

Sociedad del conocimiento y gobernanza de las redes globales emergentes del mercado y empresariales

José Guadalupe Vargas Hernández*

Resumen

Este trabajo tiene por objetivo analizar la gobernanza de las redes globales del mercado y las empresas, el Estado —red, la sociedad — red emergente de la sociedad del conocimiento y los procesos de globalización económica. Como consecuencia de las redes globales se desarrollan las redes globales empresariales y se consideran sus implicaciones en el desarrollo económico y social.

Abstract

This paper is aimed to analyze the governance of market and firms global networks, the State network, the emerging network knowledge society and the process of economic globalization. As a consequence of global networks, firms global networks are developed and their implications are considered on economic and social development.

Palabras clave: gobernabilidad, gobernanza, redes globales, redes del mercado, sociedad del conocimiento

Introducción: Complejidad de las redes globales y sociedad del conocimiento

Los procesos de globalización se presentan como redes de integración geoeconómica y geopolítica del capital en varias vertientes, como la económica, la cultural, la social y, en menor grado la política, etc., pero es la vertiente comercial es el criterio más dominante.

* Instituto Tecnológico de Ciudad Guzmán. Ciudad Guzmán, Jalisco, 49000, México. Telefax: +62 341 41 33116. Dirección electrónica: jgwho811@yahoo.com. Investigador asociado del Institute of Urban and Regional Studies, University of California at Berkeley. Profesor investigador miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Investigador del Sistema Nacional de Institutos Tecnológicos adscrito al Tecnológico de Ciudad Guzmán y del Centro Universitario del Sur de la Universidad de Guadalajara. Doctor en Economía por Keele University, doctor en Administración Pública por Columbia State University, y maestro en Administración por la Pacific States University. Ha publicado más de 70 trabajos.

La creciente complejidad en los medios ambientes que enfrentan las organizaciones provoca estructuras internas crecientemente diferenciadas, tales como las estructuras de redes para compartir diferentes tipos de información, datos, conocimientos y activos. El funcionamiento de cualquier parte de la estructura se entiende en función de las demás partes. La descentralización tiende a la desaparición progresiva de las fronteras entre la complejidad y la interdependencia de lo público y lo privado.

Las organizaciones sin fronteras contribuyen con funciones complementarias a la cadena de valor con el apoyo de sistemas de comunicación e intercambio de datos electrónicos. Este arreglo cuestiona a los académicos convencionales si la organización es la unidad de estudio. La red dinámica es capaz de reciclar el conocimiento crítico y los activos humanos para enfrentar las condiciones prevalecientes de turbulencia e hipercompetitividad. La flexibilidad de una combinación dinámica de recursos tiene lugar dentro de las fronteras formales de las organizaciones y entre estas fronteras. Las redes involucran una inversión en las relaciones, un sentido de beneficio mutuo, un nivel de confianza y un nivel de coordinación.

Las tecnologías de la información y la comunicación ofrecen los medios para la difusión y asimilación de la información mediante estructuras interactivas que facilitan el diálogo, las nuevas alianzas, las redes interpersonales e interorganizacionales. Las redes dan voz a las personas y les permiten su transformación de meros recipientes de información a proveedores de información y proveedores de decisiones. Las tecnologías de la información y la comunicación contribuyen a afirmar y mantener lazos emocionales y de identificación entre los diferentes actores políticos mediante redes de interacción que legitiman la transmovilización política. Además, facilitan los contactos interactivos entre las diversas redes con heterogéneos enclaves culturales y las movilizan a la acción colectiva.

El conocimiento en redes se adquiere por transferencia del conocimiento desde cualquier lugar donde éste exista y mantiene una actualización en función de tecnologías e innovación avanzadas. El conocimiento en redes puede compartir soluciones para atacar problemas de desigualdad, degradación del medio ambiente, injusticias, etc., con lo cual se lograría un mejor desarrollo económico y humano.

El conocimiento basado en redes fortalece la conexión inherente entre acceso de información, democracia, derechos humanos, protección del medio ambiente y desarrollo sustentable, mediante la provisión útil de información para la solu-

ción de problemas, alienta la participación comunitaria para una mejor organización de intervenciones del desarrollo y para mejorar las relaciones entre varios grupos de interés para el desarrollo (Nath, 2000).

El conocimiento como materia prima tiene un efecto multiplicador en la competitividad como resultado de la organización del trabajo en red, y se genera la economía informacional centrada en el conocimiento como una nueva forma de producción que atraviesa todos los sectores económicos.

La organización en red resuelve en parte los problemas que plantea el aumento del conocimiento acerca del desarrollo y crea poder en las comunidades locales mediante el involucramiento de las personas y una mayor penetración geográfica para resolver sus problemas de desarrollo sustentable. La organización como una red de mentes distribuidas, donde la autoridad, el poder, la responsabilidad y los recursos son descentralizados en equipos de unidades semiautónomas que consisten de *staff* semiautónomo, profesional y conocedor. Mecanismos de autoridad tienen la capacidad de proveer dirección genérica que ni el mercado ni las redes son capaces de proveer más allá de la autodirección e implementación de sus propias acciones.

La sociedad del conocimiento se fundamenta en la flexibilidad de los flujos que proporcionan las redes locales, nacionales y globales.

La economía global se caracteriza por una compleja y creciente división internacional del trabajo que crea interdependencias extendidas y cuyas conexiones remotas en las cadenas de producción resultan ser cruciales porque tienen que sostenerse entre actores que ni siquiera se conocen. Las organizaciones internacionales tienden a ser dominadas por pequeñas redes de profesionales que modifican las reglas informales y las prácticas. Productores, distribuidores y consumidores convergen bajo una nueva división internacional del trabajo en que es fundamental la propiedad intelectual o del conocimiento que se desvanece en las redes compartidas, pero que constituye la base de la formación de capital humano.

Los sistemas de producción nacional se fragmentan, y los sectores que no se integran a las cadenas de producción internacional en los circuitos de la globalización económica desaparecen. A menos que se regulen estas cadenas de relaciones creadas por la división internacional del trabajo, los efectos esperados en las economías nacionales y locales pueden ser más desproporcionados que el desorden inicial, debido a que el factor trabajo tiende a localizarse, mientras que el capital se globaliza.

De acuerdo con Wallerstein (1998), las relaciones económicas del centro con los países semiperiféricos y periféricos dependen de tres factores estratégicos: el grado en que sus industrias sean importantes o fundamentales para el funcionamiento de las cadenas de mercancías clave, el grado en que los países sean importantes o esenciales para sostener un nivel de demanda efectiva para los sectores de producción más rentables, y el grado en que los países sean importantes en decisiones estratégicas (localización, poderío militar, materias primas, etcétera).

La arquitectura de la economía global se fundamenta en una red interactiva que forma un sistema de varios niveles interrelacionados para dar respuesta a los crecientes imperativos de una economía más globalizada, se requiere el desarrollo de potencialidades locales y regionales y de sistemas de cooperación en las localizaciones intrarregionales. Además la formación de redes horizontales de coordinación y cooperación entre municipalidades tanto en programas generales como en programas sectoriales. La lógica sectorial referida a la relación dialéctica entre lo global y lo sectorial.

Governance y gobernabilidad de las redes globales

Inicialmente el término *governance* fue utilizado como *governing* o proceso de gobernar a través de las organizaciones de gobernación, y ha derivado en el concepto de un nuevo estilo de gobierno, distinto del modelo de control jerárquico y caracterizado por un mayor grado de cooperación y por la interacción entre el Estado y los actores no estatales al interior de redes decisionales mixtas entre lo público y lo privado.

Gobernanza es la capacidad financiera y administrativa para implementar las decisiones políticas. Esta “gobernanza” hace referencia al pluralismo de actores, a la multiplicidad de ámbitos institucionales, a los medios formales e informales de interacción entre los sectores público y privado, a las complejas relaciones de interdependencia entre niveles de gobierno y a la movilización de redes organizacionales que se dan en torno a las políticas públicas (Rhodes, 1997).

Para Mayntz (2000), el término *governance* significa un “nuevo estilo de gobierno, distinto del modelo de control jerárquico y caracterizado por un mayor grado de cooperación y por la interacción entre el Estado y los actores no estatales al interior de redes decisionales mixtas entre lo público y lo privado”. El concepto de *governance* se entiende, según Prats (2001), como las “instituciones y reglas que

fijan los límites y los incentivos para la constitución y funcionamiento de redes interdependientes de actores (gubernamentales, del sector privado y de la sociedad civil)”. *Governance* es una forma de gestionar la estructuración del régimen para alcanzar una mayor legitimidad en las acciones políticas del gobierno y del Estado, así como de los diferentes actores de la sociedad civil.

Governance es un producto conformado por redes intra e interorganizacionales que implica los fenómenos de la co-dirección y la co-gestión bajo mecanismos de responsabilidad, transparencia y rendición de cuentas instrumentadas mediante el diseño de estructuras de *governance* inclusivas y supervisadas por el gobierno. Una de las dimensiones de la rendición de cuentas que reporta a los líderes electos a través de la cadena de delegación.

De acuerdo con Humphrey y Schmitz (1996), los patrones de interacción y *governance* son las relaciones abiertas del mercado, redes, las quasi jerarquías y las jerarquías. En contraste con las jerarquías, las redes no se mantienen juntas a través de las relaciones de empleo o administradas sobre la base de reglas y rutinas burocráticas. El concepto de red enfatiza el carácter horizontal e informal de los intercambios entre los actores. Powell (1990) distinguió la red organizacional de los mercados y las jerarquías.

Los problemas que tienen las jerarquías para lograr coordinaciones más efectivas han impulsado a la aplicación de procesos de flexibilización post-fordista que facilitan la coordinación horizontal mediante redes. Las redes que fomentan las relaciones horizontales facilitan los flujos de comunicación y la transferencia de información, fortalecen los compromisos cívicos y logran altos niveles de colaboración y productividad, los cuales tienen una fuerte incidencia en el crecimiento económico de una sociedad.

Las estructuras basadas en redes y las quasi jerarquías son óptimas en ambientes inciertos y complejos, mientras que las soluciones no óptimas resultan de la coordinación ejercida del mercado y la integración vertical. Para Jones et al. (1999), las relaciones entre las teorías de los costos de transacción y de redes en las formas de *governance* quasi jerarquías y de estructuras de redes surgen de las interacciones organizacionales.

La globalización no es un proceso unilineal que transforma las estructuras de *governance* de producción, distribución y consumo del nivel de las economías nacionales en una economía global, sino que también en forma paralela se desarrollan estructuras de *governance* privadas globales, tales como la formación de sistemas de redes globales de valor agregado y quasi jerarquías para integrar los

emplazamientos locales en los procesos de producción, distribución y consumo de los mercados mundiales. La mercadotecnia corporativa orientada al consumo atrae el desarrollo de cadenas de distribución y producción, y concentra la propiedad mediante procesos de integración vertical u horizontal hasta alcanzar las formas oligopólicas y monopólicas del mercado.

La gobernabilidad de la economía global tiene una doble dimensión. Por un lado, las interrelaciones entre las grandes corporaciones transnacionales con la normatividad de las organizaciones multilaterales en los mercados globales y las estructuras intergubernamentales interactúan con cadenas globales de valor agregado formadas por los *clusters* en localizaciones regionales y locales. Las cadenas globales de valor agregado tienen como soporte una compleja diversidad de estructuras de gobernabilidad que van más allá de las simples transacciones comerciales, tal como Humphrey y Schmitz (2002:7) argumentan: “Las estructuras de gobernabilidad encadenadas constituyen las relaciones y los mecanismos por medio de los cuales se consigue la coordinación de la cadena más allá del mercado.”

La integración de los grupos dominantes de las naciones se realiza mediante estrategias de formación de redes transnacionales que facilitan los flujos e intercambios que requiere el sistema capitalista globalizador. En parte, las políticas económicas nacionales son ajustadas a las presiones de las élites capitalistas nacionales integradas a las redes del capitalismo transnacional, más que a las presiones externas de las instituciones globales. La solución transnacional es la visión de una red integrada en la cual el centro corporativo guía los procesos de coordinación y cooperación entre las unidades subsidiarias en un clima de toma de decisiones compartidas, mezcla la jerarquía con la red y retiene la creación del valor en una corporación (Bartlett y Ghoshal, 1998).

La gobernabilidad democrática de las estructuras institucionales de un sistema económico, político y social facilita las reglas formales e informales de las redes de interrelaciones entre diferentes agentes y actores estratégicos necesarias para los procesos de toma de decisiones colectivas y resolución de sus diferencias de intereses.

Los componentes de una estructura de red de intercambio comprenden una red de actores individuales o colectividades, los recursos valiosos que se distribuyen entre estos actores y sus oportunidades y relaciones de intercambio existentes (Ritzer, 1993). Las redes de actores individuales y colectivos “representan un nexo sobresaliente en la relación entre las personas y los sistemas funcionales” (Lechner, 2000).

Como un proceso dinámico de construcción y negociación de los elementos de la identidad colectiva que implica definiciones cognitivas respecto de las finalidades, los medios y el campo de acción, se refiere a una red de relaciones activas entre actores que interactúan, se comunican, negocian o toman decisiones, y, finalmente, requiere una cierta inversión emocional que permita a éstos sentirse parte de una unidad común (Rodríguez Giralt, 2002).

Ámbitos y dimensiones de las relaciones económicas

MERCADO (<i>ágora</i>)	ESTADO (<i>polis</i>)	ECONOMÍA DEL CUIDADO (<i>oikos</i>)
Intercambio basado en la lógica del <i>quid pro quo</i>	Distribución basada en el ejercicio de la autoridad	Dones basados en la lógica del <i>pro deo</i>
Valores individuales (libertad, autonomía)	Valores públicos (solidaridad, equidad)	Valores interpersonales (responsabilidad, confianza)
Libertades privadas	Derechos	Redes sociales
Generalización del capital social a través de diferenciadas redes de relaciones	Oportunidades y limitaciones a la acumulación del capital social para permitir el fortalecimiento de redes sociales beneficiosas	Acumulación de capital social a través de la producción no retribuida y la ubicación de bienes y servicios entre los miembros de distintas redes

Fuente: Vicherat, Daniela (2001).

Redes de organizaciones internacionales, sub-unidades de gobiernos, redes transnacionales y transgubernamentales, organizaciones no gubernamentales, asociaciones de profesionales y empresariales, sindicatos de trabajadores, etc., todas tienen un papel importante en las nuevas formas de gobernabilidad que desempeñan en conjunción con las autoridades nacionales y las organizaciones intergubernamentales. El nuevo orden transgubernamental constituye una densa red de relaciones menos apremiante que el liberalismo internacional.

Ostry (citada por Kehohane y Nye, 2000: 22) llama “gobernabilidad híbrida” a la forma de gobernabilidad que involucra redes de gobiernos, organizaciones multilaterales, grupos no gubernamentales, etc., las cuales están involucradas en los procesos de formulación e implementación de políticas globales.

Las estructuras de gobernabilidad local se interrelacionan e interaccionan a través de las redes transnacionales con la gobernabilidad global que se extiende más allá del control intergubernamental y del mercado.

Las complejas redes del mercado y las empresas en la globalización

Los procesos de globalización dan lugar a la creación de redes del mercado integradas por las relaciones de las élites capitalistas transnacionales que se movilizan desde arriba y a redes de contrapoderes y resistencia transnacional que se movilizan desde dentro y desde abajo, mediante mecanismos de alianzas y asociaciones, para contrarrestar los alcances de la otra.

Bajo el enfoque de la ventaja comparativa de las naciones se concluye que en la medida en que la economía global permanece abierta, las naciones tienden a especializarse en ciertas actividades dentro de la cadena de producción global y a promover competencias en sus empresas e instituciones públicas que favorecen estas actividades.

La formación de conglomerados y *clusters* empresariales dinamiza los factores territoriales que generan sinergias en los procesos de innovación tecnológica mediante redes interactivas que incrementan los niveles de competitividad y contribuyen a aumentar el desarrollo económico regional. Las interacciones que generan tensiones por rivalidad empresarial en una región, así como las sinergias creadas por relaciones de confianza de redes empresariales o *clusters*, dan lugar a eficiencias colectivas como ventajas competitivas. Así lo demuestran los trabajos de Krugman y Venables (1995) y Porter (2001).

Las empresas de los *clusters* locales que mejor se integran y se posicionan en las cadenas globales de valor agregado siempre orientan sus operaciones de producción y distribución alrededor de una empresa líder para acceder a los mercados globales y de quien reciben incentivos de aprendizaje e innovación tecnológica. Estas cadenas globales de valor agregado permiten la coordinación de relaciones comerciales intra-firmas y entre empresas jurídicamente separadas.

La interactividad de las relaciones entre las empresas y su entorno institucional formado por estructuras de gobernabilidad y redes de meso-economías guiadas por una empresa líder constituyen la base de la competitividad sistémica de regiones completas mediante la formación de cadenas de valor agregado en sus múltiples operaciones de producción, distribución y consumo.

Redes globalizadas de las corporaciones transnacionales controlan los espacios globales y reconfiguran las relaciones territoriales. Las redes globales de producción, distribución, consumo y comunicación de las estructuras económicas y sociales tienen una tendencia dualizadora que, por un lado, reconfigura el espacio transnacional y, por otro, reconstruye regionalismos hacia el interior del

cuestionado Estado nacional. Las tecnocracias locales están más estrechamente relacionadas con las redes de las instituciones transnacionales que con las redes de las instituciones nacionales, a las que imponen autoritariamente sus decisiones y políticas.

Las redes intercorporativas son un complejo sistema de relaciones horizontales entre los diferentes sectores empresariales donde formalmente las unidades independientes son parte de una red económica compleja conectada por acuerdos tecnológicos, propiedad de acciones puesta con candados, financiamiento conjunto, etc. Las redes financieras se han desarrollado más que otras, a tal grado comparativo que el intercambio comercial de bienes y servicios sólo representa una ínfima parte de los movimientos de capitales. Estas redes aumentan las interrelaciones entre los diferentes actores y agentes gracias a la innovación de la tecnología informática, los que por otra parte tienden a desintegrar mecanismos de control y cohesión social.

Las instituciones financieras internacionales son parte de las extensiones de las redes formadas por los Estados imperialistas para mantener la supremacía política y económica sobre los Estados neocoloniales, los cuales se subordinan a sus dictados, siguen el modelo de corte neoliberal y se convierten en los actores más dinámicos a favor del proyecto hegemónico. Tanto las organizaciones como las empresas virtuales generan redes de interacciones financieras para realizar diferentes procesos entre los diferentes actores y agentes económicos y políticos. Las recesiones económicas son provocadas por la alta volatilidad de los mercados financieros y sus impactos son fuertes en el empobrecimiento de la población cuando las redes de seguridad son débiles.

No obstante, por contradictorio que parezca, la desregulación de los mercados financieros se sustenta en acuerdos concretos de los Estados nacionales para estabilizar la regulación extraeconómica mediante la formación de redes regionales que contrarrestan la formulación de políticas económicas impuestas por el imperialismo capitalista global.

Las empresas líderes en las cadenas globales de valor definen los procesos y flujos de la producción mediante formas y estructuras diferentes de *governance* en función de las asimetrías de la información y la competencia de los mercados, que van en un continuo desde la coordinación horizontal del mercado, redes de cooperación y complementación hasta los arreglos asimétricos del poder como en las quasi jerarquías, la gestión jerárquica y la integración vertical. En situaciones similares, las empresas se benefician bajo esquemas de interdependencia,

complementación, cooperación y coordinación, ya sea bajo formas de *governance* y estructuras de integración vertical, basadas en redes, o en quasi jerarquías.

Estos nuevos arreglos de producción económica orientados por empresas con alcances globales alteran las estructuras institucionales nacionales de gobernabilidad económica, política y social para ceder facultades a las instituciones de gobernabilidad global, tales como las instituciones financieras internacionales, y a redes de organizaciones no gubernamentales que maniobran negociaciones de normatividad ambiental y social.

Las inversiones se concentran en las transnacionales que no demuestran capacidades para conectarse horizontalmente y, por lo mismo, destruyen las cadenas de producción. Tampoco demuestran que generan empleos de calidad, que no cumplen con los estándares de seguridad, salud e higiene laboral. Keynes retó al capitalismo a ser la mejor política para los capitalistas cuando dijo que el pleno empleo es necesario para que el capitalismo crezca, y puede lograrse solamente si los gobiernos y los bancos centrales intervienen para incrementar el empleo. Sin embargo, los créditos bancarios privados tienden así las redes en que la mayor parte de los gobiernos quedarán atrapados.

Las manifestaciones de este avance del capitalismo emergente se enmarcan en la paradoja consistente en que, mientras se centra en función de los mecanismos autorreguladores del mercado, por otro lado desencadena reacciones en contrario para contrarrestar y compensar los efectos de los mecanismos perversos del mercado.

Los mercados son ineficientes en las relaciones de intercambio frecuente, complejo, y cuando son realizados por encargo hay presiones en el calendario y complementariedades en el proceso de producción (Jones et al., 1999). El mito de la obtención del máximo beneficio del mercado desencadena una tendencia perversa que sobrepone la utilidad económica por sobre los valores sociales, culturales y políticos.

Discusión: Implicaciones para el desarrollo económico y social

Los gobiernos locales tienen que insertarse en los procesos de globalización económica mediante el dimensionamiento para recualificar nuevos proyectos de apertura económica y conexión competitiva a las redes globales del mercado, mediante la promoción empresarial, pero en forma selectiva, porque los resultados pueden ser contraproducentes para el desarrollo.

Los procesos de globalización económica se caracterizan más por la formación de redes empresariales globales para la producción, distribución y consumo

de satisfactores, que por la existencia de un mercado global. Un tercio del comercio mundial es intrafirma e intrarred. La estructura de la empresa red vincula mercados con procesos de producción, distribución y consumo mediante la formación de economías de escala, interconectados por tecnologías de información y comunicación que permiten el intercambio de avances de investigación, innovación, tecnología y absorción de incertidumbre ambiental. Las redes de investigación y desarrollo tecnológico facilitan el acceso al conocimiento a las empresas entrelazadas por una red.

El poder real de las redes globales empresariales está en los mercados financieros que controlan las grandes corporaciones, orientan las organizaciones multilaterales y constriñen a los gobiernos nacionales para someterlos a su voluntad insaciable para lograr el máximo beneficio utilitario. Así, el locus de poder financiero domina y rige los otros poderes económicos y políticos.

La transnacionalización de los fenómenos sociales se intensifica con el incremento de los flujos migratorios y el desarrollo de redes sociales globales que tienen afectaciones en las ciudadanías, las identidades, las manifestaciones culturales, los valores y costumbres, el consumo, etc. No obstante, la preeminencia de las relaciones económicas y financieras está deteriorando las relaciones humanas más íntimas y el sentido de realización y desarrollo humano.

En la sociedad postindustrial emergen nuevas estructuras de organización basada en redes sociales globales apoyadas por las tecnologías de la información y la comunicación, simultáneamente ancladas en un territorio y desterritorializadas por las conexiones a las redes informacionales que superan las tradicionales formas de las relaciones y convivencia humana. Castells (1998) afirma que, en este tipo de sociedades informacionales, las nuevas tecnologías constituyen un mundo de redes sociales globales. Las sociedades locales se insertan en mayor o menor grado en estas redes sociales globales en función de la importancia de los flujos económicos y políticos que tienen y de los procesos de innovación tecnológica que desarrollan y que aportan a los procesos de producción, distribución y consumo globales.

El surgimiento del modelo de Estado red con una estructura flexible de arquitectura política acorde con las necesidades de gestión económica, social y política, permite la expresión abierta de la geometría plurinacional de las redes sociales en procesos constantes de integración, negociación y redefinición de instituciones. El Estado red se sustenta en un sistema institucional de soberanía y autoridad compartida con otros Estados, articula poderes y jurisdicciones, in-

tegra Estados plurinacionales que conservan su autonomía en la formulación e implementación de políticas y estrategias para la gestión del desarrollo, la gestión de sus recursos y el intercambio de información. Al sustentarse en una autoridad compartida, el Estado red ejerce la capacidad de imponer la violencia legitimada en toda la red.

El Estado red coordina y descentraliza sus funciones procurando mantener las posiciones identitarias de las comunidades locales con quienes desarrolla relaciones de identificación, proximidad y cercanía para la atención de sus problemas. Estos nodos de la red se entrelazan por relaciones asimétricas de tal forma que equilibran el desarrollo y lo hacen más equitativo. El diseño del Estado red responde a los desafíos planteados por las terribles consecuencias que están dejando los procesos de globalización. Los Estados nacionales que no operan bajo el modelo de Estado red se vuelven más vulnerables a los retos de los procesos de globalización económica.

En los procesos del Estado red interaccionan diferentes niveles de poder y autoridad para tomar decisiones coordinadas, establecer compromisos, negociar asuntos y resolver conflictos con el apoyo de estructuras de redes de colaboración ciudadana. El Estado nacional tiene a corto plazo el reto de crear un nuevo arreglo institucional formado por redes de organismos de los diferentes niveles de gobierno que, articulados con las estructuras de organizaciones no gubernamentales, se orienten a la devolución de poderes y funciones a los gobiernos locales.

No obstante, la complejidad del funcionamiento de las redes también crea disfuncionalidades institucionales que complican los procesos democráticos, de representación ciudadana y transparencia. Para superar estas debilidades, el diseño del Estado red requerirá fortalecer los sistemas de representación democrática de las redes sociales y movimientos sociales anclados en la localidad, pero que también están interconectadas a las redes sociales globales.

Los Estados nacionales son el principal foco de este ataque brutal de los procesos de globalización económica que pretenden destruir la naturaleza de sus funciones. Es tiempo de que Estado contraataque con un nuevo diseño que supere sus propias debilidades y salga más fortalecido. El modelo de Estado red es parte de la respuesta que debe conectarse a nodos de la sociedad red y empresa red en un movimiento social red.

Es decir, el Estado red debe abrazar bajo nuevas estructuras de *governance* y gobernabilidad a las redes sociales y empresariales ancladas en las localidades,

pero interconectadas a las redes globales. Una nueva estructura que dé cabida a las interrelaciones entre los actores identitarios y reivindicativos tanto locales como globales de las redes del Estado, la sociedad y las empresas, que les permitan maximizar su autonomía al mismo tiempo que facilite el intercambio de recursos, puede ser el nuevo modelo de desarrollo.

Hay una preocupación seria por humanizar y civilizar la economía global que incluye hasta los mismos organismos multinacionales, como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la Organización Mundial del Comercio, que proponen la necesidad de profundizar los procesos de liberalización mediante la consolidación de las reformas denominadas de primera generación y la promoción de reformas de segunda generación orientadas al fortalecimiento de las instituciones, la formulación y la implementación de políticas sociales activas y la creación de redes de seguridad social.

Bibliografía

- Bartlett, David y Wendy Hunter (1997), "Market Structures, Political Institutions, and Democratization: The Latin American and East European Experiences", *Review of International Political Economy* 4:1, primavera, pp. 87-126.
- Castells, Manuel (1998), *¿Hacia el Estado red? Globalización económica e instituciones políticas en la era de la información*, Seminario Internacional sobre Sociedade e Reforma do Estado, Brasília, Mare.
- Humphrey, J. y H. Schmitz (2002), "Developing Country Firms in the World Economy. Governance and Upgrading in Global Value Chains", *INEF-Report*, Duisburg, núm. 61.
- (1996), "The Triple C Approach to Local Industrial Policy", *World Development*, vol. 24, núm. 12, pp.1859-1877.
- Jones, L. Steven et al. (1999), "Share Issue Privatizations as Financial Means to Political and Economic Ends", *Journal of Financial Economics*, 53, pp. 217-253.
- Krugman, P. y J. Venables (1995), *The Seamless World. A Spatial Model of International Specialization*, Discussion Paper 1230, Centre for Economic Policy Research, London.
- Lechner, Norbert (2000), "Desafíos en el desarrollo humano: individualización y capital social", *Instituciones y Desarrollo*, núm. 7, noviembre, Barcelona, España.
- Mayntz, R. (2000), "Nuevos desafíos de la teoría de 'governance'", *Instituciones y Desarrollo*, núm. 7, pp. 35-52, noviembre, Barcelona, España.
- Nath, Vicas (2000), "Knowledge Networking for Sustainable Development", *KnowNet Initiative*, London School of Economics, abril.
- Porter, M. (2001), "Regions and the New Economics of Competition, en Allen Scott (ed.), *Global City-Regions*, Oxford, pp.139-157.

- Powell, W. W. (1990), "Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organization", en B. M. Staw & L. L. Cummings (ed.), *Research in Organizational Behavior*, vol. 12, pp. 295- 336 Greenwich, CT, JAI Press.
- Prats, Joan (2001), "Gobernabilidad democrática para el desarrollo humano. Marco conceptual y analítico", *Instituciones y Desarrollo*, núm. 10, octubre, Barcelona, España.
- Ritzer, George (1993), *Teoría sociológica contemporánea*, Madrid, España, McGraw Hill Interamericana.
- Rhodes, R.A.W. (1997), *Understanding Governance: Policy Networks, Governance, Reflexivity and Accountability*, Buckingham, Open University Press.
- Rodríguez Giralt, Israel (2002), *El efecto de las TIC en la organización de la acción colectiva: la virtualización de los movimientos sociales*, Buenos Aires, Argentina, UBA.
- Vicherat, Daniela (2001), "Una conceptualización del capital desde la economía: compromisos y efectos colaterales", *Colección de reseñas*, Instituto Internacional de Gobernabilidad, Barcelona, España.
- Wallerstein I. (1998), "Paz, estabilidad y legitimación 1990-2025/2050", en F. López Segrera, *Los retos de la globalización*, ensayos en homenaje a Tehotonio dos Santos, tomo I, UNESCO.