaria y el deseo de maximizar los beneficios, en un contexto institucional con escasos controles, conduce a difundir estrategias hipotecarias de riesgo. Eso se produce bien aumentando la proporción del préstamo concedido sobre el valor total de la vivienda, aprobando hipotecas para compradores poco solventes y ampliando los plazos de devolución (las denominadas en Estados Unidos hipotecas *subprime*), o bien aumentando el nivel de apalancamiento, es decir, reduciendo el capital propio de los bancos exigido por los reguladores para que puedan conceder esos créditos.

Pero una segunda novedad para hacer crecer el negocio hipotecario fue la posibilidad de que esos bancos se capitalizaran en los circuitos financieros internacionales para así seguir concediendo hipotecas en su propio país, bien acudiendo a préstamos interbancarios de corto plazo o, sobre todo, a la titulación o securitización de esas hipotecas. Se trata, en esencia, de fragmentar las deudas contraídas por familias y empresas, *empaquetando* esos fragmentos en nuevos productos financieros con forma de bonos de renta fija, que se venden de inmediato en los mercados secundarios para obtener liquidez, transformando así un capital inmovilizado en el territorio en otro movilizable y que puede destinarse a otros fines (Fox Gotham, 2009).

La suma del riesgo hipotecario, el excesivo apalancamiento permitido y la titulación, todo ello vinculado a un endeudamiento en cadena de particulares, empresas y las propias entidades de crédito, alimentó una *burbuja* inmobiliaria de mayor dimensión que otras anteriores, lo que aceleró los procesos de edificación, urbanización y compraventa de viviendas, al tiempo que disparaba sus precios. Como ha sido sobradamente estudiado, las restricciones al crédito y la subida de los tipos de interés planteadas por algunos bancos centrales para moderar ese proceso multiplicaron los impagos de las deudas a partir de 2007 y todo el edificio levantado sobre unos cimientos de capital ficticio se derrumbó al año siguiente, descubriendo así la ingente acumulación de deuda disfrazada de riqueza que los expertos, los reguladores financieros, los gobiernos y las agencias de calificación de riesgos habían ignorado hasta entonces.

Aunque los Acuerdos de Basilea III, aprobados en diciembre de 2010, plantearon la exigencia de un mayor control bancario en la concesión de créditos, con posterioridad se siguen observando fenómenos de crecimiento inmobiliario e hipotecario, con el consiguiente aumento rápido e intenso de los precios, hasta la actualidad. No obstante, estos procesos no afectan ahora tanto a los países

implicados en aquel ciclo inmobiliario (Estados Unidos, Reino Unido, España, Irlanda, Países Bajos...), sino que parecen observarse *olas de difusión* que trasladan esta amenaza a otros países europeos, asiáticos o latinoamericanos.

Otra forma de financiarización de la vivienda que ha ganado presencia en muchos lugares, sobre todo a partir de 2008, como proceso complementario al anterior en unos casos y de superior importancia en otros, es la protagonizada por diferentes tipos de inversores institucionales (fondos de capital privado, de cobertura, de inversión inmobiliaria o REIT...), progresivamente interesados en los productos inmobiliarios como activos capitalizables.

Destacan aquí los grandes fondos de capital privado especializados en el sector inmobiliario, que captan elevados volúmenes de dinero procedente de fondos de pensiones privados y públicos, bancos, aseguradoras o grandes fortunas, adquieren suelo e inmuebles en diferentes ciudades y países para destinarlos a la venta o el alquiler, los gestionan un tiempo y en periodos que a menudo oscilan entre 3-6 años los revenden, por lo general a otros fondos, para así recuperar la inversión y obtener beneficios. En unos casos, adquieren esos inmuebles a promotores o desarrolladores inmobiliarios, pero también es frecuente la compra de viviendas sociales que determinados gobiernos imbuidos en el discurso de la austeridad -cuando no cooptados por los intereses privados- pretenden capitalizar, o de viviendas desahuciadas por impago de la deuda hipotecaria que son propiedad de bancos.

Tal como ha ocurrido en otros muchos sectores, el proceso de concentración ha dado origen a verdaderos gigantes como los incluidos en la Tabla 6.3., que identifica los diez que captaron mayor volumen de capital en los cinco últimos años, siete de ellos con sede en Estados Unidos. Una cifra tan limitada de entidades financieras consiguió acumular un volumen superior a los 200.000 millones de dólares para destinarlos a la inversión inmobiliaria, lo que les convierte en grandes tenedores de viviendas (además de oficinas, locales industriales, naves logísticas, centros comerciales, etc.), con una elevada capacidad de influencia sobre los precios, tanto por el total de inmuebles que controlan de forma directa, como por su capacidad de arrastre sobre las estrategias de muchos pequeños propietarios. Ejemplo paradigmático desde hace años es Blackstone, con sede en Nueva York, que consiguió 48.702 millones de dólares en el último lustro para gestionarlos, lo que le convierte en el mayor propietario inmobiliario en el mundo y, por ejemplo, sólo en España se estima que llegó a controlar más de 40.000 viviendas, aunque parece haber iniciado cierta desinversión en fechas recientes.

Tabla 6.3. Principales fondos de capital privado especializados en inversión inmobiliaria.

Firmas de capital privado	Capital recaudado 5 años (millones dólares)	Sede central
Blackstone	48.702	Nueva York
Brookfiel Asset Management	29.924	Toronto
Stanwood Capital Group	21.777	Miami
ESR	16.603	Hong Kong
GLP	15.510	Singapur
The Carlyle Group	14.857	Washington D.C.
Bentall Green Oak	14760	Nueva York
AEW	13.496	Boston
Cerberus Capital Management	13.076	Nueva York
Ares Management	12.971	Los Ángeles

Fuente: Wall Street Prep, Real Estate Private Equity (REPE), 2022.

Por su propia estrategia, estos fondos están presentes en los espacios más valorados de las grandes ciudades globales, donde han adquirido numerosas viviendas de nivel *premium* que tienen como destino a una élite que las utiliza como residencia o como forma de ahorro, aunque también pueden permanecer deshabitadas un tiempo en espera de su revalorización. Pero también lo están en sectores populares gracias a sus compras a precio de saldo de viviendas sociales o desahuciadas, actuando en estos casos como verdaderos *fondos buitres* que explotan la vulnerabilidad de los antiguos residentes para obtener rentas de su expulsión. En resumen, estos fondos *dinamizan* el mercado inmobiliario allí donde se instalan, pero a costa de aportar también una inestabilidad que importan del mundo financiero, ahora trasladada a un bien especialmente sensible como es la vivienda. En palabras de Daher (2013: 33), “las propias ciudades, sus economías y su estabilidad sociopolítica, resultan muchas veces vulnerables a la acción de estos fondos, es decir, al riesgo inmobiliario”.

Un caso particular en este ámbito son las conocidas como sociedades o fideicomisos de inversión inmobiliaria (*Real Estate Investment Trusts*), conocidos por sus siglas como REITs en el ámbito internacional (SOCIMIs en España, FIBRAS en México, etc.). Se trata de sociedades anónimas que cotizan en Bolsa y también obtienen capital de diferentes tipos de inversores, que deben destinar al menos en un 75% al sector inmobiliario. Adquieren y gestionan propiedades inmobiliarias en régimen de alquiler o renta, tanto empresariales como residenciales, y están obligadas a repartir dividendos anuales entre sus accionistas. Eso, unido a que gozan de beneficios fiscales, ha favorecido su rápida expansión en cerca de cuarenta países, así como la consolidación de grandes entidades propietarias

de importantes patrimonios inmobiliarios. Así, según los datos publicados por el Sovereign Wealth Fund Institute, las 100 mayores REIT del mundo reunían en 2022 unos activos inmobiliarios valorados en 1,32 billones de dólares, con Annaly Capital Management (73.637 millones de dólares), AGNC Investment Corporation (61.240), Prologis (59.764), American Tower Corporation (58.982) y Crown Castle International (38.973), todas ellas estadounidenses, como las más importantes.

Es evidente que este tipo de fondos, que plantean estrategias a más largo plazo para generar flujos de inversión estables a sus accionistas durante periodos más prolongados, no generan en el mercado los elevados riesgos asociados a inversiones especulativas de corto plazo. Pero, en todo caso, también contribuyen a elevar el precio de los alquileres allí donde se instalan en cierto número, ante la presión de generar beneficios crecientes a quienes invierten en ellos. Por tanto, contribuyen a reforzar -junto con los otros actores financieros ya mencionados- los negativos impactos derivados de la hipermercantilización de la vivienda. Aquí pueden contarse desde la formación de *burbujas* de precios y la aparición de áreas urbanas especialmente tensionadas allí donde se concentra el interés de los grandes operadores, a la expulsión y desalojo de residentes incapaces de responder a las subidas de precios y de personas desahuciadas por impago de la hipoteca o la renta. Pero también la exclusión residencial de jóvenes y familias de bajos ingresos, que no disponen del recurso a una vivienda pública progresivamente escasa, ni pueden acceder al mal llamado *mercado libre*.

De este modo, al tiempo que “los especulativos mercados inmobiliarios urbanos se han convertido en los principales motores de la acumulación de capital” (Harvey, 2007: 173), la ocupación y los asentamientos informales, junto a la multiplicación de movimientos sociales urbanos que suman la resistencia a las propuestas para lograr la *desalienación de la vivienda* (Madden y Marcuse, 2018: 102), se constituyen en modos de respuesta ante la incapacidad del sistema para asegurar una vivienda digna de forma generalizada. La persistencia del problema de la vivienda se convierte así en un reflejo más del fracaso de un capitalismo global que, entre sus *aportaciones*, incluyó la progresiva financiarización de los bienes esenciales, es decir, su sometimiento a unos intereses y una lógica financiera invasiva que es fuente de tensiones y desigualdades crecientes.

7. EPÍLOGO: REORIENTAR EL PRESENTE PARA TENER FUTURO.

“No hace mucho vi una casa que ardía. Su techo era ya pasto de las llamas. Al acercarme advertí que aún había gente en su interior. Fui a la puerta y les grité que el techo estaba ardiendo, incitándoles a que salieran rápidamente. Pero aquella gente no parecía tener prisa. Uno me preguntó, mientras el fuego le chamuscaba las cejas, qué tiempo hacía fuera, si existía otra casa y cosas parecidas. Esta gente, pensé, tiene que arder antes que acaben sus preguntas. Verdaderamente, a quien el suelo no le queme los pies hasta el punto de desear cambiarse de sitio, nada tengo que decirle”

Bertolt Brecht: *Historias de almanaque*, 1961

“El enemigo de la sabiduría convencional no son las ideas, sino la marcha de los acontecimientos... La sabiduría convencional recibe el golpe fatal cuando las ideas convencionales fracasan notoriamente al intentar resolver alguna contingencia para la cual su antigüedad las ha hecho manifiestamente inadecuadas. Este tiene que ser, tarde o temprano, el destino de unas ideas que han perdido su contacto con el mundo”.

John Kenneth Galbraith: *La sociedad opulenta*, 1958

Un mundo aquejado por una acumulación de crisis sistémicas, que se suceden hasta el punto de poder concebirse como una crisis global, encuentra en la metáfora de la casa en llamas utilizada por Brecht una imagen expresiva de la amenaza que afecta de manera colectiva. No obstante, como siempre ocurre ante situaciones de ruptura con el pasado, la resistencia al cambio caracteriza muchas de las respuestas con que sociedades y gobiernos enfrentan estas situaciones, al considerarlas pasajeras y confiar en que las medidas de urgencia adoptadas para paliar algunos de sus efectos más negativos permitirán un pronto regreso a la *normalidad*, evitando así abordar las deficiencias estructurales que las crisis no provocan, pero sí revelan.

Este libro se inició con un breve recorrido por los orígenes, características e impactos de esas crisis sucesivas que han marcado, en buena medida, el primer cuarto de este siglo, centrando la atención en su dimensión económica y en algunas consecuencias asociadas de carácter espacial. Pero, para superar la simple descripción de unos acontecimientos bien conocidos y una interpretación basada tan sólo en sus causas inmediatas, los capítulos posteriores han revisado las ideas convencionales que, como señaló en su día Galbraith, se muestran incapaces de orientar el presente y ofrecer respuestas de futuro que hagan a nuestras sociedades más resistentes y con mayor capacidad de resiliencia frente a futuras crisis.

Para ello se exploraron algunos rasgos esenciales de un modelo económico, hegemónico en las cuatro últimas décadas, que ha mostrado evidentes fragilidades para hacer frente a esos eventos disruptivos. Pese a que no se pretendió abordar una geografía económica dedicada a ofrecer un panorama y un diagnóstico generales sobre el funcionamiento actual del sistema y su organización territorial, los aspectos analizados en los diferentes capítulos permiten concluir con algún fundamento que el capitalismo global, neoliberal y financiarizado, ha impuesto en estos años un régimen de crecimiento que conduce a “una trayectoria autodestructiva, porque no es viable frente a los desafíos de este siglo” (Aglietta, 2019: 463). Las crecientes evidencias de su insostenibilidad económica, social y ambiental plantean un inevitable proceso de transición ya en marcha que, como ocurrió en periodos similares anteriores, se acompaña de una elevada incertidumbre ante un futuro no determinado de antemano, para el que se ofrecen soluciones diversas. Esta situación exige finalizar el libro con algunas reflexiones y comentarios cuyo sentido conviene precisar.

En primer lugar, a diferencia de otras obras sobre el convulso tiempo presente que finalizan con algunas proyecciones sobre ese futuro previsible, aquí se evita entrar en ese tipo de especulaciones, teniendo en cuenta la sucesión de eventos *inesperados* que, desde comienzos de este siglo, se han encargado de desbaratar una y otra vez tales pronósticos. Como el historiador Eric Hobsbawm señaló con cierta ironía en su *Historia del siglo XX*, “el éxito de los pronosticadores de los últimos treinta o cuarenta años, con independencia de sus aptitudes profesionales como profetas, ha sido tan espectacularmente bajo que sólo los gobiernos y los institutos de investigación económica siguen confiando en ellos, o aparentan hacerlo” (Hobsbawm, 2000: 15).

Tampoco se está en condiciones de finalizar con una propuesta programática que permita alumbrar un camino seguro para transformar en profundidad el sistema económico y hacerlo más equilibrado, justo y más estable, limitando sus excesos, pues se trata de una pretensión notablemente compleja y, sobre todo, que sólo cobra sentido como resultado de un trabajo colectivo. En cambio, sí

puede completarse el trayecto realizado para fundamentar, con algo más que opiniones, nuestro argumento central sobre la crisis del capitalismo global y sus elevadas externalidades negativas para las empresas, grupos sociales y territorios más vulnerables, con una revisión selectiva de algunas de las principales propuestas a debate planteadas con ese objetivo.

7.1 Del Estado mínimo al Estado emprendedor: un cambio de paradigma.

Un primer conjunto de respuestas a estos *tiempos críticos*, que plantean la reforma del capitalismo desde una perspectiva macro, suelen calificarse a menudo de *neo-keynesianas* porque, al igual que hizo el economista británico John Maynard Keynes para enfrentar el impacto de la Gran Depresión de 1929, proponen el regreso a una mayor intervención del Estado para regular los mercados, reactivar la economía, avanzar hacia el pleno empleo y reforzar los servicios públicos esenciales. La idea de salvar al sistema de sus propias contradicciones mediante la evolución hacia un *capitalismo progresista* defendido por Stiglitz (2020), como respuesta al *malestar en la globalización* que el mismo autor había identificado con anterioridad (Stiglitz, 2002), resume lo esencial de unos planteamientos que recuerdan políticas vigentes antes de la *revolución conservadora* de los años ochenta del pasado siglo. Se trataría así de reconstruir una *globalización en sus cabales* (Rodrik, 2011) que evite el *papanatismo globalizador* (Ontiveros, 2019).

Más allá de sus diferencias, estos planteamientos reformistas comparten la necesidad de hacer frente al excesivo poder corporativo y unas reformas estatales inspiradas en principios neoliberales, para recuperar lo que Mazzucato identifica con el *Estado emprendedor*, lo que equivale a promover un cambio en las relaciones de poder entre actores económicos, sociales y políticos. Como afirma esta autora, “la magnitud de la crisis requiere que los gobiernos intervengan”, no sólo de forma coyuntural para paliar los desastres provocados y atender a sus principales damnificados, sino con una perspectiva de largo plazo. Pero, para que tales intervenciones resulten verdaderamente eficaces, “en lugar de limitarse a corregir los fallos del mercado cuando estos surgen, deberían pasar a conformar y crear activamente mercados que generen un crecimiento sostenible e inclusivo” (Mazzucato, 2021: 13 y 15).

Junto a esa necesidad genérica de más y mejor gobierno que acabe con el repliegue de las últimas décadas, son muchas las medidas concretas que se proponen desde esta perspectiva -algunas ya mencionadas en anteriores capítulos- para hacer frente a las emergencias planteadas. Aunque se trata de una selección personal, no necesariamente compartida por todos los autores e instituciones

adscritos a estas posiciones, aquí se sintetizan algunas directamente relacionadas con cuestiones planteadas en el libro y que pueden orientar la actual transición del capitalismo en beneficio de una mayoría:

- En relación con el modelo de globalización que se ha impuesto en este periodo histórico, es necesario revisar el paradigma dominante sobre los beneficios del comercio internacional sin apenas regulación y del *mundo sin fronteras*, caracterizado por la hipermovilidad del capital, las mercancías y las personas, junto a la deslocalización de una parte creciente de la producción y de sus externalidades negativas (extracción masiva de recursos naturales, contaminación, elusión y evasión fiscal, precarización laboral...). Tal como señaló Urry (2017: 225), “la deslocalización actual constituye el ataque más incesante contra la gobernanza basada en los Estados nacionales”, lo que aconseja mayor regulación de esos movimientos y la imposición de tasas sobre los considerados especulativos. Sin que eso suponga ningún regreso a la autarquía o los bloques, tal como suelen amenazar los defensores del *libre mercado*, una división internacional del trabajo llevada a su extremo fragiliza las economías regionales al hacerlas excesivamente dependientes de decisiones que le son ajenas, lo que plantea la importancia de recuperar cierto control sobre las producciones y recursos estratégicos, así como mantener cierta diversificación económica de los territorios que favorezca mayor estabilidad frente a las oscilaciones cíclicas.
- En esa misma línea, la cada vez más evidente necesidad de acabar con un *capitalismo desorganizado* y fuera de control replantea la relación entre beneficios y costes asociados a las cadenas de producción y suministro de escala global. Los elevados riesgos que conllevan la fragmentación de los procesos, la total disociación entre lugares de producción y consumo, el posible bloqueo de puertos y rutas marítimas por eventos no controlables, o la excesiva dependencia de China como abastecedor de productos esenciales, son ahora más evidentes y han comenzado a incentivar políticas que intentan prevenirlos. Que en un ámbito tan poco sospechoso de heterodoxia como el Foro Económico Mundial que se reúne anualmente en Davos, su *Informe de Riesgos Globales 2023* reconozca que termina una era económica y el mundo se enfrenta a un horizonte que califica de *policrisis*, recomendando entre otras medidas la relocalización y mayor regionalización de esas cadenas de valor, pone en evidencia la insostenibilidad del modelo, incluso para una parte de sus tradicionales defensores, que ahora ven amenazados sus intereses.

- En relación con algunos de los principios que parecían intocables del ideario neoliberal como los de austeridad fiscal y defensa de una libre competencia que rechaza toda intervención estatal, la necesidad de reactivar unas economías golpeadas por las crisis los diluye ahora ante la necesidad de una inversión de dinero público en forma de subvenciones, créditos o desgravaciones fiscales para acudir a su rescate. Se trata, en esencia, de apoyar a empresas y sectores considerados estratégicos (construcción de infraestructuras, inteligencia artificial y digitalización, energías limpias, cuidados...), además de aumentar la inversión en investigación, desarrollo tecnológico, innovación y formación. El plan de ayudas presentado por el gobierno de Estados Unidos a comienzos de 2023, por un montante de 1,9 billones de dólares, que busca ahora ser replicado por la Comisión Europea, es buen exponente de ese cambio de discurso que, como contrapartida, reforzará la competencia desigual con aquellos países sin tantos recursos públicos ni capacidad de endeudamiento para potenciar su industria nacional. No obstante, a diferencia de lo ocurrido en crisis anteriores, estas ayudas a las empresas deberían establecer cierta condicionalidad que favorezca al conjunto de la sociedad, desde la exigencia de mantener o incrementar su empleo, mejorar sus condiciones laborales, o reducir su huella de carbono.
- Esa misma reactivación de las políticas públicas puede orientarse también a una reducción de las desigualdades en una doble perspectiva. En el plano empresarial, se necesitan nuevas normas que frenen la actual tendencia a la formación de monopolios u oligopolios en un número creciente de actividades, lo que distorsiona los mercados y genera una elevada presión sobre las pequeñas y medianas empresas, los trabajadores, los territorios en que se instalan y sus gobiernos. En el plano social, “cuando la tasa de rendimiento del capital supera de modo constante la tasa de crecimiento de la producción y del ingreso, el capitalismo produce mecánicamente desigualdades insostenibles, arbitrarias” (Piketty, 2014: 15), lo que exige políticas que modifiquen esa distribución del excedente progresivamente asimétrica, para convertir en realidad el mito de la prosperidad compartida. Eso supone una intervención del Estado, bien afectando la predistribución del ingreso (establecimiento de un salario mínimo suficiente, control de los beneficios del capital y las retribuciones más elevadas, topes de precios a bienes esenciales, no discriminación de género, etc.), o mediante su redistribución posterior (fiscalidad progresiva, mejora de servicios públicos e infraestructuras, etc.).
- Por su parte, en el plano territorial, se necesita una paralela reactivación de las políticas de ordenación territorial, urbanismo y medio ambiente

para avanzar en una localización más equilibrada de esos bienes públicos -tanto por razones de equidad como de eficiencia- para promover una urbanización menos depredadora de los recursos territoriales, limitar la excesiva segmentación social y funcional intraurbana que exige una costosa movilidad diaria, o para proteger espacios y paisajes naturales en riesgo. También se necesita potenciar las políticas basadas en el lugar, atentas al potencial y las necesidades específicas de las comunidades locales, para promover un mejor desarrollo.

Esto último enlaza de forma directa con un segundo tipo de propuestas que cambian la escala de análisis y acción puesto que, a diferencia de las comentadas hasta ahora, consideran que la transformación -o, en su caso, superación- del capitalismo global exige también acciones de carácter económico promovidas desde los territorios, dando prioridad a la escala local.

7.2. Vulnerabilidad territorial, economía regenerativa y desarrollo local.

La enorme variedad de iniciativas que se vinculan con el desarrollo local desaconseja cualquier pretensión de ofrecer una panorámica de conjunto, por lo que aquí se considerarán tan sólo aquellas que proponen alternativas transformadoras del sistema *desde abajo*, promoviendo una economía regenerativa que intente compatibilizar la viabilidad de las empresas y del empleo con la respuesta a necesidades sociales, la recuperación del impacto provocado por las crisis y un mayor respeto ambiental. Eso aumentará la riqueza comunitaria, cuyos beneficios revierten, sobre todo, en el entorno próximo.

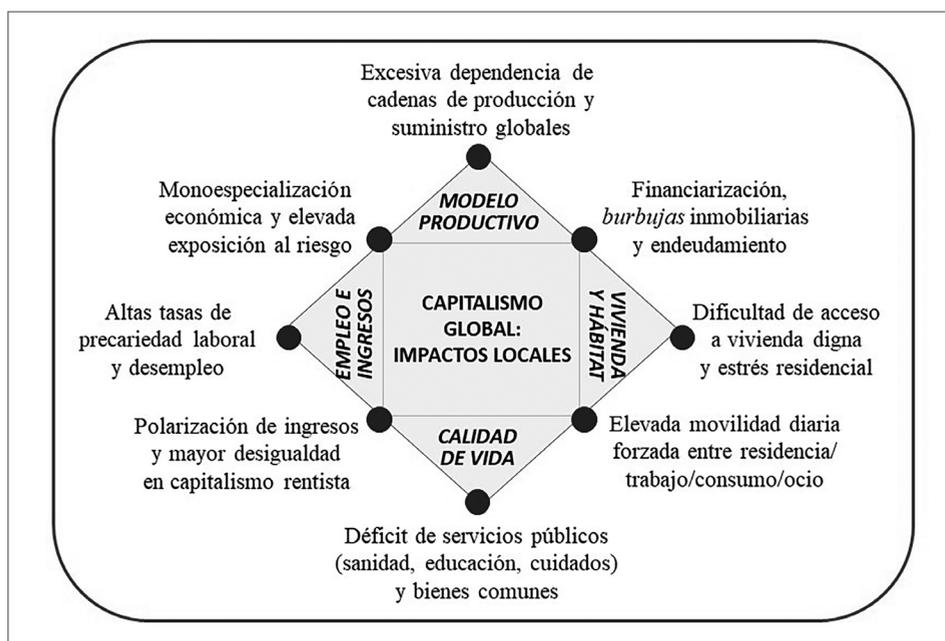
Aunque la mayor parte de esas propuestas han surgido y hacen referencia a áreas urbanas, sus planteamientos pueden trasladarse a un conjunto más amplio de economías locales, aunque con la necesaria adecuación a sus características particulares. Porque una perspectiva geográfica exige recordar que, si bien todos los territorios están sometidos a la influencia de procesos estructurales comunes y a las estrategias desarrolladas por actores que operan a escala global, cada uno presenta rasgos específicos que tienen relación con su trayectoria histórica, su dotación de recursos (capital físico, financiero, humano, social, intelectual...), su ambiente institucional (normas y valores, organizaciones y asociaciones, pautas culturales...), así como la capacidad e iniciativa mostrada por los actores locales, comenzando por su gobierno.

Esa diversidad se refleja en una desigual vulnerabilidad ante las crisis de este siglo, lo que exige respuestas adecuadas a cada contexto local para ser eficaces. Pero puede afirmarse que las ciudades y los territorios que parecen haberse mostrado más frágiles ante esas sucesivas crisis presentan a menudo caracte-

rísticas como las sintetizadas en la Figura 7.1., que pueden entenderse como impactos locales de los procesos característicos del capitalismo global considerados en capítulos anteriores.

En relación con su base económica, esos lugares padecen una dependencia excesiva de las cadenas de producción y suministro globales, que se han visto interrumpidas en algunos momentos, junto a una especialización en actividades de escaso valor añadido o que se muestran especialmente frágiles ante cualquier evento disruptivo como las relacionadas con el turismo, lo que les expone a mayores riesgos y se traduce en una elevada proporción de empleo precario o informal, con bajos salarios, que se destruye con rapidez en cada crisis. También son frágiles aquellos lugares que cuentan con economías altamente financiadas y con mucho peso relativo de una actividad inmobiliaria muy dependiente de la inversión exterior y/o el crédito hipotecario, lo que se traduce en un elevado nivel de endeudamiento y, al mismo tiempo, favorece aumentos de precios que cronifican la dificultad de acceso a una vivienda digna para amplios sectores de la población, o provocan estrés residencial por la elevada proporción de sus ingresos que deben destinar al alojamiento.

Figura 7.1. Vulnerabilidad de las economías locales en el capitalismo global.



Fuente: Elaboración propia.

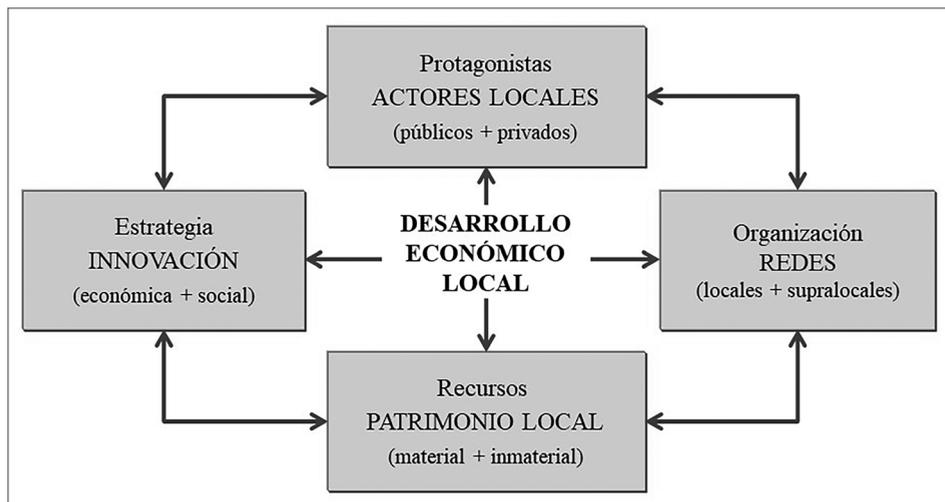
Otras características presentes que también fragilizan las economías locales son la creciente polarización de los ingresos, con un aumento de la desigualdad que frena el consumo y acentúa la segregación socio-espacial en el interior de las áreas urbanas, que tiene como uno de sus factores clave la progresiva disociación entre las rentas del capital y del trabajo, característica de un capitalismo rentista. Por su parte, la zonificación de usos en el espacio urbano, que separa a menudo las áreas de residencia, trabajo, ocio, consumo y relación, provoca una movilidad diaria forzada que conlleva elevados costes energéticos y ambientales. Por último, las políticas neoliberales de austeridad supusieron un deterioro de los servicios públicos en muchos lugares, que los procesos de privatización de lo que deberían ser bienes comunes y de financiarización acentúan, estableciendo al mismo tiempo una dualidad en el acceso según ingresos.

Enfrentados a este tipo de problemas, que las crisis han agravado, numerosas iniciativas de desarrollo local han intentado dar respuesta a algunos de esos retos. Limitando aquí la atención a los componentes económicos de un concepto de desarrollo local que resulta más amplio e integrador (Vázquez Barquero, 1999; Albuquerque, 2004; Pyke *et al.*, 2011; Noguera, 2016; Méndez, 2019...), las propuestas más relevantes son aquellas que se plantean el objetivo de dinamizar y estabilizar las economías locales para hacerlas, a la vez, más inclusivas. Eso supone convertirlas en más resilientes para resistir futuras crisis, renovarlas para superar sus principales debilidades, mejorar la calidad del empleo y reducir su huella ecológica. En expresión del Centre for Local Economic Strategies (CLES) del Reino Unido en algunos de sus documentos (McInroy, 2018), se trata de construir nuevas economías locales y promover una *economía del sentido común*, lo que equivale a “crear buenos empleos sostenibles, construir viviendas asequibles, crear empresas y garantizar que la riqueza de los sectores público y privado se distribuye de forma más equitativa” (Goff, 2017: 13).

En la defensa de este tipo de propuestas, que también pueden calificarse de reformistas, hay que comenzar rechazando el excesivo *localismo* de algunos enfoques que entienden los lugares como “ámbitos espaciales autóctonos, armónicos, delimitados y autosuficientes” (Dallabrida y Fernández, 2008: 136). Estos ignoran tanto los condicionamientos que impone el contexto estructural característico de la actual fase de desarrollo capitalista y que establece márgenes de acción de desigual amplitud para los territorios, como la importancia que mantiene la acción del Estado. Por el contrario, aquí se defiende una perspectiva multiescalar en que las estrategias de desarrollo local serán más viables allí donde se aborden en el marco de un reforzamiento de las funciones estatales, en la línea de lo que acaba de comentarse en el epígrafe anterior.

Sin duda las medidas para lograrlo deberán adecuarse en cada caso a las condiciones del territorio, evitando así la acrítica imitación de estrategias y proyectos que tuvieron éxito en ámbitos muy diferentes. Pero existen algunas claves que pueden considerarse comunes para responder de forma eficaz a los retos que plantea la situación actual, reflejadas en la Figura 7.2.

Figura 7.2. Factores clave para el desarrollo económico local.



Fuente: Elaboración propia.

En primer lugar, resultará esencial la existencia de actores locales -públicos y privados, individuales y colectivos- con voluntad y capacidad para poner en marcha acciones destinadas a la promoción económica. Aunque las empresas han sido siempre consideradas esenciales para el desarrollo económico local, la creciente importancia otorgada a las instituciones relacionadas con el conocimiento (universidades, centros de I+D+i...) y a las organizaciones del sector social, ha ampliado el número de actores locales que pueden favorecer una mejor respuesta ante las crisis. Pero, en todo caso, parece indispensable que además exista cierto liderazgo público, con gobiernos de proximidad dotados de recursos financieros y competencias suficientes, que sean capaces de generar cierto grado de credibilidad, confianza mutua y autoridad entre los restantes actores para formalizar un proyecto de territorio que pueda ser compartido.

Esas acciones deben sustentarse sobre la identificación y puesta en valor del patrimonio local de recursos específicos -materiales e inmateriales- ya sea heredados o construidos en la actualidad. Frente a la visión del territorio como

simple soporte físico de las actividades, esto supone considerarlo depositario de elementos necesarios para la dinamización de sus economías o, por el contrario, un obstáculo para lograrlo. En tal sentido, un primer objetivo debería ser identificar y ampliar ese capital territorial, con acciones orientadas a preservar los recursos ambientales, mejorar las infraestructuras, revitalizar espacios empresariales obsoletos, mejorar la calidad de las áreas de actividad y las dotaciones de servicios esenciales (educativos, sanitarios, culturales...), ampliar la formación de sus recursos humanos, o promover una mayor eficiencia de la administración pública. Todo ello redundará en un incremento del stock de recursos locales con que hacer frente a las presiones del entorno global.

Un tercer ingrediente habitual en esta perspectiva es el valor que se concede a los procesos de aprendizaje -individual y colectivo- y a las estrategias de innovación -económica y social- para responder de manera creativa a los retos que plantea el modelo de capitalismo global vigente. Buena parte de las propuestas en este sentido destacan la necesidad de incorporar conocimiento, aunque de manera restrictiva eso se vincula a menudo con la presencia de actividades industriales y/o de servicios con elevadas inversiones en investigación y desarrollo tecnológico, proporción de trabajadores con titulación superior, alto valor añadido de sus productos, así como la presencia de espacios especializados para acogerlos (centros de empresas, parques tecnológicos y científicos, *hubs* creativos...). En una perspectiva más amplia, generar un ambiente local innovador supondrá apoyar la mejora de los procesos de trabajo, el diseño y la calidad de los productos, o mejorar la eficacia en la organización interna de las empresas, cualquiera que sea su sector de actividad. Pero también impulsar procesos de innovación social en donde, mediante la acción colectiva y la autoorganización ciudadana, se emprendan iniciativas orientadas, en este caso, a la mejora del empleo, la creación de pequeñas empresas integradas en la economía social, o de servicios no bien atendidos por el Estado y el mercado (Moulaert *et al.*, 2005; Klein y Harrison eds., 2007; Michelini edit., 2019; Sánchez Moral *et al.* eds., 2021).

Por último, para potenciar ese conjunto de mejoras se considera que la forma de organización más eficaz son las redes -formales e informales, locales y supralocales- que permiten la colaboración habitual entre personas, empresas, gobiernos y otras organizaciones con valores e intereses no necesariamente coincidentes, pero que trabajan juntos por objetivos comunes. La creación de *clusters* entre empresas relacionadas con el mismo tipo de productos o servicios y que mantienen relaciones de complementariedad, junto al desarrollo de cadenas locales de suministro, supone un primer paso destinado a lograr un mayor anclaje del tejido empresarial al territorio, a diferencia de las estrategias hoy habituales en el mundo de la gran empresa financiarizada. Esa concertación o asociación, muy valorada por los enfoques relacionales en geografía económica (Bathelt y

Gluckler, 2003), puede permitir sumar recursos, intercambiar ideas, compartir proyectos y repartir los riesgos entre sus participantes, generando así una *inteligencia colectiva* que se convierte en recurso estratégico. En todo caso, no debe ignorarse el mal uso que se da en ocasiones a estos conceptos, para justificar alianzas público-privadas en beneficio de intereses empresariales, lo que puede significar que así “se detrae más poder político del alcance de los representantes democráticamente elegidos” (Pike *et al.*, 2011: 201).

7.3. Redes de colaboración y prácticas alternativas ¿para una economía postcapitalista?

Puede identificarse un tercer conjunto de propuestas e iniciativas, que tienen en común el deseo de superar la lógica imperante en el capitalismo e impulsar su transformación. Eso justifica su vinculación, en ocasiones, con la idea del *postcapitalismo*, un concepto aún borroso, utilizado inicialmente por el experto en gestión empresarial Peter Drucker (1993) y más tarde por otros autores, pero con significados muy diversos. No obstante, dentro de esa variedad, puede aceptarse que todos ellos comparten que “la actual forma de globalización tiene un error de diseño, un defecto de fábrica” (Mason, 2016: 53).

Aunque quedan al margen de nuestra argumentación, debe incluirse al menos una breve referencia a aquellos enfoques para los que la revolución digital, que transforma el modo de procesar, almacenar y transmitir información, crea las bases de una economía en red, basada en la colaboración más que en la jerarquía. Eso cuestionaría las relaciones de propiedad características del capitalismo, pues los bienes informacionales existen en cantidades potencialmente ilimitadas, lo que aproxima sus costes a cero. Se erosionará así el sistema y se impulsará una sociedad postcapitalista basada en nuevos valores, conductas y normas, al atentar contra el mecanismo de formación de precios (Mason, 2016). Por su parte, según Srenicek y Williams (2016: 7), promotores de un *Manifiesto aceleracionista*, “la infraestructura tecnológica del siglo XXI está produciendo los recursos necesarios para alcanzar un sistema económico y político muy distinto”, pues “los diseños de código abierto, la creatividad libre de derechos de autor y la impresión en 3D auguran un mundo donde se podría superar la escasez de muchos productos”. Esa tendencia, unida a la progresiva automatización de procesos que nos conduce a un mundo *postrabajo*, desplomará también la base social del capitalismo.

Tal como plantea Demichelis (2015), estos mitos tecnológicos o tecnoutopías, que sustentan lo que califica como la *fábula del postcapitalismo*, ignoran que los individuos en red -el nuevo actor protagonista para estos planteamientos- no cons-

tituyen una fuerza social con capacidad de desbancar a los actores hoy hegemónicos ni su actual control sobre las nuevas tecnologías. Tampoco los bienes libres podrán sustituir a la mayor parte de los que se intercambian en los mercados, ni es previsible la desaparición simple del trabajo y de las relaciones salariales.

Por ese tipo de razones, aquí se centra la atención en otras propuestas muy diferentes, que también se plantean superar la lógica dominante e ir *más allá* (Albert, 2006), para así avanzar en el objetivo de *agrietar el capitalismo* (Holloway, 2011) a partir de iniciativas protagonizadas por la sociedad civil, por la gente común y, de este modo, *cambiar el mundo sin tomar el poder* (Holloway, 2002). En este caso, la teorización se apoya en la existencia de iniciativas reales, por lo general de pequeña dimensión y territorialmente dispersas -lo que contribuye a invisibilizarlas- pues, como señala este autor, “en este mundo en que el cambio radical parece impensable, ya hay multitud de experimentos en busca de cambios, en hacer cosas de una manera totalmente diferente”, por lo que “estos experimentos son posiblemente los embriones de un nuevo mundo, los movimientos intersticiales a partir de los cuales podría crecer una nueva sociedad” (Holloway, 2011: 22).

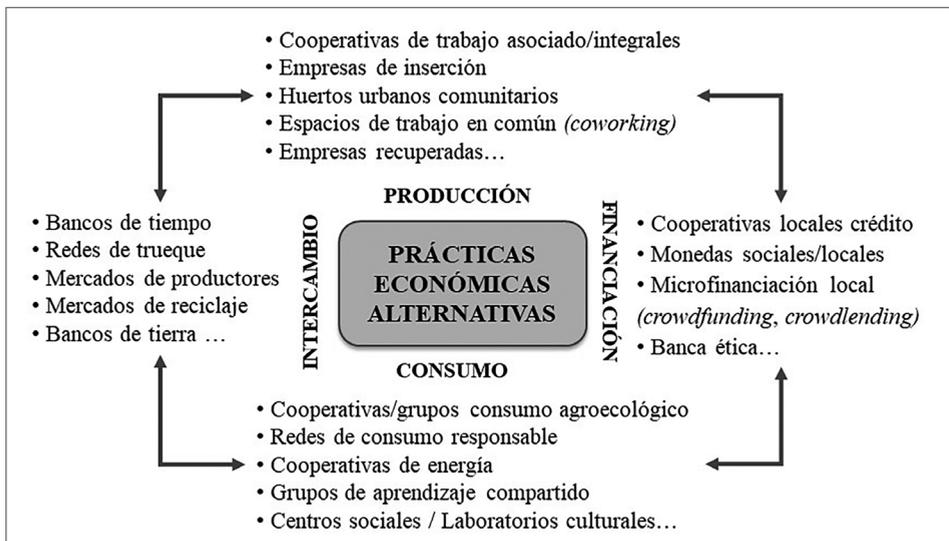
Esa búsqueda de soluciones a escala micro para transformar en profundidad el sistema económico y las relaciones sociopolíticas que lo sustentan ha dado origen a una gran cantidad de conceptos y teorizaciones que provocan cierta confusión inicial y escapan a la posibilidad de ser tratadas de forma individualizada en este libro, incluyendo la mención de los autores más representativos en cada caso. La referencia a estas *economías diversas* (Gibson-Graham, 2008) debería incluir, sin duda, a las economías social y solidaria, del bien común, popular, comunitaria, colaborativa, del procomún, heterodoxa, etc., lo que muestra que “en los periodos que se pueden calificar como de crisis, la pérdida de aliento de los anteriores modos de acción incita a la búsqueda de nuevos paradigmas” (Laville, 2015: 166). El concepto de *economía alternativa* pretende integrar, dentro de la diversidad existente, buena parte de esas iniciativas, identificando una serie de rasgos comunes que las dotan de identidad en esa búsqueda compartida de respuestas localizadas al capitalismo global (Leyshon *et al.*, 2003; Conill *et al.*, 2012; Méndez, 2015; Sánchez Hernández coord., 2019).

Se trata de un conjunto de prácticas relacionadas con la producción, el consumo, el intercambio o la financiación, que cuestionan -en mayor o menor medida según los casos- la racionalidad hegemónica impuesta por el capitalismo global, neoliberal y financiarizado. A esa lógica y los elevados costes que acarrea, hoy especialmente evidentes, se contraponen una economía moral, con valores, que aspira a *cambiar las reglas* generando actividades, empleos e ingresos compatibles con principios como la reciprocidad, la ayuda mutua, la inclusión social, o la sostenibilidad ambiental.

Con una localización principalmente urbana, pero una importancia muy desigual según la historia y las características socioeconómicas y culturales de cada ciudad, la tipología de entidades y prácticas implicadas es muy amplia. La Figura 7.3. intenta recoger buena parte de las más habituales, si bien necesitada de una adecuación a cada realidad concreta, en tanto los textos ya mencionados incluyen una caracterización de las mismas imposible de realizar aquí.

Parece indudable que una parte de estas prácticas alternativas surge de la necesidad y los implicados en ellas son personas que se sitúan en los márgenes del sistema, que buscan así acceder a un empleo y obtener unos ingresos, o bien satisfacer unas necesidades no cubiertas por el Estado ante el deterioro de los servicios públicos, una situación que se agrava tras cada una de las crisis. Esos actores están presentes, a menudo de forma transitoria, en función de la evolución del contexto económico y su presencia puede identificarse con una estrategia de supervivencia.

Figura 7.3. Tipología de prácticas económicas alternativas en ámbitos locales.



Fuente: Elaboración propia.

Pero, junto con ellos, hay que contabilizar aquellos otros que Conill *et al.* (2012) definen como *culturalmente transformadores*, ciudadanos movilizados en la construcción de una economía y una sociedad diferentes, que cuestionan la globalización neoliberal y, a menudo, forman parte de diferentes movimientos sociales, ejerciendo así un activismo que combina la protesta con la propuesta. Los

participantes en esta economía alternativa son, por tanto, heterogéneos, pero con su actuación amplían el ámbito de las economías locales y abren ventanas de oportunidad a otras formas de hacer que se demuestran viables.

Este conjunto de actores construye redes horizontales de colaboración, a menudo informales y de geometría variable, para poner en marcha sus actividades, con cierto grado de co-responsabilidad en las decisiones sobre su funcionamiento. Aunque no existe una escala prefijada de acción, la mayoría de esas redes son de ámbito local y, en ocasiones, infralocal, ubicadas en barrios específicos de las ciudades. Eso permite comprobar el valor de la proximidad espacial y los vínculos de radio corto en la transmisión de conocimiento tácito, no formalizado, y en la creación de unas relaciones de confianza indispensables para la continuidad de los proyectos, lo que no excluye el frecuente uso complementario de las redes digitales y la conexión transescalar con otras iniciativas.

Resulta imposible valorar la importancia real de unas actividades aún poco estudiadas y con perfiles muy distintos según territorios, pero entre sus principales efectos positivos suelen destacarse la creación de oportunidades para colectivos desfavorecidos, la difusión de propuestas críticas hacia el hiperconsumismo, la dinamización y resiliencia de ciudades y/o barrios, reforzando su tejido asociativo y, de este modo, el impulso de la innovación social (Méndez, 2019). Estas prácticas, basadas en la acción colectiva y el trabajo colaborativo, pueden considerarse innovadoras, en primer lugar, por sus objetivos transformadores, que ofrecen una vía de salida para la actual transición del capitalismo. Lo mismo ocurre con la renovación de formas de actividad que fueron habituales y hoy han pasado a ser marginales por no adecuarse a la lógica imperante (mercados de productores agroalimentarios de proximidad, mercados de trueque, monedas locales...), junto al desarrollo de otras que pueden considerarse más novedosas (bancos de tiempo, micromecenazgo, grupos de consumo agroecológico, centros sociales/culturales autogestionados...).

Resulta igualmente complicado hacer un balance de sus debilidades, pero algunas conclusiones a ese respecto se repiten con frecuencia. Es lo que ocurre con su dimensión a menudo insuficiente para suponer un cambio significativo de las tendencias dominantes, sus limitaciones en cuanto a recursos financieros, profesionalización de la gestión y calidad del empleo, o la periódica aparición de conductas internas no cooperativas que, junto con lo anterior, amenazan su supervivencia a largo plazo. Es innegable la frecuente dificultad de estas iniciativas para competir con la economía convencional y las poderosas corporaciones que dirigen el rumbo del capitalismo global y a eso se suma cierto escepticismo, dentro de una parte del pensamiento crítico y los movimientos sociales, que las consideran demasiado puntuales y atomizadas como para ser una vanguardia en

el camino hacia el postcapitalismo. Por ello no puede finalizarse este comentario sin señalar dos retos a los que se enfrentan estas prácticas alternativas para superar su carácter meramente testimonial.

El primero es la necesidad de sumar. Resulta indispensable reforzar la insuficiente concertación y el escaso número de alianzas supralocales entre iniciativas para avanzar con más fuerza y más lejos, reuniendo recursos económicos, intercambiando conocimiento y aumentando la capacidad de negociación con otros actores privados y públicos. Eso plantea el segundo reto, consistente en lograr una más efectiva participación en la gobernanza local y el establecimiento de vínculos con unas instituciones públicas, generalmente poco sensibles a esta realidad emergente. Hay que tener presente que en una parte de los integrantes de estas iniciativas existen reticencias hacia su vinculación con un poder político que en ocasiones ha sido *capturado* por los actores corporativos, o bien resulta demasiado burocrático u homogeneizador. Pero el rechazo de una relación clientelar no debe ignorar que otras formas de colaboración pueden suponer una aportación de los recursos necesarios para dar ese salto cualitativo que aún necesitan: creación de viveros de iniciativas sociales, cesión de espacios e inmuebles públicos, cambios en la normativa municipal que faciliten su actividad, inclusión en la contratación pública y realización de compras institucionales, difusión de actividades y promoción de eventos, etc.

En definitiva, no puede finalizarse el texto con la ingenua pretensión de responder aquí a las enormes dificultades que conllevará la transformación del capitalismo global, que ha condicionado en buena medida la evolución de nuestras sociedades desde hace décadas. Pero revitalizar las funciones del Estado para poner coto a los extremos a que nos ha conducido la desregulación de procesos y mercados promovida por el neoliberalismo, reorientando así el proceso de globalización, será un primer paso. Complementar ese nuevo marco estructural con acciones emprendidas desde los territorios, que otorguen cierto protagonismo a los actores, los recursos y las demandas locales, será un segundo pilar para esa reconstrucción. Facilitar, por último, una mayor y mejor participación de una sociedad organizada en las decisiones estratégicas, abriendo espacios para iniciativas radicalmente transformadoras, capaces de promover otra economía y una nueva cultura del territorio, puede también ayudar a que ese futuro incierto ofrezca una salida viable y deseable a estos *tiempos críticos* que justificaron iniciar este libro.

.....

El mundo no se detiene, pero existen periodos en que las transformaciones se intensifican y se aceleran, identificando momentos de transición como el actual, en los que crecen el malestar social y las inseguridades respecto al futuro. En situaciones así, se necesitan unas ciencias sociales que acepten el reto de analizar en profundidad los cambios en curso, interpretarlos y buscar respuestas coherentes y justas a las múltiples incógnitas que flotan en el ambiente. El tiempo que vivimos no tiene un destino predeterminado sino en construcción y todos estamos implicados, de uno u otro modo, en el rumbo que se adopte.

Con esa convicción, una geografía económica crítica no puede permanecer ajena a esta realidad, cómodamente instalada en sus temáticas de estudio tradicionales y en explicaciones superficiales que no aborden la raíz de los procesos en marcha y la responsabilidad de quienes los promueven. Por el contrario, se enfrenta a la difícil exigencia de hacer un diagnóstico sobre las claves de los problemas actuales del sistema capitalista, para lo que complementar el análisis de los hechos y los datos con la identificación de los actores y el peso de las estructuras subyacentes es la perspectiva que aquí se propone, identificada con algunas de las premisas del realismo crítico. Por último, frente a estudios asépticos y que se pretenden ajenos a la responsabilidad social de los investigadores, esa geografía económica crítica también será responsable de proponer al debate colectivo posibles alternativas que ayuden a superar el modelo de capitalismo global por un sistema más eficiente en lo económico, equitativo en lo social, equilibrado en lo territorial y sostenible desde el punto de vista ambiental.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- Aalbers, M. (2016). *The Financialisation of Housing: A Political Economy Approach*. Londres-Nueva York: Routledge.
- Acosta, A. (2012). "Extractivismo y neoextractivismo: dos caras de la misma maldición". En VV.AA. *Más allá del desarrollo*. Quito: Abya Yala, pp. 83-118 <<https://albertoacosta.ec/wp-content/uploads/2014/01/EXTRACTIVISMO-Y-NEOEXTRACTIVISMO.pdf>>
- Adam, B. (2003). "Reflexive modernization temporalized". *Theory, Culture & Society*, vol. 20, nº 2, pp. 59-78.
- Aglietta, M. dir. (2019). *Capitalisme. Le temps des ruptures*. París: Odile Jacob.
- Aglietta, M. Rebérioux, A. (2005). *Corporate Governance Adrift. A Critique of Shareholder Value*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Albert, M. (2016). *Vida más allá del capitalismo*. Barcelona: Icaria.
- Allende, S. (1978). "Discurso en la Asamblea General de las Naciones Unidas". En *Salvador Allende y América Latina*. Ciudad de México: Memoria Chilena. Casa de Chile en México, pp. 135-163 <<https://www.memoriachilena.gob.cl/602/w3-article-7739.html>>
- Albuquerque, F. (2004). *El enfoque del desarrollo económico local*. Buenos Aires: Organización Internacional del Trabajo <https://www.flacsoandes.edu.ec/web/imagesFTP/1251776298.area_enfoque_del.pdf>
- Altvater, E. (2014). "El Capital y el Capitaloceno". *Revista Mundo Siglo XXI*, vol. IX, nº 33, pp. 5-15 <http://www.elmaraltvater.net/articles/Altvater_Article38b.pdf>
- André, C.; Batifoulie, P. y Jansen-Ferreira, M. (2016). "Privatisation de la santé en Europe. Un outil de classification des reformes". *Documents de Travail du CEPN*, nº 2015-2, pp. 1-74 <<https://hal-univ-paris13.archives-ouvertes.fr/hal-01256505/document>>
- Angus, I. (2016). *Facing the Anthropocene. Fossil Capitalism and the Crisis of the Earth System*. Nueva York: Monthly Review Press.
- Ariño, A. y Romero, J. (2016). *La secesión de los ricos*. Barcelona: Galaxia Gutenberg.
- Arboleda, M. (2020). *Planetary Mine: Territories of Extraction Under Late Capitalism*. Nueva York: Verso.

- Archer, M. (1998). *Critical Realism. Essential Readings*. Londres: Routledge.
- Arrojo, P. (2021). *Riesgos e impactos de la mercantilización y financiarización del agua sobre los derechos humanos al agua potable y saneamiento*. Nueva York: Naciones Unidas <<https://www.ohchr.org/sites/default/files/Documents/Issues/Water/annual-reports/a-76-159-friendly-version-sp.pdf>>
- Badie, B. (2020). *Inter-socialités. Le monde n'est plus géopolitique*. París: CNRS Éditions.
- Bain & Company (2022). *Global Healthcare Private Equity and M&A. Report 2023*. Nueva York: Bain & Company <<https://www.bain.com/insights/topics/global-healthcare-private-equity-ma-report/>>
- Barata, A. (2014). "Conceber o Estado social". En R.M. do Carmo y A. Barata (orgs.). *Estado social de todos para todos*. Lisboa: Tinta da China, pp. 23-49.
- Barrera-Algarín, E. et al. (2020). "COVID-19, neoliberalismo y sistemas sanitarios en 30 países de Europa: repercusiones en el número de fallecidos". *Rev. Española de Salud Pública*, nº 94 <https://www.sanidad.gob.es/biblioPublic/publicaciones/recursos_propios/resp/_revista_cdrom/VOL94/ORIGINALES/RS94C_202010140.pdf>
- Bathelt, H. y Glückler, J. (2003). "Toward a relational economic geography". *Journal of Economic Geography*, vol. 3, nº 2, pp. 117-144 <C:/Users/34646/Downloads/relational_econ20geo.pdf>
- Bauman, Z. y Bordoni, C. (2016). *Estado de crisis*. Barcelona: Paidós.
- Bayliss, K. (2014). "The financialization of water". *Review of Radical Political Economics*, vol. 46, nº 3, pp. 292-307.
- Beck, U. (2004). *La sociedad del riesgo global*. Madrid: Siglo XXI.
- Beck, U. (2011). *Poder y contrapoder en la era global. La nueva economía política mundial*. Barcelona: Paidós.
- Bednik, A. (2016). *Extractivisme. Exploitation industrielle de la nature: logiques, conséquences, résistances*. Lyon: Le Passager Clandestin.
- Bellamy Foster, J. (2017). "La crisis del Antropoceno". *Desarrollo Humano Sostenible*, julio 2017, pp. 1-6 <<https://www.redalyc.org/journal/5350/535055132004/535055132004.pdf>>
- Benach, J. (2020). *La salud es política. Un planeta enfermo de desigualdades*. Barcelona: Icaria.
- Beucher, S. y Mare, M. (2020). "Transition(s) en question. Quelles approches géographiques de la notion de transition?". *Bulletin de l'Association de Géographes Français*, vol. 97, nº 4, pp. 383-394.

- Bhaskar, R. (1978). *A Realist Theory of Science*. Hassocks: Harvester Press.
- Bhaskar, R. (1986). *Scientific Realism and Human Emancipation*. Londres: Verso.
- Blas, J. y Farchy, J. (2022). *El mundo está en venta. La cara oculta del negocio de las materias primas*. Barcelona: Península, 3ª edición.
- Blyth, M. (2014). *Austeridad: historia de una idea peligrosa*. Barcelona: Crítica.
- Boehly, A. (2014). "Chimie: de quoi est faite votre iPhone?". *Sources Avenir*, 19 septiembre <https://www.sciencesetavenir.fr/high-tech/chimie-de-quoi-est-fait-votre-iphone_35674>
- Boltanski, L. y Chiapello, E. (2002). *El nuevo espíritu del capitalismo*. Madrid: Akal.
- Bonanno, A. (2016). "The financialization of agriculture and food in the context of the neoliberal restructuring: primary characteristics and basin contradictions". *Estudios Rurales*, vol. 5, nº 10, pp. 1-17 <<https://estudiosrurales.unq.edu.ar/index.php/ER/article/view/324>>
- BP (2022). *BP Statistical Review of World Energy 2022*. Londres: British Petroleum <<https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/energy-economics/statistical-review/bp-stats-review-2022-full-report.pdf>>
- Braga, J.C.S. y Oliveira, J.C. (2022). "Dinâmica do capitalismo financeirizado e o sistema de saúde no Brasil: reflexões sob as sombras da pandemia de COVID-19". *Cadernos de Saúde Pública*, nº 38, pp. 1-13 <<https://www.scielo.br/j/csp/a/C9Yz7cNt3GdM5wczrb74rR/?lang=pt>>
- Brenner, R. (2009). *La economía de la turbulencia global*. Madrid: Akal.
- Bringel, B. (2017). "Movimientos sociales y la nueva geopolítica de la indignación global". En B. Bringel y G. Pleyers (eds.). *Protesta e indignación global. Los movimientos sociales en el nuevo orden mundial*. Buenos Aires: CLACSO, pp. 29-36 <https://www.clacso.org.ar/libreria-latinoamericana/libro_detalle.php?id_libro=1321&pageNum_rs_libros=1&totalRows_rs_libros=1275>
- Bringel, B. (2020). "Geopolítica de la pandemia, escalas de la crisis y escenarios en disputa". *Geopolítica(s)*, nº 11, pp. 173-187 <<https://revistas.ucm.es/index.php/GEOP/article/view/69310>>
- Brunel, S. (2009). *Nourrir le monde. Vaincre la faim*. París: Larousse.
- Calvo, G.; Valero, A. y Valero, A. (2017). "Assessing maximum production peak and resource availability of non-fuel mineral resources: analyzing the influence of extractable global resources". *Resources, Conservation and Recycling*, vol. 125.

- Cañada, E. y Murray, I. eds. (2019). *Turistificación global. Perspectivas críticas en turismo*. Barcelona: Alba Sud-Icaria Editorial.
- Caravaca, I. (2022). *El gran reto de la desigualdad*. Sevilla: Observatorio de la Desigualdad en Andalucía (ODA) <<http://hdl.handle.net/10433/12623>>
- Carroué, L. (2015). *La planète financière. Capital, pouvoir, espace, territoires*. París: Armand Colin.
- Castel, R. (1997). *La metamorfosis de la cuestión social*. Barcelona: Paidós.
- Castells, M. (1997). *La era de la información. Economía, sociedad y cultura. Vol 1: La sociedad red*. Madrid: Alianza Editorial.
- Castells, M. (2009): *Comunicación y poder*. Madrid: Alianza Editorial.
- Castillo, J.J. dir. (2005). *El trabajo recobrado*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- CEO (2021). *When the market becomes deadly*. Bruselas: Corporate Europe Observatory <<https://corporateeurope.org/en/2021/01/when-market-becomes-deadly>>
- CEPAL (2022). *Repercusiones para América Latina y el Caribe de la guerra en Ucrania: ¿cómo enfrentar esta nueva crisis?* Santiago de Chile: CEPAL <<https://www.cepal.org/es/publicaciones/47912-repercusiones-america-latina-caribe-la-guerra-ucrania-como-enfrentar-esta-nueva>>
- Chalmers, A. (1982). *Qué es esa cosa llamada ciencia*. Madrid: Siglo XXI.
- Chavaigneux, C. (2018). “Le pouvoir des multinationales”. En C. Chavaigneux y M. Louis (coords.). *Le pouvoir des multinationales*. París: Presses Universitaires de France, pp. 9-24.
- Chesnais, M. (2003). “La teoría del regimen de acumulación financiarizado: contenido, alcance e interrogantes”. *Revista de Economía Crítica*, nº 1, pp. 37-72 <http://www.revistaeconomicacritica.org/sites/default/files/revistas/n1/4_teor%C3%ADa_regimen.pdf>
- Christophers, B. (2011). “Revisiting the urbanization of capital”. *Annals of the Association of the American Geographers*, vol. 101, nº 6, pp. 1347-1364.
- Clapp, J. e Isakson, S.R. (2019). *Cosechas especulativas. Financiarización, alimentación y agricultura*. Barcelona: Icaria.
- Clark, C. (1980). *Las condiciones del progreso económico*. Madrid: Alianza.
- Coe, N.M.; Dicken, P. y Hess, M. eds. (2008). “Global production networks: realizing the potential”. *Special Issue of Journal of Economic Geography*, vol. 8, nº 3, pp. 267-440.

- Coe, N.M. y Yeung, H.W.C. (2015). *Global production networks: theorizing economic development in an interconnected world*. Oxford: Oxford University Press.
- Coe, N.M. y Yeung, H.W.C. (2019). "Global production networks: mapping recent conceptual developments". *Journal of Economic Geography*, nº 19, pp. 775-801.
- Cohen, S.A. y Gössling, S. (2015). "A darker side of hypermobility". *Environment & Planning A: Economy and Space*, vol. 47, nº 8, pp. 1666-1679.
- Colville, R. (2017). *The Great Acceleration. How the World is Getting Faster, Faster*. Nueva York: Bloomsbury.
- Conill, J. et al. (2012). *Otra vida es posible. Prácticas económicas alternativas durante la crisis*. Barcelona: UOC Ediciones.
- Cordilha, A.C. (2022). "Financialisation and public health systems: a new concept to examine ongoing reforms". *Économie & Institutions*, nº 30-31, pp. 1-17 <<https://journals.openedition.org/ei/7418>>
- Costas, A. (2020). "El creciente poder de mercado de las grandes empresas". *Dossieres EsF*, nº 39, pp. 9-12 <<https://ecosfron.org/wp-content/uploads/2020/09/Dossieres-EsF-39-La-oligopolizaci%C3%B3n-de-la-econom%C3%ADa.pdf>>
- Cresswell, T. (2006). *On the Move: Mobility in the Modern Western World*. Londres: Routledge.
- Crutzen, P.J. y Stoermer, E.F. (2000). "The Anthropocene". *Global Change Newsletter*, nº 41, pp. 17-18 <<http://www.igbp.net/download/18.316f18321323470177580001401/1376383088452/NL41.pdf>>
- CSA (2010). *Principios para la inversión responsable en la agricultura y los sistemas alimentarios*. Roma: FAO <https://www.fao.org/fileadmin/templates/cfs/Docs1415/Principles/CFS_Principles_at_a_Glance_ES.pdf>
- Daher, A. (2013), "El sector inmobiliario y las crisis económicas". *EURE. Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales*, vol. 39, nº 118, pp. 47-76 <<http://www.eure.cl/index.php/eure/article/view/468/613>>
- Dallabrida, V.R. y Fernández, V.R. (2008). *Desenvolvimento territorial. Possibilidades e desafios, considerando a realidade de âmbitos espaciais periféricos*. Ijuí: Universidade de Passo Fundo-Editora Unijui.
- Daly, H.E. (1997). *Beyond Growth. The Economics of Sustainable Development*. Boston: Beacon.

- Daly, H. et al. (2019). *Decrecimiento vs. Green New Deal*. Madrid: New Left Review-Traficantes de Sueños.
- Danermark, B. et al. (2016). *Explicando la sociedad. El realismo crítico en las ciencias sociales*. San Salvador: UCA Editores.
- De Castro, J. (1955). *Geopolítica del hambre. Ensayo sobre los problemas alimentarios y demográficos del mundo*. Buenos Aires: Raigal.
- De Mattos, C. (2016). “Financiarización, valorización inmobiliaria del capital y mercantilización de la metamorfosis urbana”. *Sociologías*, vol. 18, nº 42, pp. 24-52 <<http://www.scielo.br/pdf/soc/v18n42/1517-4522-soc-18-42-00024.pdf>>
- Del Moral, L. (2013). “Crisis del capitalismo global. Desarrollo y medio ambiente”. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, vol. 59, nº 1, pp. 77-103 <[file:///C:/Users/34646/Downloads/262783-Text%20de%20l'article-355141-1-10-20130225%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/34646/Downloads/262783-Text%20de%20l'article-355141-1-10-20130225%20(2).pdf)>
- Delamotte, G. y Tellenne, C. dirs. (2021). *Géopolitique et géoéconomie du monde contemporain. Puissance et conflits*. París: La Découverte.
- Delgado, G.C. (2005): *Agua y seguridad nacional. El recurso natural frente a las guerras del futuro*. México: Random House Mondadori.
- Delgado, M. (2010), “El sistema agroalimentario globalizado: imperios alimentarios y degradación social y ecológica”. *Revista de Economía Crítica*, nº 10, pp. 32-61 <<http://revistaeconomiacritica.org/sites/default/files/revistas/n10/3.pdf>>
- Deloitte (2021). *Global Powers of Construction 2020*. Madrid: Deloitte <<https://www2.deloitte.com/ce/en/pages/real-estate/articles/global-powers-of-construction-2020.html>>
- Demichelis, L. (2015). *La religione tecno-capitalista*. Milán: Mimesis.
- Dicken, P. (2015). *Global shift. Mapping the changing contours of the world economy*. Londres: SAGE, 7ª edición.
- Dressler, N. (2020). *How Automotive Companies can Secure Short term Survival and Prepare for a Post-Coronavirus Future*. Roland Berger, 8 abril 2020 <<https://www.rolandberger.com/en/Insights/Publications/How-automotive-companies-can-secure-short-term-survival-and-prepare-for-a.html>>
- Drucker, P. (1993). *La sociedad postcapitalista*. Barcelona: Apóstrofe.
- Duménil, G. y Lévy, D. (2014), *La crisis del neoliberalismo*. Madrid: Lengua de Trapo.

- Durand, C. (2018). *El capital ficticio. Cómo las finanzas se apropian de nuestro futuro*. Barcelona: Ned Ediciones.
- Epstein, G.A. edit. (2005). *Financialization and the world economy*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Espagne, E. (2019). “Dynamiques du Capitalocène”. En M. Aglietta (dir). *Capitalisme. Le temps des ruptures*. París: Odile Jacob, pp. 411-462.
- FADSP (2022). *La privatización sanitaria de las CC.AA. Octavo informe*. Madrid: Federación de Asociaciones para la Defensa de la Sanidad Pública <<https://fadsp.es/wp-content/uploads/2022/05/PrivaCCAA2022.pdf>>
- FAO (2022). *El estado de la seguridad alimentaria y la nutrición en el mundo 2022*. Roma: FAO <<https://www.fao.org/publications/sofi/2022/es/>>
- Farha, L. (2017). *Informe de la Relatora Especial sobre una vivienda adecuada como elemento integrante del derecho a un nivel de vida adecuado y sobre el derecho de no discriminación a este respecto*. Nueva York: Naciones Unidas. Asamblea General.
- Fernández, V.R. y Aalbers, M. (2016). “Financialization and housing: between globalization and varieties of capitalism”. *Competition & Change*, vol. 20, nº 2, pp. 71-88.
- Fernández Durán, R. (2011). *La quiebra del capitalismo global: 2000-2030*. Libros en Acción- Madrid: Virus Editorial-Baladre-CGT, 2ª edición.
- Florida, R. (2002). *The rise of the creative class: and how it's transforming work, leisure, community and everyday life*. Nueva York: Basic Books.
- FMI (2022). *Global Real House Price Index 2022*. Washington D.C.: Fondo Monetario Internacional <<https://www.imf.org/external/research/housing/index.htm>>
- Forbes (2022). *The Global 2000*. Nueva York: Forbes <<https://www.forbes.com/lists/global2000/?sh=7d764e7b5ac0>>
- Foro Económico Mundial (2023). *The Global Risks Report 2023. 18th Edition*. Ginebra: World Economic Forum <<https://es.weforum.org/reports/global-risks-report-2023/>>
- Frooohar, R. (2022). *Homecoming. The Path of Prosperity in a Post-Global World*. Nueva York: Crown Publishing Group.
- Fox Gotham, K. (2009). “Creating liquidity of spatial fixity: the secondary circuit of capital and the subprime mortgage crisis” *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 33, nº 2, pp. 355-371.

- French, S.; Leyshon, A. y Thrift, N. (2009). "A very geographical crisis: the making and breaking of the 2007-2008 financial crisis". *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, nº 2, pp. 287-302.
- Friedmann, J. (1992). *Empowerment. The politics of alternative development*. Oxford: Blackwell.
- Fulconis, F. y Paché, G. (2020). "Coronavirus: un révélateur de la fragilité du système logistique mondial". *The Conversation*, 2 marzo 2020 <<https://theconversation.com/coronavirus-un-revelateur-de-la-fragilite-du-systeme-logistique-mondial-132780>>
- Gasca, J. y Olivera, PE. coords. (2022). *La ciudad en la era de la financiarización. Una geografía de la urbanización desde las inversiones inmobiliarias*. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Gibson-Graham, J.K. (2008). "Diverse economies: performative practices for other worlds". *Progress in Human Geography*, vol. 32, nº 5, pp. 613-632.
- Giddens, A. (1995). *La constitución de la sociedad*. Buenos Aires: Amorrortu Editores.
- Giddens, A. (1999). *Un mundo desbocado. Los efectos de la globalización en nuestras vidas*. Madrid: Taurus.
- Glyn, A. (2006). *Capitalism Unleashed: Finance, Globalization and Welfare*. Oxford: Oxford University Press.
- Godelier, M. dir. (1991). *Transitions et subordinations au capitalisme*. París: Éditions de la Maison des Sciences de l'Homme <<https://books.openedition.org/editionsmsmh/6229?lang=es>>
- Goff, C. (2017). *Creating good city economies in the UK*. Manchester: CLES-Friends Provident Foundation <<https://cles.org.uk/publications/creating-good-city-economies-in-the-uk/>>
- Gomart, T. (2019). *L'affolement du monde*. París: Éditions Tallandier.
- Goodair, P. y Reeves, A. (2022). "Outsourcing health-care services to the private sector and treatable mortality rates in England, 2013-20: an observational study of NHS privatization" *The Lancet Public Health*, vol. 7, pp. 638-646 <[https://www.thelancet.com/journals/lanpub/article/PIIS2468-2667\(22\)00133-5/fulltext](https://www.thelancet.com/journals/lanpub/article/PIIS2468-2667(22)00133-5/fulltext)>
- Gorz, A. (1995). *La metamorfosis del trabajo*. Madrid: Sistema.
- Graeber, D. (2012). *En deuda. Una historia alternativa de la economía*. Barcelona: Ariel.

- Gramsci, A. (1997). *Antología*. Ciudad de México: Siglo XXI, 3ª edición.
- Gudynas, E. (2009). “Diez tesis urgentes sobre el nuevo extractivismo. Contextos y demandas bajo el progresismo sudamericano actual”. En VV.AA. *Extractivismo, política y sociedad*. Quito: CAAP-CLAES <<http://www.rosalux.org.ec/pdfs/extractivismo.pdf>>
- Gudynas, E. (2021). “Los extractivismos sudamericanos hoy. Permanencias y cambios entre el estallido social y la pandemia”. En C. Alister et al. (eds.). *Cuestionamiento al modelo extractivista neoliberal desde el Sur. Capitalismo, territorios y resistencias*. Santiago de Chile: Ariadna Ediciones, pp. 25-49 <<https://books.openedition.org/ariadnaediciones/11775?lang=es>>
- Guénette, J.D. et al. (2022). *Implications of the War in Ukraine for the Global Economy*. Washington D.C.: Banco Mundial <<https://thedocs.worldbank.org/en/doc/5d903e848db1d1b83e0ec8f744e55570-0350012021/related/Implications-of-the-War-in-Ukraine-for-the-Global-Economy.pdf>>
- Hall, S. (2018). *Global Finance. Places, Spaces and People*. Los Ángeles: Sage.
- Hard, M. y Negri, A. (2002). *Imperio*. Barcelona: Paidós.
- Harvey, D. (1985). *The urbanization of capital: studies in the history and theory of capitalist urbanization*. Oxford: Blackwell.
- Harvey, D. (1998). *La condición de la posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Harvey, D. (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid: Akal.
- Harvey, D. (2004). *El nuevo imperialismo*. Madrid: Akal.
- Heinberg, R. (2009). *Blackout. Coal, climate and the last energy crisis*. Gabriola: New Society Publishers.
- Heinberg, R. (2014). *El final del crecimiento*. Madrid: El Viejo Topo.
- Hirschman, A. (1991). *The Rethoric of Reaction. Perversity, Futility, Jeopardy*. Nueva York: The Belknap Press.
- Hobsbawm, E. (2000): *Historia del siglo XX*. Barcelona: Crítica.
- Holloway, J. (2011). *Agrietar el capitalismo. El hacer contra el trabajo*. Madrid: El Viejo Topo.
- Holloway, J. (2002). *Cambiar el mundo sin tomar el poder*. Santiago de Chile: Lom Ediciones.
- Hunter, B.M. y Murray, S.F. (2019). “Deconstructing the financialization of health-care”. *Development & Change*, vol. 50, nº 5, pp. 1263-1287 <<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/dech.12517>>

- Hymer, S. (1982). *La compañía multinacional. Un enfoque radical*. Madrid: Blume Ediciones.
- Innerarity, D. y Solana, J. (2011). *La humanidad amenazada: gobernar los riesgos globales*. Barcelona: Paidós.
- International Resource Panel (2022). *Global Material Flows Database*. Nairobi: United Nations Environment Programme <<https://www.resourcepanel.org/global-material-flows-database>>
- IPBES (2019). *The global assessment report on biodiversity and ecosystem services*. Bonn: IPBES <<https://ipbes.net/global-assessment>>
- Irrarrazábal, F. (2021). “Los extractivismos más allá del territorio: una lectura a las relaciones socioespaciales de la industria del gas natural en Perú”. *Scripta Nova*, vol. 25, nº 3, pp. 55-77 <<https://revistes.ub.edu/index.php/ScriptaNova/article/view/32223>>
- Jackson, T. (2017). *Prosperity without Growth: Foundations for the Economy of Tomorrow*. Londres: Routledge, 2ª edición.
- Jones, B. y Nisbel, P. (2011). “Shareholder value versus stakeholders values: CSR and financialization in global food firms”. *Socio-Economic Review*, vol. 9, nº 2, pp. 287-34.
- Kaldor, M. (2005). *La sociedad civil global. Una respuesta a la guerra*. Barcelona: Tusquets.
- Kallis, G.; Paulson, D.; D’Alisa, G. y Demarías, F. (2020). *The Case for Degrowth*. Nueva York: Polity.
- Kaplan, R.D. (2001). *La anarquía que viene. La destrucción de los sueños de la posguerra fría*. Barcelona: Ediciones B.
- Keane, J. (1998). *Civil society: old images, new visions*. Cambridge: Polity Press.
- Kindleberger, C.P. y Aliber, R.Z. (2012). *Manías, pánicos y cracs. Historia de las crisis financieras*. Barcelona: Ariel.
- Klare, M.T. (2003). *Guerras por los recursos. El futuro escenario del conflicto global*. Barcelona: Ediciones Urano.
- Klein, J.L. y D. Harrison eds. (2007). *L’innovation sociale. Émergence et effets sur la transformation des sociétés*. Montreal: Presses de l’Université du Québec.
- Knight Frank (2022). *Global Residential Cities Index 2022*. Londres : Knight Frank <<https://www.knightfrank.com/research/report-library/global-residential-cities-index-q3-2022-9617.aspx>>
- KPMG (2022). *Six key trends impacting global supply chains in 2022. From logistics disruption to workforce and labour*. Nueva York : KPMG <<https://kpmg>.

[com/xx/en/home/_insights/2021/12/six-key-trends-impacting-global-supply-chains-in-2022.html](https://www.economic-intelligence.com/xx/en/home/_insights/2021/12/six-key-trends-impacting-global-supply-chains-in-2022.html)>

- Krippner, G.R. (2011). *Capitalizing on Crisis : The Political Origins of the Rise of Finance*. Boston : Harvard University Press.
- Krugman, P. (2009). *El retorno de la economía de la depresión y la crisis actual*. Barcelona: Crítica.
- Laïdi, Z. (1997). *Un mundo sin sentido*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Lapavistas, C. (2016). *Beneficios sin producción. Cómo nos explotan las finanzas*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Latouche, S. (2009). *La apuesta por el decrecimiento ¿Cómo salir del imaginario dominante?* Barcelona: Icaria.
- Latouche, S. y Harpagès, D. (2011). *La hora del decrecimiento*. Barcelona: Ediciones Octaedro.
- Laval, C. y P. Dardot. (2013). *La nueva razón del mundo. Ensayo sobre la sociedad neoliberal*. Barcelona: Gedisa.
- Laval, C. y Dardot, P. (2014). *Común. Ensayo sobre la revolución en el siglo XXI*. Barcelona: Gedisa.
- Laville, J.L. (2015). *Asociarse para el bien común*. Barcelona: Icaria.
- Lefebvre, H. (2013). *La producción del espacio*. Madrid: Capital Swing.
- Leyshon, A.; Lee, R.; Williams, C. eds. (2003). *Alternative economic spaces*. Londres: Sage.
- López Alós, J. (2019). *Crítica de la razón precaria*. Madrid: Catarata.
- López García, D. (2015). *Producir alimentos, reproducir comunidad*. Madrid: Libros en Acción.
- Lynn, B. (2021). *Cornered. The new monopoly capitalism and the economics of destruction*. Nueva York: New Publisher.
- Lledó, E. (1992). *El surco del tiempo*. Barcelona: Crítica.
- Mackinnon, D. (2012). "Beyond strategic couplin: re-assessing the firm-region nexus in global production networks". *Journal of Economic Geography*, nº 12, pp. 227-245.
- Mackinnon, D. y Cumbers, A. (2014). *Introduction to Economic Geography. Globalization, Uneven Development and Place*. Londres-Nueva York: Routledge, 2ª edición.

- Madden, D. y Marcuse, P. (2018). *En defensa de la vivienda*. Madrid: Capitán Swing.
- Mahnkopf, B. (2019). "Geopolítica en el Capitaloceno". *Papeles de Relaciones Ecosociales y Cambio Global*, nº 146, pp. 35-45 <https://www.fuhem.es/papeles_articulo/geopolitica-en-el-capitaloceno/>
- Marazzi, C. (2009). "La violencia del capitalismo financiero". En A. Fumagalli et al. *La gran crisis de la economía global*. Madrid: Traficantes de Sueños, pp. 21-61.
- March, H. (2021). "La financiarización del sector del agua. *Oikonomics*, nº 16, pp. 1-6 <<https://oikonomics.uoc.edu/divulgacio/oikonomics/es/numero16/dossier/hmarch.html>>
- Marcu, S. (2021). *Geopolítica de Rusia y Europa Oriental*. Madrid: Síntesis.
- Martin, R. et al. (2018). "Globalization at a critical conjuncture?". *Cambridge Journal of Regions Economy and Society*, nº 11, pp. 3-16.
- Martín Roda, E.M. (2021). *Geopolítica de los recursos energéticos*. Madrid: Síntesis.
- Mason, P. (2016). *Postcapitalismo. Hacia un nuevo futuro*. Barcelona: Paidós.
- Mazzucato, M. (2021). *No desaprovechemos esta crisis*. Barcelona: Galaxia Gutenberg.
- McInroy, N. (2018). "Wealth for all: building new local economies". *Local Economy*, vol. 33, nº 6, pp. 1-10 <<https://cles.org.uk/wp-content/uploads/2018/10/Wealth-for-all-Building-new-local-economies.pdf>>
- McMichael, P. (2009). "A food regime análisis of the world food crisis". *Agriculture and Human Values*, nº 26, pp. 281-295.
- McNeill, J.R. y Engelke, P. (2016). *The Great Acceleration. An Environmental History of the Anthropocene since 1945*. Boston: Harvard University Press.
- Meadows, D. (2022). *Pensar en sistemas*. Madrid: Capitán Swing.
- Meadows, D.H.; Meadows, D.L.; Randers, J. y Behrens, W.W. (1972). *The Limits to Growth*. Nueva York: Universe Books.
- Meadows, D.; Meadows, D. y Randers, J. (2002). *The Limits to Growth, the 30-Year Update*. Nueva York: Routledge.
- Meadows, D.; Meadows, D. y Randers, J. (2022). *Les limites à la croissance (dans un monde fini)*. París: L'Écopoche.
- Méndez, R. (1997). *Geografía económica. La lógica espacial del capitalismo global*. Barcelona: Ariel.

- Méndez, R. (2015). "Redes de colaboración y economía alternativa para la resiliencia urbana: una agenda de investigación". *Biblio3W. Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales*, 25 noviembre 2015 <<http://www.ub.edu/geocrit/b3w-1139.pdf>>
- Méndez, R. (2018). *La telaraña financiera. Una geografía de la financiarización y sus crisis*. Santiago de Chile-Barcelona: RIL Editores <[https:// estudiosurbanos.uc.cl/wp-content/uploads/2020/01/9789560105820-Me%CC%81n-dez-2018-La-telaran%CC%83a-financiera.pdf](https://estudiosurbanos.uc.cl/wp-content/uploads/2020/01/9789560105820-Me%CC%81n-dez-2018-La-telaran%CC%83a-financiera.pdf)>
- Méndez, R. (2019). *Ciudades en venta. Estrategias financieras y nuevo ciclo inmobiliario en España*. Valencia: Publicacions Universitat de València.
- Méndez, R. (2021). *Sitiados por la pandemia. Del colapso a la reconstrucción: una geografía*. Madrid: REVIVES, 2ª edición <<http://revives.es/publicaciones/sitiados-por-la-pandemia-2a-edicion/>>
- Michellini, J.J. edit. (2019). *La metrópolis creativa. Innovaciones sociales en América Latina y el sur de Europa*. Madrid: Cátedra.
- Milanovic, B. (2019). *Le capitalisme sans rival. L'avenir du système qui domine le monde*. París: La Découverte.
- Molano, F. (2020). *Capitalismo y pandemias*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Molinuevo, D.; Foti, K. y Kruse, F. (2017). *Delivering hospital services: a greater role for the private sector?* Luxemburgo: Eurofound <https://www.eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef_publication/field_ef_document/ef1653en.pdf>
- Montagné-Vilette, S. (2008). "La géographie économique à l'épreuve de la mondialisation". *Géographie, Économie, Société*, vol. 10, pp. 451-468 <<https://www.cairn.info/revue-geographie-economie-societe-2008-4-page-451.htm>>
- Moore, A. (2016). *Anthropocene or Capitalocene? Nature, History and the Crisis of Capitalism*. Nueva York: PM Press.
- Moore, A. (2017). "The Capitalocene. Part I: On the nature and origins of our ecological crisis". *The Journal of Peasant Studies*, vol. 44, nº 3, pp. 594-630.
- Moore, A. (2018). "The Capitalocene. Part II: Accumulation by appropriation and the centrality of unpaid work/energy". *The Journal of Peasant Studies*, vol. 45, nº 2, pp. 237-279.
- Moore, J.W. (2020). *El capitalismo en la trama de la vida. Ecología y acumulación de capital*. Madrid: Traficantes de Sueños.

- Moretti, E. (2013). *La nuova geografia del lavoro*. Milán: Mondadori.
- Morin, F. (2015). *L'hydre mondiale. L'oligopole bancaire*. Québec: Lux Éditeur.
- Moulaert, F. et al. 2005. "Toward alternative model(s) of local innovation". *Urban Studies*, vol. 42, n. 11, 1969-1990.
- Naím, M. (2022). *La revancha de los poderosos*. Barcelona: Debate.
- Naredo, J.M. (2010). *Raíces económicas del deterioro ecológico y social: más allá de los dogmas*. Madrid: Siglo XXI, 2ª edición.
- Noguera, J. (edit.). 2016. *La visión territorial y sostenible del desarrollo local. Una perspectiva multidisciplinar*. Valencia: Publicacions Universitat de València-SEBRAE, 2 volúmenes.
- OCDE (2009). *The Bioeconomy to 2030. Designing a Policy Agenda*. París: OCDE <https://www.oecd-ilibrary.org/economics/the-bioeconomy-to-2030_9789264056886-en>
- OCDE (2013). *Économies interconnectées. Comment tirer parti des chaînes de valeur mondiales. Rapport de synthèse*. OCDE, París <<https://www.oecd.org/fr/sti/ind/economies-interconnectees-CVM-synthese.pdf>>
- Ohmae, K. (1990). *El poder de la Tríada*. McGraw Hill, México D.F.
- Ontiveros, E. (2019). *Excesos. Amenazas a la prosperidad global*. Barcelona: Planeta.
- Ortiz, S. (2015). *Un espacio cooperativo. Soberanía alimentaria y solidaridad internacionalista campesina*. Barcelona: Icaria.
- Ouma, S. (2016). "From financialization to operations of capital: historiazng and disentangling the finance-farmland nexus" *Geoforum*, nº 72, pp. 82-93.
- Oxfam (2015). *Extreme Carbon Inequality*. Oxfam Internacional, diciembre 2015 <https://www-cdn.oxfam.org/s3fs-public/file_attachments/mb-extreme-carbon-inequality-021215-en.pdf>
- Padilla, J. y Gullón, P. (2020). *Epidemiocracia*. Madrid: Capitán Swing.
- Palomo, A. (2022). *Apogeo y declive de la globalización*. Madrid: Catarata.
- Patomaki, H. (2019). "Crisis of globalisation: from its causes to emancipation". En *The Crisis of Globalization*. Berlín: Social Europe Publishing, pp. 3-8 <<https://www.socialeurope.eu/wp-content/uploads/2019/03/The-Crisis-of-Globalisation-final.pdf>>
- Pech, T. y Padis, M.O. (2004). *Les multinationales du coeur. Les ONG, la politique et le marché*. París: Éditions du Seuil.
- Pegoraro, D.; De Propriis, L. y Chidlow, A. (2020). "De-globalisation, value chains and reshoring". En L. De Propriis y D. Bailey (eds.). *Industry 4.0 and Regional Transformation*. Londres: Routledge, cap. 9, pp. 1-14.

- Pike, A.; Rodríguez-Pose, A. y Tomaney, J. (2011). *Desarrollo local y regional*. Valencia: Publicacions Universitat de València.
- Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. Madrid: Fondo de Cultura Económica.
- Pitron, G. (2019). *La guerra de los metales raros*. Barcelona: Península.
- Pollin, R. (2019). "Decrecimiento vs. Green New Deal verde. En H. Daly *et al.* (2019). *Decrecimiento vs. Green New Deal*. Madrid: New Left Review-Traficantes de Sueños, pp. 89-118.
- Porter, M. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Buenos Aires: Vergara.
- Quammen, D. (2020). *Contagio*. Barcelona: Debate.
- Ramonet, I. (1997). *Un mundo sin rumbo: la crisis de fin de siglo*. Madrid: Debate.
- Raworth, K. (2018). *Economía rosquilla: 7 maneras de pensar la economía del siglo XXI*. Barcelona: Paidós.
- Rifkin, J. (2019). *El Green New Deal global*. Barcelona: Paidós.
- Robinson, W.I. (2013). *Una teoría del capitalismo global*. Ciudad de México: Siglo XXI.
- Robinson, W.I. (2021). *El capitalismo global y la crisis de la humanidad*. Ciudad de México: Siglo XXI.
- Rodrick, D. (2012). *La paradoja de la globalización. La democracia y el futuro de la economía mundial*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Rolnick, R. (2018). *La guerra de los lugares. La colonización de la tierra y la vivienda en la era de las finanzas*. Barcelona: Descontrol.
- Rosa, H. (2016). *Alienación y aceleración. Hacia una teoría crítica de la temporalidad en la modernidad tardía*. Buenos Aires: Katz Editores.
- Rosa, H. y Scheuerman, W. eds. (2009). *High-Speed Society. Social Acceleration, Power and Modernity*. Pennsylvania: Pennsylvania State University.
- Rosenau, J. (1990). *Turbulence in world politics*. Princeton: Princeton University Press.
- Saito, K. (2022). *El capital en la era del Antropoceno*. Barcelona: Penguin Random House.
- Sánchez Hernández, J.L. (2009). "Redes alimentarias alternativas: concepto, tipología y adaptación a la realidad española". *Boletín de la Asociación Española de Geografía*, nº 49, pp. 185-207. <<https://bage.age-geografia.es/ojs/index.php/bage/article/view/781>>

- Sánchez Hernández, J.L. coord. (2019). *Espacios y prácticas económicas alternativas en las ciudades españolas*. Madrid: Aranzadi Thomson Reuters.
- Sánchez Moral, S.; Salom, J. y Yacamán, C. eds. (2021). *Estrategias, espacios y redes para la innovación urbana*. Madrid: Catarata.
- Santana, P. (2014). *Introdução à geografia da saúde. Território, saúde e bem-estar*. Coimbra: Imprensa da Universidade de Coimbra <<http://books.uc.pt/book?book=569>>
- Sassen, S. (2007). *Una sociología de la globalización*. Buenos Aires: Katz Editores.
- Sayer, A. (2000). *Realism and Social Science*. Londres: Sage.
- Scheffler, R.M.; Alexander, L.M. y Godwin, J.R. (2021). *Soaring Private Equity Investment in the Healthcare Sector: Consolidation Accelerated, Competition Undermined and Patients at Risk*. Washington D.C.: American Antitrust Institute.
- Schulz, J.S. (2021). "Crisis sistémica del orden mundial, transición hegemónica y nuevos actores en el escenario mundial". *Cuadernos de Nuestra América*, nº 3, pp. 34-50 <https://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.14066/pr.14066.pdf>
- Sennet, R. (2000). *La corrosión del carácter. Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*. Barcelona: Anagrama.
- Serfati, C. (2008). "Financial dimensions of transnational corporations, global value chain and technological innovation". *Journal of Innovation Economics & Management*, nº 2, pp. 35-61 <<https://www.cairn.info/revue-journal-of-innovation-economics-2008-2-page-35.htm>>
- Shelley, M. y Urry, J. (2006). "The new mobilities paradigm". *Environment and Planning A*, vol. 38, pp. 207-236.
- Singh, Y. et al. (2022). "Geographic variation in private equity penetration across selected office-based physician specialties in the US". *JAMA Health Forum*, vol. 3, nº 4, pp. 1-4 <[file:///C:/Users/34646/Downloads/singh_2022_id_220007_1650560465.4656%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/34646/Downloads/singh_2022_id_220007_1650560465.4656%20(1).pdf)>
- Srenicek, N. y Williams, A. (2016). *Inventar el futuro: postcapitalismo y un mundo sin trabajo*. Barcelona: Malpaso.
- Standing, G. (2013). *El precariado. Una nueva clase social*. Madrid: Pasado y Presente.
- Stiglitz, J. (2002). *El malestar en la globalización*. Madrid: Taurus.
- Stiglitz, J. (2020). *Capitalismo progresista. La respuesta a la era del malestar*. Madrid: Taurus

- Storper, M. y Walker, R. (1989). *The capitalist imperative. Territory, technology and industrial growth*. Nueva York: Basil Blackwell.
- Svampa, M. (2012). “Extractivismo neodesarrollista y movimientos sociales. ¿Un giro ecoterritorial hacia nuevas alternativas?” En VV.AA. *Más allá del desarrollo*. Quito: Abya Yala, pp. 185-218 <http://www.rosalux.org.mx/docs/Mas_alla_del_desarrollo.pdf>
- Svampa, M. (2013) “*Consenso de los commodities* y lenguajes de valoración en América Latina”. *Nueva Sociedad*, nº 244, pp. 30-46 <<https://nuso.org/articulo/consenso-de-los-commodities-y-lenguajes-de-valoracion-en-america-latina/>>
- Taleb, N. (2011). *El cisne negro. El impacto de lo altamente improbable*. Barcelona: Paidós.
- Taylor, P.J. (1994). *Geografía política. Economía mundo, estado-nación y localidad*. Madrid: Trama Editorial.
- Tepper, J. (2020). *El mito del capitalismo. Los monopolios y la muerte de la competencia*. Barcelona: Roca Editorial.
- Theodore, N.; Peck, J. y Brenner, N. (2009). “Urbanismo neoliberal: la ciudad y el imperio de los mercados”. *Temas Sociales*, nº 66, pp. 1-12 <file:///C:/Users/34646/Downloads/2009_Urbanismo_neoliberal.pdf>
- Todorov, T. (2003). *Le nouveau desordre mondial*. París : Robert Laffont.
- Tooze, A. (2018). *Crash. Cómo una década de crisis financieras ha cambiado el mundo*. Barcelona: Crítica.
- Tooze, A. (2021). *El apagón. Cómo el coronavirus sacudió la economía mundial*. Barcelona: Crítica.
- Torres, J. (2020). *Coronavirus y economía*. Sevilla, 5ª edición <<https://www.amazon.es/Coronavirus-Econom%C3%ADa-Quinta-edici%C3%B3n-mayo-ebook/dp/B086PSW3CD?asin=B086PSW3CD&revisionId=cbec2667&format=1&depth=1>>
- Turiel, A. (2022). *Petrocalipsis. Crisis energética global y cómo (no) la vamos a solucionar*. Madrid: Alfabeto Editorial, 9ª edición.
- Turner & Townsend (2022). *International Construction Market Survey 2022*. Leeds: Turner & Townsend <<https://www.turnerandtowntsend.com/en/perspectives/international-construction-market-survey-2022/>>
- Turzi, M. (2017). *Todo lo que necesitás saber sobre el (des)orden mundial*. Buenos Aires: Paidós.

- UNCTAD (2021). *State of Commodity Dependence*. Ginebra: UNCTAD <https://unctad.org/system/files/official-document/ditccom2021d2_en.pdf>
- Urry, J. (2005). "Les systèmes de la mobilité". *Cahiers Internationaux de Sociologie*, nº 118, pp. 23-35 <<https://www.cairn.info/revue-cahiers-internationaux-de-sociologie-2005-1-page-23.htm>>
- Urry, J. (2017). *Offshore. La deslocalización de la riqueza*. Capitán Swing, Madrid.
- Valero, A.; Valero, A. y Calvo, G. (2021). *Thanatia. Límites materiales de la transición energética*. Zaragoza: Prensas de la Universidad de Zaragoza.
- Valoral Advisors (2022). *Investing in the pillars of global agriculture*. Valoral Advisors, mayo 2022 <<https://www.valoral.com/wp-content/uploads/Valoral-Investing-in-the-Pillars-of-Global-Agriculture-May-2022.pdf>>
- Van der Ploeg, J.D. (2010). *Nuevos campesinos. Campesinos e imperios alimentarios*. Barcelona: Icaria.
- Vázquez Barquero, A. (1999). *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*. Madrid: Pirámide.
- Vivas, E. (2017). *El negocio de la comida*. Barcelona: Icaria.
- Wackernagel, M. et al. (1997). *Ecological Footprints of Nations: How Much Nature Do They Use?* Xalapa: Centro de Estudios para la Sustentabilidad.
- Wackernagel, M. et al. (2002). "Tracking the ecological overshoot of the human economy". *Proceedings of the Academy of Science*, nº 14, pp. 9266-9271.
- Wallerstein, I. (1979). *El moderno sistema mundial. Volumen I*, Madrid: Siglo XXI.
- Whyte, D. (2020). *Ecocidio. Acabemos con la corporación antes de que nos mate*. Manresa: Edicions Bellaterra.
- WTW (2021). *The world's largest 500 asset managers 2021*. Arlington: Willis Towers Watson <<https://www.wtwco.com/en-CA/News/2022/10/top-500-asset-managers-reach-new-us-dollar-131-trillion-record>>
- WWF (2022). *Informe Planeta Vivo 2022*. Gland: WWF International <https://wwfes.awsassets.panda.org/downloads/descarga_informe_planeta_vivo_2022.pdf>
- Zakaria, F. (2021). *Diez lecciones para el mundo de la postpandemia*. Barcelona: Paidós.
- Zetino, M. (2016). "Prólogo". En B. Danermark et al. *Explicando la sociedad. El realismo crítico en las ciencias sociales*. San Salvador: UCA Editores, pp. 5-14.
- Ziegler, J. (2004). *Los nuevos amos del mundo*. Barcelona: Ediciones Destino.

El primer cuarto del siglo XXI puede considerarse un periodo crítico, sometido a grandes tensiones y transformaciones, que han afectado de forma negativa tanto a nuestra vida personal como colectiva. La sucesión de crisis con origen diverso mostró la elevada vulnerabilidad del sistema económico, así como de amplios sectores sociales y territorios, poniendo a prueba la eficacia de unas políticas públicas más orientadas a solucionar problemas urgentes que a enfrentar transformaciones de carácter estructural y más largo plazo.

El libro plantea que asistimos a un periodo de transición, resultado de las rupturas que se producen en un modelo de capitalismo global, neoliberal y financiarizado, que se convirtió en hegemónico hace aproximadamente cuatro décadas y que ahora provoca riesgos económicos crecientes, elevados costes sociales vinculados a una desigualdad en ascenso, junto a un inaceptable deterioro ambiental. Sus diferentes capítulos analizan algunos de los principales problemas de fondo de ese capitalismo global -que las crisis no provocan, pero sí descubren- así como la aparición de nuevas geografías, finalizando con algunas propuestas para construir un sistema más eficiente, justo y sostenible.

