

El objetivo principal de la globalización — como proceso de transformación hacia la liberalización de los mercados nacionales — es la creación de un mundo que permita la obtención de las ganancias de productividad y crear las condiciones de una nueva fase de crecimiento económico.

Este proceso se conoce además, una segunda acepción es su efecto sobre la vida material de los países receptores de los flujos tecnológicos en los que se produce la integración de los sistemas tecnológicos en los que se producen las telecomunicaciones y de la información de forma que en un momento relativamente breve (en quince años, quizá) se ha conseguido un mundo mundial, con unos principios simultáneamente, con unos principios de las relaciones y de las acciones, muy similares a las que se han producido en los países desarrollados.

El resultado de este proceso es el sistema de comunicación mundial que permite de resultados que viene a ser el mundo de hoy.

GLOBALIDAD Y CONCENTRACIÓN ECONÓMICA: IMPLICACIONES PARA LA POLÍTICA ECONÓMICA Y DEL DESARROLLO

*José Manuel García de la Cruz
Ángeles Sánchez Díez
Universidad Autónoma de Madrid.*

El término globalidad económica se viene utilizando en los últimos años desde distintas corrientes del pensamiento económico y en las propuestas políticas, sin embargo, bajo esta expresión se manejan acepciones de muy distinto contenido con exigencias para el análisis económico muy diversas.

En este trabajo se hace mención a algunas de las definiciones más habituales de globalidad económicas y se introduce una inicial contrastación de la manifestación de esta globalidad en el comercio, las inversiones y la renta en la economía mundial; para concluir invitando a una reflexión sobre las implicaciones de las transformaciones del nuevo contexto económico internacional para la política económica y las propuestas sobre el desarrollo económico.

1. ¿QUÉ ES LA GLOBALIZACIÓN?

Aparentemente la globalización no es más que el resultado de determinados ajustes internos en el funcionamiento de las economías nacionales que han sido acompañados de procesos acelerados de apertura, especialmente en lo referente a la movilidad del capital y, más específicamente, del capital financiero.

El objetivo principal de la globalización –como proceso de transformación– ha sido liberar los mercados nacionales para incentivar la competencia, conseguir acelerar la obtención de las ganancias de productividad y crear las condiciones de una nueva fase de crecimiento económico.

Este proceso ha conocido, además, una elevada aceleración en su desarrollo debido a la plena incorporación de los avances tecnológicos en los sectores de las telecomunicaciones y de la informática, de forma que en un periodo relativamente breve (en quince años, quizá) se ha construido un solo mercado mundial continuo, que funciona simultáneamente y con una elevada fluidez de las informaciones y de las decisiones, muy superior a la que opera en los ámbitos nacionales o internacionales tradicionales.

El resultado es un cambio en el régimen de acumulación, entendido como el conjunto de regularidades que viene a garantizar el proceso de acumulación de capital de forma coherente¹, que tiene como objetivo resolver la creación de un nuevo sistema de formas institucionales o, al menos, dotar de nuevos contenidos a las formas heredadas de la situación anterior. La globalización ha afectado a la organización de la producción, a las relaciones laborales, a los mecanismos de distribución de los beneficios, a la forma de manifestación y satisfacción de la demanda y, de manera espectacular, a la inserción internacional de las economías y al papel del Estado.

El mundo ya no es un sistema de unidades interrelacionadas, “el mundo se ha mundializado, de tal manera que el globo ha dejado de ser un figura astronómica para adquirir plenamente una significación histórica”². La nota que caracteriza la nueva situación es el debilitamiento del grado de territorialidad de las actividades económicas³ apoyado especialmente en las oportunidades ofrecidas por el desarrollo tecnológico, lo que ha supuesto en palabras de W. Plaff “un desafío a la ortodoxia”⁴.

Puede decirse que la idea anticipada por Braudel⁵ de “*economía mundo*” y retomada por Wallerstein⁶ como “*sistema mundo*” se va haciendo una sola realidad auténticamente mundial en la coyuntura actual. Bajo estos conceptos los autores expresaban su interpretación de la historia como una sucesión de sistemas económicos mundiales en el sentido de que conforman realidades coherentes geográfica e históricamente, con una base económica que organiza el conjunto de relaciones sociales, que aunque de carácter estructural encierran una dinámica propia, lo que hace que las economías mundo estén en con-

1. Definición tomada de Boyer, R. y Saillard, Y. (eds.) (1996): *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos –Glosario–*, Buenos Aires. Oficina de publicaciones de la Universidad de Buenos Aires.

2. Ianni, O. (1997): *Teorías de la globalización*, (2ªed.), México, Siglo XXI Editores, pág. 3.

3. Storper, M. (1995): «Territories, flows and hierarchies in the global economy», en *Aussenvirtschaft*, nº 50.

4. Plaff, W. (1996): “Sobre la economía global: un desafío a la ortodoxia” en *Política Exterior*, vol. X, Septiembre/Octubre, núm. 53, pág. 12-24.

5. Braudel, F. (1991): *Escritos sobre historia*, México, Fondo de Cultura Económica.

6. Wallerstein, I (1979, 1984): *El moderno sistema mundial*, México, Siglo XXI.

tinuo proceso de adaptación, transformación y expansión (particularmente en el capitalismo). Sin embargo ambos autores otorgan un protagonismo central a las naciones y a los Estados, como entidades en permanente redefinición a lo largo de la historia.

Pero este proceso no se ha llevado a cabo por la consolidación de una sola forma de organización económica y una sola relación salarial, sino a partir de la multiplicación de sistemas de producción. Así conviven formas fordistas con tayloristas y toyotistas, la organización formal del trabajo con la subcontratación, la economía regular con la informal, las transnacionales con las pequeñas empresas. En definitiva, se asiste a un proceso en el que la mundialización se está realizando siguiendo los criterios de incrementar la acumulación de capital pero sin que exista un referente predominante en cuanto a la organización del trabajo y de la producción⁷.

Esta diferenciación se puede explicar por las distintas oportunidades de deslocalización para cada empresa y sector, aunque las empresas de mayor tamaño y poder en el mercado son las que con mayor capacidad pueden optimizar su localización en el escenario mundial, entre otros factores por la capacidad de aprovechamiento del impacto de la introducción de los avances tecnológicos. Aunque con diversas implicaciones se puede afirmar que la acumulación vira hacia la intensificación del uso de los conocimientos científicos; el desarrollo de éstos ha estado, a su vez, influido por las oportunidades de su aplicación en los distintos procesos productivos, de manera que todas aquellas innovaciones que han propiciado la mejora de la eficiencia, en términos de reducción de tiempo, o de tamaño, o de peso, aumento de la calidad, etc. han conocido los mayores ritmos de innovación. Especialmente oportunas en esta dirección han sido las tecnologías de la microelectrónica y de la informática, cuya combinación permite, además, la generación de sinergias rentables⁸.

Sobre esta base se ha construido la imagen de la globalización como "fábrica global" con la que se expresa la realidad de una economía en la que los procesos de centralización y concentración económica crean un modo de funcionamiento entre empresas, mercados, territorios y centros de decisión ajenos, cuando no contradictorios, con los objetivos y políticas públicas, de manera que la fábrica global crea sus propias fronteras⁹.

Desde otra perspectiva, la globalidad es resultado de un proceso que se caracteriza por la liberalización de los intercambios a escala internacional, la

7. Como señaló Christian Palloix «la internacionalización del capital, como relación social, extiende el proceso de trabajo al plano mundial y fragmenta el trabajo social no sólo en los ámbitos local, regional y nacional, sino en el mundo como un todo», en Palloix, Ch. (1973): *Las firmas multinacionales et le procès d'internationalisation*, París, François Maspero, pág.163.

8. Andreff, W.: "Regimes d'accumulation et insertion des nations dans l'économie mondiale", en Reiffers, J.L. (coord.) (1982): *Economie et finance internationales*, París, Ed. Dunod, págs. 107-108.

9. Froebel, F., Heinrichs, J. y Kreye, O. (1980): *La nueva división internacional del trabajo. Para estructural en los países industrializados e industrialización en los países en desarrollo*, Madrid, México, Siglo XXI.

aceleración de los procesos de privatización de las áreas de economía pública y de la desregulación de las actividades económicas¹⁰. El resultado no es otro que la creación de un gran supermercado, del *shopping center* global, que promueve un modo de consumo universal a partir del acceso a los mismos productos, respaldados por las mismas marcas y en el que la distribución y el acceso a los grandes distribuidores es un objetivo central en cualquier estrategia de comercialización de la producción, incluso la local. En esta dimensión de la globalidad el papel de consumidor es el principal que la sociedad atribuye sus miembros y el viejo dilema filosófico de trabajar para vivir o vivir para trabajar, se sustituye en la actualidad por el de consumir para vivir o vivir para consumir¹¹.

En todas las propuestas se admite que el resultado de la globalización es el fortalecimiento del mercado como institución reguladora de las relaciones económicas, con el consiguiente debilitamiento de los Estados nacionales y de la capacidad de la política económica para definir objetivos generales.

Sin embargo, ha sido la orientación de la política económica uno de los factores que más ha contribuido a la emergencia de la globalización, concretamente mediante la desregulación económica, la intensificación de las decisiones de privatización de los sectores públicos empresariales y fundamentalmente la apertura de los mercados nacionales.

La apertura de los mercados nacionales se ha justificado por la necesidad de crear las condiciones que permitan la realización de las ganancias de productividad derivadas de la aplicación de las nuevas tecnologías, condición necesaria para el mantenimiento de la competitividad externa. Los mecanismos para conseguir la apertura de los mercados nacionales son, en buena medida, los mismos que tradicionalmente se han venido utilizando: por un lado, la disminución de la protección arancelaria, a fin de facilitar la introducción de la producción externa en los mercados nacionales y, por otro, rebajando los requisitos para la incorporación de capitales extranjeros.

La justificación de la liberalización ha estado en la necesidad de mejorar la eficiencia económica. Esto, sin embargo, plantea como problema el hacer compatible con las aspiraciones sociales el comportamiento de las empresas con capacidad exportadora, las repercusiones sobre el empleo de la introducción de importaciones que desplazan a la producción nacional y, sobre todo, aceptar como un hecho que son las empresas multinacionales las que pueden llegar a transferir las mejoras tecnológicas necesarias para garantizar el crecimiento económico a largo plazo, con indudables consecuencias sobre la capacidad de definición de la inserción internacional de cada una de las economías nacionales.

10. Grupo de Lisboa /Petrella, R. (dir.) (1996): *Los límites a la competitividad*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes y Editorial Sudamericana, págs. 66-69.

11. Bauman, Z. (1999): *La globalización. Consecuencias humanas*. Buenos Aires, México D.F. Fondo de Cultura Económica, pág. 107.

Pero tampoco se puede obviar el hecho de que las oportunidades de las nuevas tecnologías también han repercutido en la forma en que las empresas multinacionales se han extendido. Así, mientras que hasta los años setenta, la creación de filiales significaba una cierta reproducción (con la excepción de las funciones más estratégicas, como las financieras y las tecnológicas) de las empresas matrices, el empleo de las tecnologías facilita la "producción flexible", o división de tareas a lo largo del planeta, optimizando el conjunto de las operaciones en un espacio internalizado que no respeta fronteras pero que se aprovecha de las diversas ventajas ofrecidas por las disparidades de las regulaciones nacionales. De esta forma, se ha ampliado el espectro tradicional de las ventajas comparativas¹² al hacer factible la incorporación de materias primas y bienes intermedios a mejor precio, de mejor calidad o la localización de las plantas productoras en lugares estratégicos respecto de los principales centros de venta o consumo de sus productos.

La superioridad de este modelo deriva de su flexibilidad y de su capacidad de adaptación a situaciones cambiantes, asumiendo la competencia como instrumento permanente de contrastación de la idoneidad de la estrategia elegida. En este sentido, Baily y Gersbach han concluido que el secreto de las ventajas comparativas en el contexto globalizado está en competir, primero con los rivales internos y a continuación con los mejores del mundo¹³, con obvias repercusiones sobre la ordenación y el funcionamiento de los mercados de trabajo¹⁴. Ante esta realidad las empresas nacionales, tanto de las economías más adelantadas como las más atrasadas, no tienen otra oportunidad que aceptar el nuevo marco de competencia, que viene a sustituir al antiguo basado en cierta protección garantizada por el Estado. Este hecho está en la base de la acelerada carrera de fusiones internacionales conocida en los últimos años y de que parece no estar excluida ninguna actividad.

Ahora bien, la defensa radical de la globalización se apoya en los mismos argumentos que tradicionalmente se han ido produciendo en torno a la superioridad de la economía de mercado sobre cualquier otra en la historia y en la geografía. Prescindiendo de aspectos concretos que incorporan dimensiones políticas, culturales o sociales específicas a su funcionamiento, se entiende que "la economía de mercado es un sistema de organización de la actividad económica basado en la propiedad privada (incluida la de los medios de producción), y en la libertad de iniciativa y contratación de los agentes económicos

12. Dollar, D.: «Technological Differences as a source of comparative advantage»; Leamer, E. E.: «Factor supply differences as a source of comparative advantage»; Tybout, J.R.: «Internal returns to scale as a source of comparative advantage: the evidence»; Hummels, D. y Levinsohn J.: «Product differentiation as a source of comparative advantage: the evidence», todos ellos en *The American Economic Review*, vol.83, nº 2, Mayo 1.993.

13. Baily, M.M. y Gersbach, H. (1995): «Efficiency in manufacturing and the need for global competition», *Brooking Papers on Economic Activity: Microeconomics*.

14. Kapstein, E. B. (1996): "Trabajadores y economía mundial", en *Política Exterior*, vol. X, núm 52, julio-agosto.

(consumidores, trabajadores, emprendedores, inversores, etc.), en que la coordinación de las actividades no se lleva a cabo mediante mecanismos coactivos (de Robinson o del planificador central), sino a través de la libre espontaneidad de los sujetos, manifestada en los mercados de factores, bienes, servicios y activos"¹⁵ Sus ventajas (para sus defensores) derivan de la idoneidad del mercado para generar información sobre las necesidades y las oportunidades de empleo de los recursos disponibles para la satisfacción de las mismas. Para ello, los precios además de informar sobre carencias y oportunidades, explicitan un sistema de incentivos para el logro de la mayor eficiencia en el resultado buscado. De esta forma, con la competencia, se asegura un cambio continuo en la sociedad, consecuencia del dinamismo que la búsqueda permanente de la mejor eficiencia. La aparición de problemas como el riesgo de exclusión para quien no tiene medios para participar en el mercado (ancianos, minusválidos, parados, indigentes, etc.) o la ineficiente transmisión de la información o la aparición de conductas antisociales, son aspectos que la economía de mercado no resuelve y que, hasta ahí, permite la intervención de los poderes públicos y la convivencia con organizaciones económicas no competitivas.

De esta apreciación tan positiva de la economía de mercado cabe desprender que la globalización, como manifestación del triunfo del mercado en la configuración de un nuevo orden económico mundial debe de mostrar de manera mucho más clara sus resultados, especialmente en lo que puede ser su principal argumento ético: su contribución a la ampliación de la participación de los distintos agentes en la dinámica económica global, o lo que sería su consecuencia: la difusión del poder económico entre los distintos estados y las empresas.

2. ANÁLISIS DE LAS EVIDENCIAS EMPÍRICAS DE LA CONCENTRACIÓN Y LA DESIGUALDAD MUNDIAL.

A continuación se muestra los datos referidos a la concentración comercial (de bienes y servicios, medido a través de exportaciones e importaciones) en las distintas áreas geográficas, la concentración productiva a través de la inversión extranjera directa (por flujos medido por entradas y salidas y en stock por lugar de localización o de procedencia) y de las 500 grandes empresas multinacionales. Finalmente se hace referencia a las desigualdades en la distribución de la renta per capita entre los países con mayor y menor nivel de desarrollo humano.

Analizando el comercio internacional, tanto exportaciones como importaciones, se observa un crecimiento de la concentración en los países desarrollados en el periodo 1980-1998. Respecto a las exportaciones, en 1980 el

¹⁵ Argandoña, A.(1997): ¿Qué hacer para que la economía de mercado funcione?, en *Nueva Revista*, núm. 48, diciembre-enero, pág. 55.

63,11% eran realizadas por dichos países alcanzando el máximo en 1990 con un 73,57% y descendiendo ligeramente para situarse en el 69,85% en 1998. Estas variaciones se deben a un crecimiento menor que la media de las exportaciones de los países subdesarrollados y a un importante estancamiento de las Economías en Transición que se ha reflejado en pérdidas fundamentales de las cuotas en la participación del comercio mundial en la década de los 90. La concentración en las importaciones ha seguido una tendencia similar destacando la diferencia de que los países no desarrollados han aumentado su cupo en las importaciones mundiales pese a las caídas de 1990 y 1998.

Tabla 1:
EXPORTACIONES DE BIENES POR GRANDES REGIONES

%	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998
TOTAL MUNDIAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
PAÍSES DESARROLLADOS	63,11	66,54	73,57	70,85	69,24	68,33	69,85
PAÍSES SUBDESARROLLADOS	29,12	25,39	23,31	25,91	26,64	27,52	26,08
ECONOMÍAS EN TRANSICIÓN	7,76	8,06	3,11	3,24	4,11	4,15	4,06

Fuente: Organización Mundial de Comercio

Tabla 2:
IMPORTACIONES DE BIENES POR GRANDES REGIONES

%	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998
TOTAL MUNDIAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
PAÍSES DESARROLLADOS	68,23	69,12	74,72	69,72	68,40	67,46	70,09
PAÍSES SUBDESARROLLADOS	24,32	23,48	22,02	27,21	27,30	28,09	25,48
ECONOMÍAS EN TRANSICIÓN	7,45	7,43	3,26	3,06	4,29	4,45	4,42

Fuente: Organización Mundial de Comercio

Es posible realizar el análisis considerando las grandes regiones existentes¹⁶, América del Norte -NAFTA-, Europa Occidental -incluye la UE-, Asia, América Latina, Economías en Transición, Oriente Medio y África. Se incluyen los datos para EEUU, EU (15) y Japón con el objetivo de ver la evolución de la Triada.

Europa Occidental destaca ya que es la región con una mayor porcentaje de exportaciones sobre el total mundial habiendo registrado un incremento de 3,2 puntos en el periodo 1980-1998. La UE no solamente es responsable de la gran mayoría del comercio europeo, sino que también a este esquema de

16. Se sigue la clasificación realizada por la Organización Mundial del Comercio.

integración se debe el incremento en el peso relativo de las exportaciones de Europa Occidental sobre el total. En segundo lugar destaca Asia, el área más próspera en el periodo considerado con un incremento de 10,7 puntos porcentuales. Este crecimiento se debe a los Tigres Asiáticos ya que como se observa Japón sólo aumenta en 0,74 puntos porcentuales. Finalmente América del Norte incrementa en 2,12 puntos el peso relativo de su exportaciones hasta alcanzar el 16,5%. EEUU protagoniza las actividades de la región aunque con un dinamismo menor (crece 1,5 puntos). Entre las zonas que pierden participación, que resultan ser las que tienen unas menores cuotas de participación en los flujos comerciales mundiales, destaca Oriente Medio con una caída de 8,02 puntos seguido de Africa y las Economías en Transición. Por su parte América Latina se ha mantenido casi invariante con el paso de las décadas.

Tabla 3:
EXPORTACIONES DE BIENES

%	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998
Mundo (billones de dólares)	2034,00	1950,00	3438,00	5072,00	5345,00	5529,00	5422,00
Mundo	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
América del Norte	14,43	15,90	15,18	15,33	15,47	16,34	16,55
EEUU	11,09	11,22	11,45	11,53	11,69	12,46	12,59
América Latina	5,39	5,56	4,24	4,44	4,75	5,06	5,08
Europa Occidental	40,10	39,81	47,62	43,68	42,93	41,25	43,30
UE(15)	37,06	36,35	43,89	40,45	39,67	38,15	40,22
Economías en transición	7,74	8,01	3,07	3,15	4,00	4,03	3,95
África	5,91	4,13	2,98	2,09	2,31	2,28	1,97
Oriente Medio	10,55	5,25	3,89	2,85	3,16	3,19	2,53
Asia	15,91	21,35	23,05	28,47	27,37	27,85	26,62
Japón	6,41	9,09	8,36	8,74	7,69	7,61	7,15

Fuente: Organización Mundial de Comercio

La estructura de las importaciones de bienes no presenta importantes modificaciones respecto a la de exportaciones aunque si bien es preciso señalar la pérdida de peso relativo de Europa Occidental, debido a la UE, el menor crecimiento de Asia en los flujos internacionales y la menor caída de Oriente Medio.

Tabla 4:
IMPORTACIONES DE BIENES

%	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998
Mundo (Billones de dólares)	2073,00	2008,00	3538,00	5209,00	5515,00	5691,00	5615,00
Mundo	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
América del Norte	15,45	21,61	18,13	18,05	18,10	19,35	20,51
EEUU	12,40	17,55	14,61	14,80	14,91	15,80	16,82
América Latina	5,89	4,13	3,56	4,76	4,94	5,69	6,06
Europa Occidental	44,65	39,61	48,06	42,41	41,38	39,65	42,16
EU (15)	40,86	36,03	44,04	39,06	37,95	36,26	38,69
Economías en transición	7,43	7,38	3,21	2,98	4,17	4,32	4,30
África	4,67	3,46	2,68	2,39	2,23	2,29	2,38
Oriente Medio	4,96	4,43	2,80	2,50	2,53	2,65	2,56
Asia	16,98	19,39	21,54	26,91	26,65	26,05	22,02
Japón	6,82	6,50	6,65	6,45	6,33	5,95	5,00

Fuente: Organización Mundial de Comercio

Hay que tener en cuenta que este proceso de concentración se da en un contexto de importante crecimiento del comercio internacional de bienes (166% las exportaciones y 170% las importaciones en el periodo 1980-1998). La Triada era responsable del 54,56% de las exportaciones en 1980 y del 63,7% en 1990 y del 59,97% en 1998. Respecto a la concentración de importaciones en 1998, EEUU, la UE y Japón absorbían un volumen del 60,5% similar al existente en 1980. El máximo se alcanzó en 1995 con un 65,3%

Considerando el comercio de servicios, la novedad que aparece es la pérdida de cuota en los mercados internacionales de Europa Occidental, especialmente en lo referido a las exportaciones que pasa de tener el 58,1% en 1980 al 48,2% en 1998. Este hecho es reflejo de la evolución de las importaciones comunitarias que han pasado del 52,31% en 1980 al 42,76% en 1998. Se observa una participación homogénea entre Asia y América del Norte.

Tabla 5:
EXPORTACIONES DE SERVICIOS

%	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998
Mundo(Millones de dólares)	365300	382200	783200	1188100	1270800	1320900	1317800
Mundo	100	100	100	100	100	100	100
América del Norte	12,37	19,05	19,22	18,74	19,22	20,03	20,50
EEUU	10,43	16,61	16,88	16,59	16,97	17,78	18,21
América Latina	4,76	4,71	3,79	3,75	3,68	3,83	4,02
Europa Occidental	58,12	50,65	53,27	47,67	46,52	45,52	48,25
EU (15)	52,31	44,71	47,29	42,63	41,77	40,43	42,76
Economías en transición	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
África	3,48	2,96	2,37	2,11	2,15	2,08	2,03
Oriente Medio	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
Asia	13,71	15,91	16,78	22,04	22,52	22,67	19,38
Japón	5,14	5,66	5,28	5,38	5,22	5,16	4,69

Fuente: Organización Mundial de Comercio

Tabla 6:
IMPORTACIONES DE SERVICIOS

%	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998
Mundo(Millones de dólares)	396600	396300	811200	1190300	1255200	1296200	1306200
Mundo	100	100	100	100	100	100	100
América del Norte	9,83	17,74	15,46	13,63	13,76	14,62	15,40
EEUU	7,28	14,43	12,07	10,86	10,96	11,80	12,70
América Latina	7,19	5,55	4,27	4,54	4,51	5,12	5,29
Europa Occidental	47,68	41,66	48,37	44,53	43,87	42,58	45,39
EU (15)	43,14	37,24	43,16	41,41	40,68	39,30	41,85
Economías en transición	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
África	6,88	5,27	3,32	3,06	2,90	2,93	2,92
Oriente Medio	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
Asia	17,60	19,43	22,02	27,53	28,03	27,80	24,49
Japón	8,09	7,89	10,39	10,21	10,25	9,42	8,48

Fuente: Organización Mundial de Comercio

La concentración en el comercio de servicios se ha dado en un contexto de crecimiento de los flujos comerciales incluso más dinámico que el comercio de bienes. Las exportaciones han crecido un 260,74% y las importaciones un 229,35% en el periodo 1980-1998. De forma inversa al caso del comercio de bienes, se produce una disminución de la concentración de las exportaciones de servicios de la Triada que pasa del 67,88% en 1980 al 65,66% en 1998 (en todo caso la magnitud del peso relativo es superior en los servicios que en los bienes) y un aumento en las importaciones que pasan del 58,52% al 63,02% en el mismo periodo.

El grado de concentración que se da en el comercio de bienes y en el de servicios en 1998 es similar ya que las tres principales regiones¹⁷ participaban en el 86,47% de las exportaciones de bienes, el 88,13% de las de servicios y el 84,69% de las importaciones de bienes y el 85,27% de la de servicios. Se observa además el incremento de la concentración ya que en 1980 estas economías suponían el 70,44% y el 84,19% de las exportaciones y el 77,08% y el 75,11% de las importaciones de bienes y servicios respectivamente. El hecho más significativo es el aumento de la concentración de las exportaciones de bienes que supone la partida más cuantiosa en los mercados internacionales. Este aumento de la concentración parece que se ha producido especialmente durante la década de los 80¹⁸ manteniéndose en los 90.

Considerando la Triada el comportamiento es más irregular, se producen aumentos en la concentración en las exportaciones de bienes (54,56% en 1980 y 59,97% en 1998) y en las importaciones de servicios (58,52% en 1980 y 63,02% en 1998). Por su parte no hay variaciones respecto a las importaciones de bienes (en torno al 60%) y se da una caída en la concentración de exportaciones de servicios (67,88% y 65,55% en 1980 y 1998 respectivamente). El proceso de concentración tuvo lugar especialmente en la década de los 80 habiéndose alcanzado por parte de la Triada los máximos de participación en el comercio internacional en 1990.

A continuación se analiza los cambios sucedidos en el comercio mundial, en términos de exportaciones, atendiendo a los grandes sectores y por regiones económicas y para la década de los 90.

Respecto al comercio de productos agrícolas ha habido un incremento de las cuotas de participación de los países no desarrollados, sin embargo no debe ignorarse que la mayor parte de las exportaciones se sigue concentrando en las economías más avanzadas. Este hecho muestra que lejos de corregirse la especialización productiva mundial parece que se fuerza al incrementarse la cuota de comercio agrícola en los países que tradicionalmente vienen produciendo estos bienes. La concentración en las grandes economías ha descendido al pasar del 82,4% en 1990 al 78,8% en 1990.

17. Europea Occidental, América del Norte y Asia.

18. En 1990 las tres regiones principales absorbían el 85,75% de las exportaciones bienes, el 89,27% de servicios, el 87,75% de las importaciones de bienes y el 85,85% de las de servicios.

Tabla 7:
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS

%	1990	1998
TOTAL	100,0	100,0
EUROPA OCCIDENTAL	45,3	42,7
NORTE AMÉRICA	19,7	18,1
ASIA	17,4	18,0
LATINOAMÉRICA	9,6	11,9
ECONOMÍAS EN TRANSICIÓN	3,0	4,5
AFRICA	3,9	3,8
ORIENTE MEDIO	1,1	1,1

Fuente: Organización Mundial de Comercio

En referencia a los productos mineros, existe una menor concentración de los flujos comerciales. Esto pone de manifiesto, como en el caso de los productos agrícolas, la perversidad de la especialización productiva internacional donde los países subdesarrollados se especializan en los bienes que contiene un menor valor agregado. Aunque no de forma significativa, se registra una disminución en la concentración de las exportaciones de productos mineros que en 1990 eran realizadas en un 60,5% por Europa Occidental, Norte América y Asia y en 1990 por un 58,9%.

Tabla 8:
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MINERALES

%	1990	1998
TOTAL	100,0	100,0
EUROPA OCCIDENTAL	24,5	24,2
ORIENTE MEDIO	22,4	18,2
ASIA	13,6	16,5
ECONOMÍAS EN TRANSICIÓN	8,1	11,8
NORTE AMÉRICA	9,8	10,3
LATINOAMÉRICA	10,1	10,1
AFRICA	11,4	8,9

Fuente: Organización Mundial de Comercio

La concentración en los productos manufacturados se pone de manifiesto al observar que en 1990 el 54,2% de las exportaciones de dichos bienes eran realizadas por Europa Occidental, el 24,5% por Asia y el 15,2% por Norte América, es decir que absorbían el 93,7% de las exportaciones manufacturadas.

ras totales, indicador muy superior al de otros sectores¹⁹ y a la media²⁰, este hecho parece haber disminuido ligeramente en la década que ahora finaliza ya que estos países suponen el 91,2% del total y se ha dado una reestructuración interna a favor de Asia y Norte América.

Tabla 9:
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS

%	1990	1998
TOTAL	100,0	100,0
EUROPA OCCIDENTAL	54,2	47,0
ASIA	24,5	26,8
NORTE AMÉRICA	15,2	17,4
LATINOAMÉRICA	2,3	3,9
ECONOMÍAS EN TRANSICIÓN	2,1	3,1
ORIENTE MEDIO	0,8	0,9
AFRICA	0,9	0,8

Fuente: Organización Mundial de Comercio

La concentración productiva²¹ en el periodo 1989-1998, se mide en términos de salidas y entradas de los flujos y por los stock por lugar de localización y por lugar de procedencia, así como con las 500 primeras empresas multinacionales.

El 85,6% de las entradas y el 92,84% de las salidas en 1989 se concentraban en las economías más prósperas frente al 71,51% y el 91,64% en 1998, siempre medido en término de flujos. Se observa que pese a que la concentración ha ido disminuyendo a lo largo de la década de los 90 se registraron aumentos en 1995 y especialmente en 1998 pudiéndose deber esto último a las repercusiones de las fuertes crisis financieras que han tenido efectos en los sectores productivos deteriorando la situación de los que se encontraban en peores circunstancias.

Analizando las entradas de flujos de IED se observa una pérdida de peso relativo de las entradas de capital a la UE (pierde 6,25 puntos porcentuales en el periodo 1989-98), EEUU (pierde 3,73 puntos) y Japón a favor de Latinoamérica (gana 7,4 puntos porcentuales), Asia (aumenta 5,19 puntos) y Europa Central y del Este (con 2,59 puntos más). Es esta última región, la más dinámica en cuanto a captar capitales habiendo registrado un incremento del

19. Para los productos agrícolas Europa Occidental, Asia y Norte América absorbían el 82,4% y el 78,8% en 1990 y 1998 de las exportaciones respectivamente. En el caso de la minería estos porcentajes eran del 60,5 y el 58,9%.

20. Considerando las exportaciones de bienes en general Europa Occidental, Asia y Norte América participaban en el 85,85% del total en 1990 y el 86,74% en 1998.

21. Se sigue la clasificación realizada por las Naciones Unidas.

6435% entre 1989 y 1998, hecho que se debe de forma importante a las reformas estructurales²² acometidas para realizar la transición de economías socialistas al sistema capitalista. En segundo lugar destacan el resto de países no considerados como desarrollados de Europa con un 2026% de incremento y posteriormente, Latinoamérica con un 857% donde sin duda han jugado un papel esencial los procesos de privatizaciones de las empresas estatales, tanto productivas como de servicios, que se han derivado de los programas de reforma del Estado. Para el caso concreto de América Latina, y salvando las importantes diferencias en la implementación de los procesos de privatización nacionales²³, se puede ver la relación entre la llegada de capitales extranjeros asociados a la compra de empresas públicas en la primera mitad de la década de los 90 y una vez que de forma general se comienzan a agotar²⁴ los procesos de privatización en 1997 y 1998, la llegada de capitales extranjeros se debe a la compra de empresas privadas o inversiones en nuevas plantas.

La Triada ha mostrado una pérdida en el peso relativo de las entradas de capitales respecto al total mundial, especialmente en la década de los 90. En 1980 absorbía el 76,3% del total, en 1990 el 72,9% y en 1998 el 66,3%.

Tabla 10:
ENTRADAS DE FLUJOS DE INVERSIONES DIRECTAS

% sobre el total	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
TOTAL MUNDIAL (Millones dólares)	200.612	211.425	158.428	170.398	219.421	253.506	328.862	358.869	464.341	643.879
TOTAL MUNDIAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
PAISES DESARROLLADOS	85,60	83,45	72,65	65,27	61,00	57,74	63,36	58,83	58,85	71,51
EUROPA OCCIDENTAL	44,15	52,31	52,11	47,03	35,86	33,27	36,95	32,14	29,03	36,87
Unión Europea	41,97	49,38	50,09	45,76	34,98	30,57	35,13	30,35	27,18	35,72
Resto de Europa	2,18	2,92	2,02	1,27	0,88	2,70	1,83	1,79	1,88	1,15
NORTE DE AMÉRICA	36,27	26,38	15,62	12,95	22,00	21,02	20,69	23,93	26,00	32,60
Estados Unidos	33,76	22,66	13,89	10,33	19,84	17,79	17,87	21,30	23,53	30,03
OTRAS EC. DESARROLLADAS	5,19	4,77	4,91	5,29	3,14	3,45	5,72	2,76	3,80	2,04
Japón	0,53	0,83	0,86	1,60	0,05	0,36	0,01	0,06	0,72	0,50
PAISES SUBDESARROLLADOS	14,27	16,41	25,81	32,13	35,92	39,92	32,30	37,71	37,16	25,77
AFRICA	2,40	1,04	1,88	1,92	1,59	2,10	1,26	1,65	1,65	1,23
AMÉRICA LATINA Y CARIBE	3,73	4,25	9,63	10,37	9,12	12,41	10,01	12,86	14,70	11,13
ASIA	7,99	10,92	14,08	19,48	24,99	25,18	20,72	22,86	20,57	13,18
PACÍFICO	0,12	0,14	0,17	0,24	0,10	0,07	0,17	0,05	0,03	0,03
EUROPA	0,03	0,05	0,12	0,13	0,12	0,16	0,14	0,30	0,21	0,20
EUROPA CENTRAL Y DEL ESTE	0,13	0,14	1,55	2,60	3,08	2,34	4,34	3,46	3,99	2,72

Fuente: World Investment Report, New York and Geneva. United Nation. Varios años

22. No se debe olvidar que dichas reformas no han sido capaces de traducirse en incrementos sustanciales en la participación en los flujos de comercio a nivel mundial.

23. No hay que olvidar que los Planes de Privatización se ha desarrollado de una forma autónoma por parte de las distintas naciones no coincidiendo de una forma exacta en el tiempo. Chile fue el precursor de dichas reformas mientras que en la actualidad el proceso más dinámico es el brasileño.

24. Queda fuera del alcance de este trabajo el debate relativo al agotamiento o no de los procesos de privatización, especialmente en referencia a la tercera ola -pensiones, sanidad y educación-.

Al analizar las salidas de flujos de IED se muestra una vez más la concentración de los recursos económicos por parte de los países desarrollados. La Unión Europea con el mayor volumen de salida de capital ha registrado una pérdida a lo largo de la década de los 90 con una importante recuperación en 1998. El crecimiento se ha situado en un 235,39% entre 1989 y 1998. En este último año el volumen de salida de IED –386,161 millones de dólares- era similar al importe de las exportaciones de América Latina y África juntas. En segundo lugar, los EEUU han registrado un comportamiento contrario con incrementos de su participación durante los años 90 a excepción de 1998, el crecimiento en el total del periodo ha sido del 417,29% en dicho periodo. Aproximadamente los flujos en 1998 – 132.829 millones de dólares- equivalían a las exportaciones de Oriente Medio en ese mismo año. Aunque con porcentajes totales muy bajos sobre el total mundial, Europa Central y del Este y Latinoamérica desarrollan incipientes procesos de internacionalización de sus economías con un incremento del 9915,79% y 1526,84% respectivamente en el periodo 1989 y 1998.

La concentración en la Triada en términos de salidas, no solamente es superior que en términos de entradas, sino que además en 1998 se vivía una situación similar a la de 1980 (en torno al 84% del total).

Tabla 11:
SALIDAS DE FLUJOS DE INVERSIONES DIRECTAS

% sobre el total	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
TOTAL MUNDIAL (Millones dólares)	217.874	243.186	199.288	190.612	247.425	284.915	358.573	379.872	475.125	648.920
TOTAL MUNDIAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
PAISES DESARROLLADOS	92,84	93,02	94,46	89,86	83,81	84,95	85,35	84,19	85,59	91,64
EUROPA OCCIDENTAL	56,98	59,00	56,97	57,98	43,77	47,74	48,95	53,69	50,56	62,60
Unión Europea	52,85	55,79	52,78	54,80	39,93	43,18	44,74	47,86	45,97	59,51
Resto de Europa	4,13	3,21	4,19	3,19	3,84	4,56	4,21	5,82	4,59	3,09
NORTE DE AMÉRICA	13,89	13,12	19,62	22,38	32,55	28,97	28,88	23,09	27,78	24,56
Estados Unidos	11,79	11,17	16,79	20,45	30,25	25,71	25,68	19,70	23,14	20,47
OTRAS EC. DESARROLLADAS	21,97	20,90	17,87	9,49	7,49	8,24	7,52	7,41	7,25	4,48
Japón	20,25	19,75	15,42	9,04	5,59	6,50	6,31	6,17	5,47	3,72
PAISES SUBDESARROLLADOS	7,15	6,96	5,52	10,13	16,07	14,95	14,53	15,52	13,69	8,06
AFRICA	0,41	0,58	0,45	0,17	0,26	0,16	0,13	-0,01	0,30	0,08
AMÉRICA LATINA Y CARIBE	0,44	1,85	0,92	1,19	3,06	2,20	2,09	1,90	3,28	2,38
ASIA	6,30	4,53	4,15	8,78	12,72	12,60	12,29	13,60	10,05	5,58
PACÍFICO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EUROPA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,02	0,02	0,05	0,02
EUROPA CENTRAL Y DEL ESTE	0,01	0,02	0,02	0,01	0,12	0,10	0,13	0,29	0,72	0,29

Fuente: World Investment Report, New York and Geneva. United Nation. Varios años

En 1980, 73,76% de los stock por lugar de localización y el 97,39% por lugar de procedencia se concentraban en las economías más prósperas frente al 78,87% y el 95,72% en 1990 y al 68,14% y el 90,23% en 1998. La concentración ha ido disminuyendo a lo largo de estas dos décadas especialmente en cuanto al lugar de procedencia se refiere. Esta disminución de la concentración no se observa si se analiza el stock de capitales localizados en la Triada (53,6% en 1980 y 58,5% en 1998), aunque como en el resto de casos en la última década el capital se ha repartido de una forma más equitativa. En términos de procedencia, la Triada sigue la tendencia general de concentración pasando del 86,8% en 1980, al 83,3% en 1990 y 78,9% en 1998.

Respecto a los stock según lugar de localización se pone de manifiesto el descenso de la concentración del capital en los países más desarrollados considerados en su conjunto. Sin embargo, se aprecia un comportamiento irregular entre las regiones, de forma que destaca el aumento de peso relativo de los EEUU²⁵ (5,01 puntos porcentuales) frente al mantenimiento de la Unión Europea -principal receptor de capital extranjero -y la caída del peso relativo de otras economías desarrolladas (2,3 puntos). Por el contrario los países subdesarrollados han pasado de tener el 26,24% del stock de la IED en 1980 al 29,83% en 1998, lo cual no significa un cambio estructural sustancial en casi dos décadas. El incremento se ha debido principalmente a Asia. Llama la atención el mantenimiento de América Latina en torno al 9-10% del total de stock frente al importante aumento en la atracción de flujos en la década de los 90.

Tabla 12:
STOCK DE IED POR LUGAR DE LOCALIZACIÓN

% sobre el total	1980	1985	1990	1995	1997	1998
TOTAL MUNDIAL (Millones de dólares)	506.602	782.298	1.768.456	2.789.585	3.436.651	4.088.068
TOTAL MUNDIAL	100	100	100	100	100	100
PAISES DESARROLLADOS	73,76	69,67	78,87	71,06	67,29	68,14
EUROPA OCCIDENTAL	39,56	32,45	44,35	41,01	38,06	38,44
Unión Europea	36,58	30,20	41,73	38,25	35,80	36,40
Resto de Europa	2,98	2,25	2,63	2,76	2,26	2,08
NORTE DE AMÉRICA	27,08	31,86	28,71	23,62	23,84	24,87
Estados Unidos	16,39	23,60	22,33	19,20	19,83	21,40
OTRAS ECONOMÍAS DESARROLLADAS	7,12	5,37	5,81	6,43	5,38	4,82
Japón	0,65	0,61	0,56	1,20	0,79	0,74
PAISES SUBDESARROLLADOS	26,24	30,33	20,96	27,58	30,72	29,83
AFRICA	2,72	3,00	2,13	1,97	1,97	1,84
AMÉRICA LATINA Y CARIBE	9,41	9,82	6,45	9,14	10,07	10,17
ASIA	13,82	17,30	12,10	16,18	18,38	17,53
PACÍFICO	0,23	0,15	0,21	0,17	0,15	0,13
EUROPA	0,06	0,06	0,17	1,36	2,00	2,04
EUROPA CENTRAL Y DEL ESTE	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00

Fuente: World Investment Report, New York and Geneva. United Nation. Varios años

25. Aproximadamente en 1998 los flujos equivalían a las exportaciones de México, Brasil y Argentina.

Respecto a los stock por lugar de procedencia, se da una mayor concentración que al analizarlos según la localización a favor de las economías desarrolladas y especialmente de la Unión Europea frente a la pérdida de peso relativo de los EEUU. Importante ha sido el incremento de los stocks procedentes de las economías menos desarrolladas que se debe principalmente al dinamismo de las economías del Sudeste Asiático en el periodo analizado.

Tabla 13:
STOCK DE IED SEGÚN LUGAR DE PROCEDENCIA

% sobre el total	1980	1985	1990	1995	1997	1998
TOTAL MUNDIAL (Millones de dólares)	513.105	685.753	1.714.147	2.840.216	3.423.433	4.117.144
TOTAL MUNDIAL	100	100	100	100	100	100
PAISES DESARROLLADOS	97,39	95,90	95,72	91,49	89,74	90,23
EUROPA OCCIDENTAL	44,34	44,01	9,82	51,47	49,68	53,09
Unión Europea	40,03	39,41	46,18	45,63	44,13	47,50
Resto de Europa	4,31	3,28	4,47	5,83	5,55	5,10
NORTE DE AMÉRICA	47,55	42,90	30,34	28,74	29,35	27,94
Estados Unidos	42,91	36,61	25,39	24,51	25,14	24,13
OTRAS ECONOMÍAS DESARROLLADAS	5,50	9,00	14,72	11,29	10,72	9,69
Japón	3,82	6,41	11,75	8,40	7,94	7,24
PAISES SUBDESARROLLADOS	2,61	4,10	4,26	8,33	9,98	9,49
AFRICA	0,10	0,93	0,69	0,51	0,47	0,42
AMÉRICA LATINA Y CARIBE	0,58	1,06	0,74	0,98	1,28	1,37
ASIA	1,87	2,10	2,81	6,79	8,20	7,69
PACÍFICO	0,00	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00
EUROPA	0,00	0,00	0,02	0,03	0,04	0,03
EUROPA CENTRAL Y DEL ESTE	0,00	0,00	0,02	0,18	0,28	0,28

Fuente: World Investment Report, New York and Geneva. United Nation. Varios años

La concentración productiva se observa también al considerar las ventas de las 500 primeras multinacionales a nivel mundial²⁶. En 1989 las ventas de la empresa multinacional situada en el puesto 500 suponía el 1,95% de las ventas de la primera, este porcentaje era del 5,03% en 1997. Si se consideran las 10 últimas sobre las 10 primeras se obtienen el 3,46% y el 6,92% respectivamente para 1989 y 1997. En referencia a las 10 primeras multinacionales se ha producido una concentración en cuanto al país de origen de la empresa.

Realizando un análisis sectorial en 1997, destaca el sector de la banca concentrando a 68 empresas (10,8% de las ventas de las 500 primeras ET's), le siguen vehículos de motor y autopartes (10% de las ventas totales y 25

26. Fortune (1990): "The world's largest corporation". Fortune, 30 de julio de 1990 y FORTUNE (1998): "The world's largest corporation". Fortune, 3 de agosto de 1990.

compañías), el comercio (8,8% de las ventas con 19 empresas), el refinado de petróleo (8,25% de las ventas y 28 empresas), la electrónica y los equipos electrónicos (6,8% de las ventas y 25 empresas) y las telecomunicaciones (4,67% de las ventas y 22 compañías). El conjunto de todas ellas absorbe el 50% de las ventas totales de las 500 primeras empresas multinacionales. Si el análisis se hace atendiendo al lugar donde está localizada la casa matriz, destaca EEUU con un 34,7% y 175 empresas, la UE con 30,3% y 157 empresas seguido de Japón con un 25,87% y 112 empresas.

Es posible observar el proceso de concentración de la renta en los países. En 1989 las 10 naciones con un menor índice de desarrollo humano tenían el 4,66% de la renta de los 10 países con mayor desarrollo según los datos de las Naciones Unidas. En 1997 este porcentaje había descendido hasta el 3,47%. De igual forma se puede ver el proceso de concentración económica si se considera la renta per cápita del país con una renta menor sobre la renta del país con una renta mayor, este indicador ha pasado del 2,74% en 1989 a 1,41% en 1997. Más de 80 países tienen todavía unos ingresos per cápita menores a los de finales de la década pasada. Se puede destacar por ejemplo el caso de China con grandes desigualdades internas, los países de Europa del Este y la CEI que han experimentado los mayores aumentos del índice de Gini registrados. Pero la desigualdad no solo afecta a los países no desarrollados sino también a los países con un desarrollo mayor como EEUU, Reino Unido y Suecia.

Según los datos del PNUD los países que más se han beneficiado de la mundialización económica y tecnológica han sido, además de los países industrializados, los tigres asiáticos, Chile, la República Dominicana, India, Mauricio, Polonia y Turquía. Por el contrario algunos de los países que no han podido aprovechar las posibles ventajas de la globalización han sido Madagascar, Níger, la Federación Rusa y Venezuela entre otros.

En síntesis, los datos anteriores permiten concluir:

- En términos de comercio internacional se ha producido un importante incremento de la concentración ya sea en términos de exportaciones o importaciones, y ya sea para los bienes o los servicios en el periodo 1980-1998. Es decir que se ha producido un aumento en el peso relativo de los tráficos comerciales de las regiones que mayores participaciones tenían en los mercados internacionales, esto es en las economías desarrolladas. Especialmente relevante fue el proceso de concentración en la década de los 80 con una grave deterioro de las Economías en Transición²⁷ que no se han recuperado con las reformas estructurales acometidas en la actual década bajo las directrices de los organismos internacionales. Si se considera tan sólo la última década se observa una disminución de la concentración comercial que no ha conseguido contrarrestar la fuerte concentración producida en los años 80.

27. Pese a que se hace mención a la actual denominación de los países de la antigua órbita soviética para todo el periodo 1980-1998, no debe olvidarse que en la década de los años 80 no es correcta esta denominación.

Resalta la importancia de los flujos de la Unión Europea, pese a la tendencia decreciente en cuanto a importaciones, seguida por EEUU y Japón²⁸. En los puestos más insignificantes del comercio mundial se encuentran África y Oriente Medio que ha tenido un grave retroceso en la participación del comercio internacional de bienes. América Latina se ha mantenido estable a lo largo de las décadas excepto si se consideran las importaciones de servicios donde se ha registrado una caída del peso relativo. Como se mencionaba con anterioridad en referencia a las Economías en Transición, parece que las reformas estructurales derivadas del denominado Consenso de Washington no se han traducido en una mayor participación en el comercio internacional. La década pérdida se manifestó en la disminución del cupo de importaciones de bienes y servicios.

El proceso de concentración ha sido más dinámico en las exportaciones de bienes (las tres grandes regiones –Europea Occidental, América del Norte y Asia- han pasado de absorber el 70,44% del total en 1980 al 86,47% en 1998), que son los flujos más cuantiosos del comercio internacional (5422 billones de dólares en 1998). Sin embargo, en relación a la Triada la concentración ha sido más dinámica en las exportaciones de servicios –del 58,52% al 63,02% desde 1980 a 1998- seguido de las exportaciones de bienes –54,56% y 59,97% en los mismos años-, con una caída en las exportaciones de servicios –67,88% y 63,66%- y un mantenimiento de las importaciones de bienes –60,07% a 60,05%-.

La Triada mantiene una tendencia a la concentración menor que el total de las grandes áreas desarrolladas –incluye Europea Occidental, América del Norte y Asia-. Se fortalecen otras zonas desarrolladas como el Sudeste Asiático, lo que supone una reorganización del mundo desarrollado sin que esa tendencia a la distribución en términos de comercio se esté traduciendo a los países subdesarrollados.

En referencia a la venta de productos agrícolas, se mantienen los niveles de concentración del comercio de bienes totales, así como la tendencia a decreciente de este hecho en la década de los 90. Las exportaciones agrícolas de Europa Occidental tienen un peso relativo similar al que esa misma región tiene respecto a las exportaciones totales, mientras que Norte América, Latinoamérica y África tienen un mayor peso en las exportaciones agrícolas que en las de bienes totales. Asia tiene el comportamiento contrario.

28. Hay que tener en cuenta que si se considera el total de Asia, esta región supera los volúmenes de los EEUU.

El comercio de productos minerales tiene unos niveles de concentración muy inferiores al del conjunto de bienes, hecho que se deriva de la importancia de esta producción en Oriente Medio, Latinoamérica y África y en menor medida en las Economías en Transición.

Durante la década de los 90 se ha dado una reestructuración de los principales lugares de origen de las exportaciones de productos industriales, perdiendo cuota de mercado Europa Occidental, pese a ser el más importante, y un ganancias por parte de América del Norte y Asia. Las exportaciones de estas regiones ha pasado del 93,9% en 1990 al 91,2% en 1998. Latinoamérica, Oriente Medio y África tienen un menor peso en el comercio de manufacturas que de bienes totales lo que muestra la importancia de los productos mineros y agrícolas en estas zonas.

Es posible que se esté ante la aparición de un *shopping center* global, pero no de las características que se les atribuye de centros comerciales en que hay de todo y para todos, sino de un gran almacén en el cada vez se potencian más las tiendas de diseño a la moda y productos avanzados y al mismo tiempo las oportunidades, rebajas y productos más tradicionales ocupan los sótanos más profundos.

- La concentración productiva a través de la inversión extranjera directa en las grandes áreas económicas sigue una tendencia decreciente, especialmente en cuanto a entradas en términos de flujos, pese a que en 1995 y 1998 se registraron importantes aumentos de los porcentajes de capital localizados en las economías más desarrolladas.

La mayor concentración se aprecia en los flujos de salidas de capital que además registra una menor propensión a que desaparezca dicha tendencia. Los países desarrollados absorbían el 92,84% de los flujos de salidas de IED y el 91,64% en 1998 y de igual forma a penas ninguna variación en la situación de la Triada en 1998 respecto a la de 1989 en referencia a las salidas de IED (en torno al 84%).

La redistribución de los capitales se hace patente al considerar las entradas de flujos aunque no parece registrarse en igual medida en los stock. Destaca la pérdida de importancia como receptor de flujos de la Unión Europea (en 1989 absorbía el 41,97% frente al 27,18% en 1997 y 35,72% en 1998) y el aumento de Asia (en 1989 tenía el 7,99% frente al 20,57% en 1997 y el 13,18% en 1998²⁹) y Latinoamérica (3,73% en 1989, 14,7% en 1997 y 11,13% en 1998) que se ha visto menos afectada por las crisis financieras del último bienio. La Triada sufre una pérdida en el peso relativo de las entradas de flujos (76,3% en 1980 y 66,3% en 1998)

29. Se pone de manifiesto las repercusiones de las tormentas financieras en el Sudeste Asiático.

En relación a los stock pese a que en el periodo 1980-1998 los países desarrollados pierden cuota de participación en la IED total según localización (del 73,76% y 68,14% respectivamente), los capitales en la Triada ha aumentado del 53,6% al 58,5%, esto se debe exclusivamente a las ganancias de los EEUU. No hay que olvidar que en este mismo periodo se produjo un aumento de la concentración comercial. Analizando los stock según la procedencia se aprecia el proceso homogéneo de pérdida de peso relativo de los capitales del mundo desarrollado y los de la Triada.

Realizando el análisis a través de las ventas de las 500 principales empresas multinacionales se confirma la desconcentración de las actividades productivas entre 1989 y 1997, es decir de igual forma que en el análisis geográfico se registra cambios en el control de la producción mundial por parte de las unidades económicas. Se muestra una mayor presencia de transnacionales japonesas en los primeros puestos.

La factoría mundial es un hecho crecientemente importante que tiene repercusiones no solamente sobre la redefinición de la división internacional del trabajo, sino en una nueva división internacional del poder entre empresas y Estados-nación y, simultáneamente entre estos últimos.

- Además de analizar las actividades económicas, comerciales y productivas, es necesario considerar la renta per cápita de los países (medido en PPA para poder realizar comparaciones). Se pone de manifiesto el aumento de las disparidades al ensancharse las diferencias entre los más ricos y los más pobres. El 20% más rico en 1997 tenía el 86% del PIB mundial, el 82% de las exportaciones de bienes y servicios y el 68% de la IED. Por el contrario el 20% más pobre tenía el 1% de estos mismos indicadores. Otros datos desoladores que hacen referencia al quinto más rico y más pobre del planeta son: los primeros tenían el 74% de las líneas telefónicas mundiales frente al 1,5% que disponían los más pobres y participaban en el 93,3% del uso de internet frente al 0,2% de los menos favorecidos.

De forma general se puede afirmar que se está aminorando la concentración comercial³⁰ y productiva en la década de los 90, hecho que sin embargo no se ha traducido en un mejor reparto de la renta en el mundo. Si se ha logrado la construcción de una economía mundo global lejos queda que satisfaga por igual las necesidades de los ciudadanos.

Estos datos ponen de relieve la insuficiencia del mercado para producir autónomamente los efectos que se suponen que se derivan de la desregulación y la liberalización de los intercambios. Las estrategias seguidas tanto a

30. La desconcentración comercial de los 90 no ha conseguido anular los efectos de la profunda concentración que se produjo en los años 90.

escala nacional (tradicionalmente se ha venido atendiendo con políticas neoliberales) como a nivel internacional (procesos de reestructuración) han permitido generalizar el modelo de expansión de los mercados de forma que no solamente no se dan soluciones a largo plazo que permitan realizar un verdadero ajuste estructural sino que las reformas se convierten en soluciones coyunturales que aseguran la rentabilidad financiera del capital excedente. Esta interpretación de la realidad permite explicar cómo las reformas estructurales de Latinoamérica y las Economías en Transición apenas se han traducido en una mejora en su posicionamiento en los mercados internacionales de comercio e inversiones en términos de stock.

3. PROBLEMAS Y DESAFÍOS PARA LA POLÍTICA ECONÓMICA Y EL DESARROLLO.

Como se ha venido insistiendo la "otra cara" de la liberalización y apertura económica es la reducción del protagonismo del Estado. Su justificación se ha hecho a partir de la generalización de la acusación de incapacidad al Estado para entender y satisfacer las demandas sociales, y, especialmente, de ser su actividad un obstáculo al libre funcionamiento de los mercados y, por lo tanto, alterar el funcionamiento de fijación de los precios relativos, repercutiendo negativamente sobre el logro de la eficiencia, la ampliación de la competencia y, en definitiva, el crecimiento.

Hay que recordar que la justificación de la participación del Estado en los asuntos económicos tiene su fundamento en el reconocimiento de que no existen mecanismos automáticos que aseguren que a una situación depresiva le vaya a seguir una época de auge. Como tampoco existe certeza que de las depresiones tengan un fondo socialmente aceptable³¹. Es en estos momentos cuando la política económica se hace más necesaria que nunca. Sin embargo, la historia muestra que las intervenciones del Estado no se pueden improvisar, los mecanismos de intervención deben estar actuando durante todo el proceso, durante todo el ciclo económico.

Pues bien, los resultados más inmediatos de la deslegitimación de la intervención estatal han sido la aceleración de los procesos de reestructuración y privatización de los sectores públicos empresariales, y la identificación de actividades neutrales como espacios reservados a la actuación del sector público. Ámbitos que en las propuestas más acendradamente liberales se deben restringir a la gestión de la política monetaria –y siempre restrictiva–, a una limitada política fiscal y a la liberalización de las normas reglamentadoras del funcionamiento de las relaciones laborales, especialmente en lo referente al

31. Hasta que no se hizo absolutamente inaguantable la situación de buena parte de los parados durante la crisis del 29 en los Estados Unidos, no se aceptó la "interferencia" del Estado en la economía, siendo después cuando las ideas de Keynes consiguieron la atención y aceptación general, aunque no absoluta.

salario mínimo y las formas de contratación laboral. Lógicamente, en este contexto la discusión sobre el estado del bienestar y también sobre la política de desarrollo, se ha trasladado hacia la responsabilidad de la sociedad por su propio bienestar y desarrollo.

En definitiva, estamos ante la modificación fundamental de los mercados de trabajo y de las políticas públicas de cohesión social, justificada por la supuesta neutralidad del desarrollo tecnológico y que ha transformado el Estado nacional en una unidad disfuncional en un mundo sin fronteras, consecuencia de un proceso, simultáneo de interacción dinámica entre jerarquías empresariales y mercados, al tiempo que las relaciones interestatales buscan y refuerzan compromisos multilaterales. La proliferación de reuniones de alto nivel (Grupo de los 7, de los 8 o de los 20) o el nuevo contenido institucional de la Organización Mundial de Comercio frente a su antecesor GATT, son ejemplos de ello.

Aunque con el término de desarrollo se hace referencia a aspectos que van más allá del mero crecimiento económico, se acepta que la ampliación de la base material de la actividad social es una condición necesaria para su logro y consolidación. Por lo tanto, y en la medida que este es el principal objetivo de la política económica resulta urgente reflexionar sobre los nuevos requerimientos que el escenario globalizador presenta. Los objetivos generalmente aceptados para la intervención del Estado en la gestión de la economía han sido cuatro:

1. asignar recursos a la provisión de bienes públicos;
2. estabilizar en el tiempo la evolución macroeconómica (precios, producción, empleo, tipos de interés, etc.);
3. redistribuir las rentas; y
4. asegurar un ritmo de crecimiento sostenido.

Para ello se han empleado, básicamente, tres tipos mecanismos de intervención básicos:

1. La regulación mediante la ordenación legal de determinadas actividades, condiciones de acceso, limitaciones a las formas de producir, precios, calidad del producto, salarios, jornadas laborales, etc.
2. La política económica en su acepción más convencional, es decir, actuando sobre la demanda efectiva: fiscalidad, gasto público, la regulación financiera, arancelaria, la gestión del tipo de cambio, de la masa monetaria, etc.
3. Actuando como empresario industrial o financiero (sector público empresarial).

Sobre esta situación, la globalización introduce como efecto principal la pérdida de autonomía, de soberanía, de las autoridades nacionales para operar libremente. Esta situación, que en otros momentos padecieron las economías dependientes, se diferencia de ésta por el hecho que no es una relación específica entre países, relaciones internacionales, sino que caracteriza el surgimiento de un nuevo estadio de la evolución de las relaciones internacionales

hasta el extremo en el que desaparecen los rasgos identificativos de la contraparte difuminados por el proceso global.

Las consecuencias se registran en diversas direcciones³²:

A. Sobre los objetivos:

- Aumento del número e importancia de los objetivos de política que dejan de ser opcionales.
- Aumento del coste de insistir en mantener políticas internas alejadas de los mercados y de los que las jerarquías corporativas transnacionales entienden como fundamentales.
- Elevación de los estándares exigidos para fijar y cumplir metas cuantitativas.

Tabla 14

MODIFICACIONES DEL CONTEXTO Y POLÍTICA ECONÓMICA

	Contexto de relaciones internacionales	Contexto de globalización
Restricción externa	Manejable dentro de las fronteras concretas (naciones)	Desterritorialización e incremento de los costes de actuación autónoma
Objetivos de la política económica	Provisión de bienes públicos y empleo Estabilidad macroeconómica Redistribución de rentas Crecimiento económico	Flexibilización de la economía Desarrollo empresarial Control de precios La confianza de los mercados Competitividad
Instrumentos	Regulación económica Intervención sobre la demanda Regulación financiera y monetaria Empresas públicas industriales y financieras	Liberalización y apertura externa Robustecimiento de las políticas de competencia Desregulación de los mercados Privatizaciones

Fuente: Elaboración propia

B. Respecto de las restricciones:

- Aumento del número, de su grado de complejidad e importancia estratégica de las restricciones que deben ser obedecidas por las autoridades económicas.

C. En los instrumentos a emplear por parte de las autoridades:

- Pérdida de instrumentos
- Disminución de la eficacia y eficiencia en su empleo

32. Lerda, J.C. (1996): «Globalización y pérdida de autonomía de las autoridades fiscales, bancarias y monetarias», en *Revista de la CEPAL*, nº 58, abril, págs. 63-77.

Especialmente relevantes son las repercusiones en ámbitos sobre los que todavía se acepta la necesidad de intervención de las autoridades: la política monetaria y financiera y la política fiscal y presupuestaria.

El ámbito financiero es el que con mayor intensidad ha conocido la simbiosis entre liberalización, internacionalización e incorporación de las oportunidades del empleo de las tecnologías de la información y telecomunicaciones hasta construir un solo mercado mundial sobre el que la intervención de las autoridades se ha hecho especialmente complicada ante el grado de movilidad -desterritorialización- del sector.

Ahora bien, esta situación afecta a la esencia misma del sistema financiero que es la confianza. Efectivamente la globalización financiera ha aumentado exponencialmente el riesgo sistémico: las operaciones son más opacas, la diversificación de los productos financieros, la ingeniería de las operaciones, las limitaciones de los sistemas de contabilidad para reflejar fielmente la situación han aumentado la dificultad de estimar el riesgo.

Junto a lo anterior hay que señalar la importancia de los volúmenes diarios negociados, que superan con creces los PIB anuales de muchos países³³, lo que incrementa la fragilidad del sistema ante cualquier perturbación que afecte negativamente a la confianza de los depositantes y ahorradores.

Además, se ha producido un incremento de la inestabilidad de las cotizaciones de los mercados bursátiles y también en los mercados de divisas. Esta situación se ha producido simultáneamente al aumento de la interdependencia entre los diversos mercados, reduciendo el margen de actuación de las autoridades y al mismo tiempo aumentando el coste de cualquier intervención. Baste recordar las experiencias en los últimos años en México o en los países del Sudeste Asiático o de las turbulencias europeas para entender la magnitud de los costes asumidos no solamente por los directamente implicados sino también y de manera especial por otros aparentemente lejanos como Brasil.

Esta situación puede afectar negativamente a la fijación de los objetivos de la política económica, en tanto que la aceptación de la responsabilidad sobre la solvencia de los sistemas financieros puede afectar negativamente sobre los objetivos de control de precios o, en general, de estabilización macroeconómica.

Igualmente, la interrelación de los mercados de divisas con los de dinero y con los de valores oscurece los mecanismos de transmisión monetaria haciendo más compleja la gestión de la política monetaria con repercusiones no solamente sobre el control de la masa monetaria, también vuelve menos eficiente -lo que obliga a que sea más restrictiva-

33. Por ejemplo, el gerente del Banco de Pagos Internacionales A. Crockett, ha estimado que en dos días y medio de operación, los sistemas de compensación de pagos interbancarios de Suiza y Japón movilizan los recursos equivalentes al PIB de cada país. La situación es ligeramente mejor en los EE.UU. y en Alemania en el que equivalente al PIB nacional se consigue al término de tres o cuatro días. Crockett, A. (1994): «A BIS view of the global banking issues of the 1990's», en *BIS Review*, nº 75, Abril.

la política de tipos de interés y, especialmente la referida a la fijación y control del tipo de cambio con repercusiones sobre la competitividad exterior de las economías nacionales.

La trinidad cambio nominal estable, movimiento de capitales y autonomía monetaria (el denominado triángulo de Mundell) se hace cada vez más imposible. Dándose la circunstancia de que cualquier retardo en la adopción de las medidas que los operadores entienden como adecuadas, en tiempo e intensidad, lejos de marginar a los afectados, sirve como argumento adicional en contrario, agravando la situación y exigiendo medidas de ajuste laboral y productivo más gravosas para los descuidados con sus "obligaciones" ante los mercados. Valga como ejemplo de la dificultad señalada la repercusión que sobre una política de estabilización de los tipos de cambio puede tener la necesidad de esterilizar la llegada de capitales foráneos, mediante el aumento de la oferta de títulos internos con la correspondiente elevación de los tipos de interés y, por consiguiente, con repercusiones directas sobre el crecimiento, el empleo, y, posiblemente, los precios.

Una situación semejante respecto de la pérdida de autoridad o autonomía se observa en relación con el manejo de las políticas fiscal y presupuestaria. No se está ante un incremento de los intercambios de mercancías entre unidades independientes, se está en un escenario en el que la presencia y el protagonismo de las empresas multinacionales erosiona, a través de los mecanismos de gestión interna del proceso de generación de valor, la capacidad de fiscalización se debilita ante los precios de transferencia.

La creación de un mercado interno en las empresas no solamente facilita una optimización (minimización) de las cargas fiscales, también permite evadir otros aspectos de las políticas nacionales como la remisión de utilidades no declaradas, la conversión de beneficios en inversión o, entre otros, la práctica de precios discriminados según estrategias de penetración y defensa de mercados que no solamente pueden tener repercusiones en la estructuración de los mercados nacionales, sino, también, afectar a la posición externa de las economías nacional.

Además, los intercambios internacionales no solamente tienen un componente físico, son crecientemente importantes los flujos de información, patentes, marcas, derechos de propiedad intelectual y conocimientos especializados, para los que no existe una tradición en la que apoyarse a la hora de establecer controles eficientes.

En definitiva, la globalización tiene como efecto más directo e inmediato el incremento de la vulnerabilidad de las economías nacionales frente a la dinámica impuesta por la movilidad del capital. Esta vulnerabilidad no solamente indica una menor capacidad de control por parte de las autoridades nacionales, sino que, adicionalmente, aumenta el riesgo de exclusión de marginación en el devenir del proceso. En ambos casos, se produce un argumento adicional a favor de los esquemas de integración económica regional como elemento defensivo ante la globalización.

Paradójicamente, la liberalización de las relaciones económicas exige cada vez con más urgencia el reconocimiento del papel del Estado en la regulación del proceso económico. No solamente no se ha producido el efecto chorreo de progreso de arriba, los más adelantados, hacia los de abajo, los más atrasados, sino que la vulnerabilidad de los más débiles se ha traducido en un agravamiento de su situación; parados, personas de menor cualificación laboral, economías nacionales subdesarrolladas, etc. ven cómo las promesas no llegan nunca a convertirse en realidad. Los desafíos afectan a las políticas económicas y sociales y ponen en cuestión los mecanismos tradicionales de gobernabilidad.

La tendencia manifestada de hacia la descentralización está produciendo una redefinición de las relaciones entre los organismos del Estado y la sociedad civil con efectos sobre las posibilidades de éxito de la estrategia inserta en la globalización³⁴. Aunque como resalta Urriola "hoy el mundo no dispone de estrategias alternativas, aunque haya quienes aseguran que a fuerza de explicitar las contradicciones se están construyendo paradigmas alternativos"³⁵.

Así, por ejemplo la creación de bloques regionales ha acompañado, al menos como iniciativas institucionales, al proceso de globalización, ello ha despertado un interesante debate acerca de la compatibilidad o no de ambas dinámicas.

Aunque la experiencia de cada proceso de integración es distinta, y los resultados dependen tanto de los elementos internos que afectan a la integración como de las posibilidades que el propio proceso abre a la incorporación de nuevos objetivos, la integración regional ha de considerarse como un proceso abierto en el que las partes participantes renuncian de antemano a fijar unilateralmente reglas o a practicar políticas que puedan ser perjudiciales para los demás miembros y en el que los problemas y las soluciones pierden en gran medida su carácter nacional para ser necesariamente asumidos por el conjunto.

Ahora bien, el examen de las iniciativas de integración regional³⁶ pone de relieve que sobre todo tratan de impulsar el incremento de los intercambios comerciales entre las economías nacionales participantes, dejando en un segundo término la profundización de las relaciones en ámbitos como las inversiones, la coordinación macroeconómica, la estabilidad cambiaria o la lucha contra la pobreza y la exclusión social que han de ser tan importantes, al me-

34. Banco Mundial (1996): *The World Bank Participation Sourcebook*, Washington.

35. Urriola, R.: «La paradoja de la globalización: más mercado y más regulación», en Urriola, R. (1996): *Economía latinoamericana. La globalización de los desajustes*. Instituto Iberoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS- Ecuador) y Editorial Nueva Sociedad.

36. García de la Cruz, J. M. y Gayo Lafé, D. (1996): "Regionalismo o globalidad en el comercio mundial", en *Boletín Económico de Información Comercial Española*, núm. 2496, 1-4 de Abril, págs. 23-31.

nos como las comerciales, especialmente para economías con problemas comunes al subdesarrollo³⁷.

Si los estudios más recientes ponen de manifiesto que todavía se está lejos de llegar a conclusiones claras sobre los efectos de la integración comercial³⁸ más difícil resulta establecer proposiciones firmes sobre los efectos sobre las relaciones económicas con terceros, reducidos normalmente al estudio de la evolución de los términos de intercambio. Ello es así porque no es posible evaluar los cambios que se producen cuando las variables que se relacionan están sujetas a cambios que normalmente obedecen a causas diferentes y ajenas al propio ámbito de la comparación. Por ejemplo, la variación en los precios de las materias primas, la dotación de infraestructuras, el esfuerzo en I+D o la adecuación de las políticas macroeconómicas pueden en un momento determinado ocultar o reforzar los resultados de la integración.

Pero podemos intentar otra aproximación a partir de los cambios que se están produciendo en la organización de las estructuras de poder a escala mundial como consecuencia de la globalización. Siguiendo a Strange³⁹ podemos identificar cuatro estructuras de poder en el sistema global: la seguridad, es decir, las relaciones establecidas en torno al empleo de la fuerza; la estructura productiva o ámbito económico por excelencia; la estructura financiera, que se coloca desgajada de la anterior por la autonomía que ha conseguido en cuanto a su funcionamiento extraterritorial y, la estructura cultural que incluye tanto los aspectos culturales en su acepción tradicional como la capacidad de crear nuevas ideas y conocimiento tecnológico.

Strange considera que solamente la primera de las estructuras identificadas se organiza plenamente a partir del reconocimiento de los poderes atribuidos clásicamente al Estado nacional, la estructura productiva se ve participada por la influencia de los poderes estatales pero también por los grupos económicos, especialmente empresas y bancos multinacionales, con los que establecen relaciones conflictivas, la estructura financiera como se ha anticipado se caracteriza por la movilidad, la difícil identificación de los operadores y el alto grado de desregulación de su funcionamiento en el mundo global, finalmente la estructura cultural participa de todas las notas de las anteriores como consecuencia de la diversidad de elementos incluidos en ella (desde la defensa de la lengua o de las creencias religiosas, de fuerte contenido nacio-

37. Una exposición más amplia de esta idea se encuentra en García de la Cruz, J. M.: "América Latina versus Western Hemisphere ¿región o grupo de naciones?", en Laredo, I. M. (comp.) (1997): *Estado, mercado y sociedad en el MERCOSUR*, vol. IV, Rosario, Universidad Nacional de Rosario, págs. 205-225.

38. Sobre este particular puede consultarse con una perspectiva ortodoxa Hoekman, B., Schiff, M. y Winters, L.A.: *Regionalism and Development: Main Messages From Recent World Bank Research*, (draft), Banco Mundial, septiembre, 1998; e incorporando posturas críticas Gutierrez Vidal, M.: «Reflexiones sobre la teoría de la integración económica», en Ruesga, S. M. (coord.) (1997): *Estrategias de desarrollo en una economía global*, Madrid, Ed. Parteluz, págs. 39-68.

39. Strange, S. (1988): *States and Markets: An Introduction to International Political Economy*, Londres, Pinter,

nal, hasta la creación de patrones de consumo desde centros autodefinidos como transnacionales). La interrelación de estas estructuras permiten analizar los cambios en la dinámica de la globalización.

Ahora bien, la capacidad de influir en las transformaciones está muy mal distribuida. Las economías más débiles, más pequeñas, con problemas de atraso en su desarrollo económico, o por padecer una elevada vulnerabilidad externa como consecuencia de una mala inserción histórica en el entramado de las relaciones económicas internacionales, son sin duda las que asumen mayores riesgos de ser excluidas. Con esta preocupación se vuelve la mirada a la primera aspiración de estos países: su desarrollo.

La economía del desarrollo ha acumulado una importante gama de contribuciones teóricas y prácticas desde sus orígenes tras la Segunda Guerra Mundial, sin embargo lejos de crear un núcleo común de conocimientos, a partir del cual mantener una senda homogénea de mejora cuantitativa y cualitativa de sus propuestas se ha caracterizado por la heterogeneidad de las contribuciones y la contradicción en sus diagnósticos y terapias. Siguiendo a Preston⁴⁰ podemos establecer tres discursos a partir de las diferencias y coincidencias en las bases institucionales de partida y las propuestas y objetivos identificados como principales en cada uno de ellos: el del Estado; el del mercado y, finalmente, el discurso de la acción política.

El discurso del Estado⁴¹ ha sido el principal activista desde los años cuarenta hasta los años setenta. Se apoyaba en la necesaria participación del Estado como agente económico eficiente frente a la incapacidad de la iniciativa privada de promover la modernización económica. A ello se une el hecho de que buena parte de las economías subdesarrolladas acceden a la independencia nacional al comienzo de este periodo. La estrategia fundamental se basa en ampliar la dotación de factores, capital y trabajo y el aprovechamiento mercantil de los recursos naturales disponibles, dentro de la lógica propia de la acumulación del capitalismo industrial.

Como variante principal de las propuestas de modernización, desde América Latina y pioneramente desde un centro de orientación sobre política económica, como es la CEPAL, se lanzó el discurso de la dependencia⁴². El análisis de las relaciones exteriores fue determinante para concluir que era necesario una transformación radical de la inserción internacional de las economías latinoamericanas para superar su atraso relativo con las naciones más industrializadas. Nace así el programa de sustitución de importaciones, acompañado de una creciente participación del Estado en las reformas económicas y en la industrialización.

40. Preston, P. W. (1999): "Development Theory: Learning the Lessons and Moving On", en *The European Journal of Development Research*, vol.11, núm.1, junio, págs. 1-29.

41. Preston, P. W.(1982): *Theories of Development*, Londres, Routledge,

42. Kay,C.(1989): *Latin American Theories of Development and Underdevelopment*, Londres, Routledge.

Las propuestas del fortalecimiento y protagonismo del mercado arrancaron con vigor tras la crisis de Bretton Woods de 1971 y niegan la eficacia y la eficiencia a la acción del Estado, al que consideran un obstáculo al desarrollo. Por el contrario, el mercado sí asigna eficientemente los recursos y ofrece soluciones a la distribución de los beneficios a partir de la libertad del individuo único responsable del devenir social. Estas propuestas se vieron puestas en práctica por la Nueva Derecha⁴³ durante los años ochenta en EE.UU. y Reino Unido y han conseguido impregnar las de los organismos internacionales, dando cobertura ideológica a la globalidad.

El discurso de la acción política⁴⁴ nace casi simultáneamente con el anterior ante la insatisfacción por los resultados alcanzados con las políticas realizadas. Sin llegar a constituir un todo unificado ha incorporado elementos nuevos como la importancia de las necesidades básicas, la participación social, la función de la mujer, los límites naturales o los elementos culturales en un esquema en el que la dimensión local recupera una centralidad perdida en los estudios del mercado.

Según Samir Amín⁴⁵ la crisis del actual capitalismo mundial, entendida como transición de una forma de regulación a otra, se manifiesta en el hecho de que los beneficios derivados de la producción no encuentran salida en forma de inversiones lucrativas que posteriormente puedan dar lugar a nuevas plantas productoras. El sistema necesita una gestión de la crisis de forma que dé salida al exceso de capital flotante para que no se desvalorice en un proceso de creciente sofisticación financiera que cada vez se aleja más de las necesidades reales de la inmensa mayoría de la humanidad.

La profundización del proceso de globalización ha terminado con la gestión económica de la acumulación del capital desde las dimensiones políticas y sociales, ya que los centros de control económico han traspasado las fronteras nacionales a la vez que no existe un marco político y social e instituciones supranacionales que den coherencia a la gestión global del sistema capitalista⁴⁶.

Lejos de dejar actuar a las fuerzas de mercado sin control y abandonar el devenir de las economías nacionales a las fuerzas de la globalización, los Estado-nación deben jugar un papel primordial en el diseño político del sistema mundial del próximo milenio ya que de él dependerá la distribución del ingreso generado por los sistemas productivos cada vez más interrelacionados. En este sentido *"no debiera quedar duda alguna de que seguirá habiendo espacio para el ejercicio de la voluntad política, siempre que ésta se exprese vigo-*

43. Toye, J. (1987): *Dilemmas f Development*, Oxford, Blackwel,

44. Gimeno, J. C. y Monreal, P. (eds.) (1999): *La controversia del desarrollo*, Madrid, Instituto Universitario de Cooperación y Desarrollo y Los Libros de la Catarata.

45. Amín, S. (1999): *El capitalismo en la era de la globalización*. Barcelona. Paidós

46. Al respecto se puede ver el capítulo IV del Amín, S. Op, cit.

rosamente"⁴⁷. En esta misma línea se manifiesta S. Amín⁴⁸ al referirse a que "debe admitirse que la interdependencia ha de ser negociada; que formas de desarrollo nacionalmente necesarias han de ser pautadas y apoyadas, y que las desigualdades iniciales se deben corregir antes de que crezcan y se hagan más profundas. Admitir esas necesidades supone, por tanto, comprender que el desarrollo no equivale a la expansión del mercado". De igual forma, en defensa de la capacidad de actuación de los Estados para aprovechar los posibles beneficios y aminorar los riesgos de la globalización se manifiesta A. Ferrer⁴⁹. Resalta la necesidad de tener en cuenta el contexto histórico, social y político de cada región de forma que no es posible la transposición e imitación de experiencias de los países desarrollados hacia los países subdesarrollados (especialmente se refiere a Latinoamérica). Algunas de las claves se encuentran en la consolidación de los procesos democráticos⁵⁰ y los procesos de integración en un sentido amplio que incorpore aspectos políticos y elementos de supranacionalidad.

BIBLIOGRAFÍA

- AMIN, S. (1999): *El capitalismo en la era de la globalización*. Barcelona. Paidós
- ANDREFF, W.: "Regimes d'accumulation et insertion des nations dans l'économie mondiale", en Reiffers, J.L. (coord.) (1982): *Economie et finance internationales*, París, Ed. Dunod.
- ARGANDOÑA, A. (1997): ¿Qué hacer para que la economía de mercado funcione?, en *Nueva Revista*, núm. 48, diciembre-enero.
- BAILY, M.M. y GERSBACH, H. (1995): "Efficiency in manufacturing and the need for global competition", *Brooking Papers on Economic Activity: Microeconomics*.
- BANCO MUNDIAL (1996): *The World Bank Participation Sourcebook*, Washington.
- BAUMAN, Z. (1999): *La globalización. Consecuencias humanas*. Buenos Aires, México D.F. Fondo de Cultura Económica.

47. Furtado (1999): *El capitalismo global*, México. Fondo de Cultura Económica.

48. Amín, S. Op. cit. Pág. 17

49. Pueden consultarse distintas obras del autor pudiéndose destacar Ferrer, A. (1996): *Historia de la globalización*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica. Y Ferrer, A (1999): *De Cristóbal Colón a Internet: América Latina y la globalización*, Buenos Aires. Fondo de Cultura Económica.

50. Se debe entender como consolidación de la democracia un proceso más complejo y profundo que el derecho a ejercer el voto para elegir la representación parlamentaria. Se deben incluir aspectos ligados a la participación ciudadana en organizaciones económicas (sindicatos, partidos), sociales (asociaciones de gestión de los distintos ámbitos de la sociedad) culturales, etc.

- BOYER, R. y SAILLARD, Y. (eds.) (1996): *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos –Glosario–*, Buenos Aires. Oficina de publicaciones de la Universidad de Buenos Aires.
- BRAUDEI, F. (1991): *Escritos sobre historia*, México, Fondo de Cultura Económica.
- CEPAL (1998). *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile. Naciones Unidas.
- CROCKETT, A. (1994): "A BIS view of the global banking issues of the 1990's", en *BIS Review*, nº 75, Abril,
- DOLLAR, D. (1993): "Technological Differences as a source of comparative advantage"; *The American Economic Review*, vol.83, nº 2, Mayo
- FERRER, A. (1999): *Promesas y peligros del globalismo*. Documento presentado en IBERALIA 99. Madrid
- FORTUNE (1990): "The world's largest corporation". Fortune, 30 de julio de 1990
- FORTUNE (1998): "The world's largest corporation". Fortune, 3 de agosto de 1990
- FROEBEL, F., HEINRICH, J. y KREYE, O. (1980): *La nueva división internacional del trabajo. Paro estructural en los países industrializados e industrialización en los países en desarrollo*, Madrid, México, Siglo XXI.
- FURTADO (1999): *El capitalismo global*. México. Fondo de Cultura Económica.
- GARCÍA DE LA CRUZ, J. M. y GAYO LAFÉ, D. (1996): "Regionalismo o globalidad en el comercio mundial", en *Boletín Económico de Información Comercial Española*, núm. 2496, 1-4 de Abril, págs. 23-31.
- GARCÍA DE LA CRUZ, J. M.: "América Latina versus Western Hemisphere ¿región o grupo de naciones?", en Laredo, I. M. (comp.) (1997): *Estado, mercado y sociedad en el MERCOSUR*, vol. IV, Rosario, Universidad Nacional de Rosario, págs. 205-225.
- GIMENO, J. C. y MONREAL, P. (eds.) (1999): *La controversia del desarrollo*, Madrid, Instituto Universitario de Cooperación y Desarrollo y Los Libros de la Catarata.
- GRUPO DE LISBOA /PETRELLA, R. (dir.) (1996): *Los límites a la competitividad*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes y Editorial Sudamericana.
- GUTIERREZ VIDAL, M.: «Reflexiones sobre la teoría de la integración económica», en Ruesga, S. M. (coord.) (1997): *Estrategias de desarrollo en una economía global*, Madrid, Ed. Parteluz, págs. 39-68.
- HOEKMAN, B., SCHIFF, M. y WINTERS, L.A. (1998): *Regionalism and Development: Main Messages From Recent World Bank Research*, (draft), Banco Mundial, septiembre,
- HUMMELS, D. y LEVINSOHN J. (1993): "Product differentiation as a source of comparative advantage: the evidence", en *The American Economic Review*, vol.83, nº 2, Mayo.
- IANNI, O. (1996): *Teorías de la globalización*. México. Siglo Veintiuno Editores.

- KAPSTEIN, E. B. (1996): "Trabajadores y economía mundial", en *Política Exterior*, vol. X, núm 52, julio-agosto.
- KAY, C. (1989): *Latin American Theories of Development and Underdevelopment*, Londres, Routledge, .
- LEAMER, E. E. (1993): "Factor supply differences as a source of comparative advantage" *The American Economic Review*, vol. 83, nº 2, Mayo
- LERDA, J. C. (1996): "Globalización y pérdida de autonomía de las autoridades fiscales, bancarias y monetarias", en *Revista de la CEPAL*, nº 58, abril, págs. 63-77.
- NACIONES UNIDAS. (1995): *World investment report 1995: transnational corporate and competitiveness*. Nueva York y Ginebra. Naciones Unidas.
- NACIONES UNIDAS. (1998): *Estudio económico y social mundial 1998: tendencias y políticas de la economía mundial*. Nueva York y Ginebra. Naciones Unidas.
- NACIONES UNIDAS. (1999): *World investment report 1999: foreign direct investment and the challenge of development*. Nueva York y Ginebra. Naciones Unidas
- OMC. *Anuarios estadísticos*. Varios años. Organización Mundial de Comercio.
- PALLOIX, CH. (1973): *Las firmas multinacionales et le procès d'internationalisation*, París, François Maspero, pág. 163.
- PLAFF, W. (1996): "Sobre la economía global: un desafío a la ortodoxia" en *Política Exterior*, vol. X, Septiembre/Octubre, núm. 53, pág. 12-24
- PNUD. (1999): *Informe sobre el desarrollo humano*. Nueva York y Ginebra. Naciones Unidas.
- PRESTON, P. W. (1999): "Development Theory: Learning the Lessons and Moving On", en *The European*
- PRESTON, P. W. (1982): *Theories of Development*, Londres, Routledge,
- SAMPEDRO, J. L. y BERZOSA, C. (1996): *Conciencia del subdesarrollo veinticinco años después*. Madrid. Taurus.
- STORPER, M. (1995): "Territories, flows and hierarchies in the global economy", en *Aussenvirtschaft*, nº 50.
- STRANGE, S. (1988): *States and Markets: An Introduction to International Political Economy*, Londres, Pinter,
- TOYE, J. (1987): *Dilemmas of Development*, Oxford, Blackwell,
- TYBOUT, J. R. (1993): "Internal returns to scale as a source of comparative advantage: the evidence"; *The American Economic Review*, vol. 83, nº 2, Mayo
- URRIOLA, R.: "La paradoja de la globalización: más mercado y más regulación", en Urriola, R. (1996): *Economía latinoamericana. La globalización de los desajustes*. Instituto Iberoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS- Ecuador) y Editorial Nueva Sociedad.
- WALLERSTEIN, I (1979, 1984): *El moderno sistema mundial*, México, Siglo XXI.