

La globalización económica: ideologías, realidad, historia*

Mario Rapoport**

“Cuando pienso en la brevedad de mi vida, perdida entre el eterno antes y después, el pequeño espacio que ocupo, y que incluso veo, inmerso en la infinita inmensidad de espacios que ignoro, y que a su vez me ignoran, tengo miedo, y me asombra estar aquí y no allá... Tengo miedo del silencio eterno de estos espacios infinitos.”

Blas Pascal

En este fin del siglo XX la opinión pública, abrumada por las formas a menudo simplistas de una corriente de pensamiento económico claramente predominante en los círculos académicos y dirigentes y por la abundancia de una información mediática que desborda las posibilidades del análisis individual, procura comprender el presente desde el presente mismo e imagina muchas veces el futuro desde un punto de partida anclado en el hoy como en una postal inmóvil.

Se vive así un “presente permanente”, con ideas “fuerza” que marcan el camino y están alejadas de todo examen ponderado de la realidad, la cual sólo tiene sentido si incorpora lo negado, es decir, el flujo de la historia.

Es cierto que nos hallamos en un momento especial, en un punto de inflexión, y que siempre en estos casos la humanidad parece asistir a un nuevo nacimiento. Si seguimos a Hobsbawm, el siglo XXI ya comenzó, casi diez años antes de lo previsto. Para el historiador británico, el “largo” siglo XIX se extendió desde la Revolución Francesa a la guerra de 1914, mientras que el

* Este trabajo ha contado con la colaboración de Lidia Knecher y Claudio Spiguel, y en la parte estadística de Matías Kulfas y forma parte de un proyecto, bajo mi dirección, del Programa Ubacyt 1995-1997. Versiones parciales y preliminares fueron publicadas en 1996 en las revistas *Coyuntura y Desarrollo* y *Enoikos*.

** Instituto de Investigaciones de Historia Económica y Social, Universidad de Buenos Aires-CONICET.

“corto” siglo XX se inició en ese conflicto bélico y murió con la caída del bloque soviético, en 1991. Fukuyama tendría razón, entonces, si en vez de hablar del “fin de la historia” se hubiera limitado modestamente a señalarnos el fin del siglo XX.¹

Giovanni Arrighi, en cambio, considera más acertado iniciar el siglo que aún vivimos, en la expansión financiera de fines del XIX, que marcó el comienzo de la decadencia de la hegemonía británica y el ascenso económico y político de los Estados Unidos (y también de otras potencias europeas). En vez de un siglo XX corto prefiere hablar de un “largo siglo XX”, cuya coronación es el actual proceso de globalización económica y financiera.²

Podemos discutir cuándo se abre un período histórico y se cierra otro, pero esto no es suficiente para entender lo que pasa; es necesario examinar también, bajo la superficie, cuáles son las condiciones históricas de este cambio y en qué medida podemos extraer algunas certidumbres para el presente y el futuro.

En otras palabras, analizar qué líneas de continuidad existen con el pasado cercano y con otros más remotos, qué es lo que ha desaparecido o está en vías de desaparecer para siempre y qué constituye propiamente lo nuevo en la esfera de lo económico, lo social, lo político, lo internacional y en la de las ideas, mentalidades o sentimientos.

La globalización: un concepto contradictorio

A fines de los años 60, Marshall McLuhan mencionaba por primera vez el “global village”, el mundo transformado en una gran “aldea” o “comunidad” globalizada a través de los nuevos medios de información y, en particular, de la televisión.³ La revolución de las comunicaciones, con la utilización de los satélites y la aparición de la informática, crea redes audiovisuales, interactivas, de bases de datos, etc., que, multiplicadas en los últimos tiempos por la difusión de Internet, permiten a los hombres “navegar” por océanos de información de un lado al otro del globo sin moverse de sus computadoras. El mundo se transforma en un espectáculo donde la realidad “virtual” supera la realidad misma.⁴

Consejero de Seguridad del presidente Carter, Zbigniew Brzezinski, en otro libro de mucha difusión, prefería hablar de “ciudad global”, cuyo sentido le parecía más adaptado al de la sociedad internacional que el de “aldea”, que

-
1. Eric Hobsbawm, *Historia del siglo XX*, Barcelona, 1995; Francis Fukuyama, “The End of History”, en *The National Interest*, verano de 1989.
 2. Giovanni Arrighi, *The Long Twentieth Century*, Londres, 1994.
 3. Marshall McLuhan y Quentin Fiore, *War and Peace in the Global Village*, Nueva York, 1969.
 4. Cf. Nicholas Negroponte, *Ser Digital*, Buenos Aires, 1995.

tiene connotaciones más comunitarias.⁵ Para él, los Estados Unidos se transforman así en la primera sociedad global de la historia, retomando, quizás sin saberlo, los conceptos acuñados por Braudel y Wallerstein para la Europa de los siglos XV y XVI. Los conceptos de Brzezinski, sin embargo, estaban más vinculados a la geopolítica de la “guerra fría”, que a una acepción puramente económica o tecnológica. En contrapartida con la sociedad norteamericana, el mundo comunista era incapaz de absorber esas nuevas tecnologías (la centralización burocrática creaba una irracionalidad en el uso de los recursos que no existía en las economías capitalistas); la globalidad se asociaba así con la nueva modernidad frente a un universo cerrado y decadente.

La caída del Muro de Berlín cambió el sentido de las preocupaciones de los primeros teóricos de la “globalización”; los nuevos procesos tecnológicos aparecen ahora como factores decisivos para la conformación de los mercados “globales” (financieros, comerciales, productivos y de servicios) en un mundo dominado totalmente por las economías de mercado.⁶

Esta visión de un mundo “globalizado”, aun antes de ser verificada en la realidad, plantea distintos dilemas, que procuraremos sintetizar brevemente.

La primera cuestión se refiere a la “profundidad” histórica del fenómeno. ¿Es un proceso reciente, de los últimos 30 o 50 años, cuyo origen se encuentra en la aparición de nuevos paradigmas tecnológicos y económicos impulsores de cambios que afectan de manera irremediable las sociedades modernas, o constituye un momento de una tendencia secular que tiene siglos de existencia? En uno u otro caso, ¿estamos en presencia de una etapa de expansión o de crisis?, ¿o vivimos un período de transición de características inéditas en la evolución económica de la humanidad?

El segundo interrogante que se abre es respecto a los alcances de la globalización económica y financiera. ¿Resulta ésta un fenómeno que, aunque abarque todo el globo o al menos esté en instancia de abarcarlo, se manifiesta principalmente a través de la conformación de bloques regionales que marcan sus posibilidades de extensión y lo hacen más aceptable para los actores económicos, o, tarde o temprano, esos bloques regionales terminarán por sucumbir frente a las realidades del mercado global?

La tercera pregunta que nos surge tiene que ver con la relación entre la esfera económica y la política: ¿se trata esencialmente de un proceso económico, que tiende a disolver las barreras políticas (fronteras nacionales,

5. Zbigniew Brzezinski, *Between Two Ages. America's Role in the Technotronic Era*, Nueva York, 1970.

6. Son revistas académicas vinculadas al mundo de los negocios o a la administración como la *Harvard Business Review* o autores de esa disciplina, como Kenichi Ohmae; *Triad Power: The Coming Shape of Global Competition*, Nueva York, 1985, los que popularizaron en los años 80, el nuevo sentido del concepto de globalización. Octavio Ianni distingue otras expresiones para definir ese concepto como “fábrica global”, “nave espacial” o “nueva babel”, cf. *Teorias da Globalização*, Río de Janeiro, 1996, pp. 15-24. “Disneylandia Global” o “Mc World” son expresiones más peyorativas.

alianzas regionales, etcétera) y pone en cuestión los principios que regían hasta ahora la organización y legitimación del poder político en sus distintas instancias espaciales, o es, más bien, una consecuencia de cambios políticos e ideológicos, la caída del modelo soviético y el fin de la guerra fría, y sus límites están dados por nuevas configuraciones político-institucionales o de tipo identitario (culturales, étnicas, religiosas, etcétera) que todavía no pueden precisarse?

Un cuarto dilema apunta a las consecuencias que la globalización está creando en el tejido social y en el balance de los recursos naturales para las generaciones futuras. ¿Es este proceso un camino irreversible que produce la marginación de vastos sectores sociales y pone en peligro el desarrollo humano sustentable, o algunas de sus consecuencias actuales o previsibles constituyen, en realidad, el precio que hay que pagar para una transformación de los sistemas productivos que conducirá a un futuro de mayor bienestar colectivo?

Una quinta cuestión nos lleva a interrogarnos acerca de los alcances del proceso de globalización sobre el mundo de las ideas. Aunque algunos hablan del fin de las ideologías, ¿no se está produciendo, en cambio, una homogeneización ideológica, una manera única de ver el mundo y de actuar sobre él que, desde distintos factores de poder, internacionales y nacionales, y a través del formidable rol de los medios audiovisuales e informáticos, influye decisivamente sobre el comportamiento de hombres y sociedades?⁷

Para ubicar nuevamente estos interrogantes en un contexto histórico, convendría retornar, por último, a la realidad mundial: ¿hemos salido de una fase de la historia de la humanidad de auge y caída de diversos imperios, con su secuela de guerras y trágicos conflictos y marchamos ahora hacia la configuración de un "gobierno mundial" cuyos alcances positivos o negativos aún no podemos determinar?⁸ ¿O, por el contrario, se trata nada más que de un nuevo orden internacional, con su trama de interdependencias complejas y asimétricas, que no ahorrará a los habitantes del mundo la existencia de nuevos o clásicos conflictos entre comunidades humanas de distinto tipo, incluyendo los estados-naciones?

En verdad, es improbable que la mayoría de estos interrogantes admitan respuestas simples. Un punto de partida para acercarnos a ellas es confrontar los mitos o construcciones ideológicas que predominan en el análisis de teóricos o especialistas sobre la cuestión, con los hechos y tendencias reales verificables en la historia y en el escenario internacional actual. A ello nos abocaremos a continuación.

7. Cf. Alain Touraine, "La globalización como ideología", *La Nación*, 22-10-96.

8. Cf. Paul Kennedy, *The Rise and Fall of the Great Powers*, Nueva York, 1987; Jean-Baptiste Duroselle, *Tout Empire Périra*, París, 1992; Armand Matelart, "Pret-à-porter idéologique", en *Manière de Voir*, N° 27, París, agosto de 1995, p. 65.

¿Crecimiento o decrecimiento económico?

El primer mito predominante en el pensamiento actual es el de que nos encontramos en un período de crecimiento económico mundial, o al menos, en una etapa de transformaciones que está produciendo un salto cualitativo de características inéditas en los sistemas productivos. Según el premio Nobel, Robert Lucas, padre de la teoría de las expectativas racionales, "asistimos a una etapa de fuerte crecimiento de la economía mundial". Otros economistas reputados como Gary Becker y Robert Fogel plantean que los mercados emergentes alimentarán en los próximos años ese crecimiento estimulado por la libertad económica vigente, especialmente la de los intercambios.⁹ Sin embargo, las cifras de las últimas décadas no avalan tal optimismo: las tasas de crecimiento anual del conjunto de los países más desarrollados experimentaron un fuerte descenso en los últimos 30 años: de un promedio del 4,3% entre 1965 y 1980 a un promedio del 2,2% entre 1980 y 1996. En la década del 90 (hasta 1996) los países de la OCDE crecieron a razón de un 1,5% anual, lejos del 3,5% del quinquenio 1975-1980 y más lejos aún del 5% alcanzado en la década de 1960 y del 4,1% de la década de 1950 (Cuadro 1). En los últimos años, a su vez, los ingresos mundiales por habitante han evolucionado de manera más bien negativa: 1988, 2,7%; 1989,

CUADRO 1

Tasa de crecimiento del PBI para los países de la OCDE
1962-1996 (quinquenios)
(en %, a precios constantes)

	Alemania	EE.UU.	Francia	Japón	Reino Unido	Total OCDE
1962/1966	4.5	5.2	5.7	9.3	2.9	5.4
1967/1971	4.2	2.5	5.4	9.8	2.8	4.3
1972/1976	3.2	2.9	3.9	5.0	2.8	3.4
1977/1981	2.3	2.9	2.5	4.8	2.0	2.9
1982/1986	1.9	3.8	1.7	3.8	2.9	2.7
1987/1991	3.9	2.2	2.9	4.8	2.4	2.9
1992/1996	1.7	2.5	1.8	1.0	2.2	2.0

Fuente: elaborado sobre datos de OCDE: "Perspectivas económicas de la OCDE", varios años.

9. *Clarín* 2-6-1996, pp. 12-13.

1,5%; 1990, 0%; 1991, -1,5%; 1992, -1,1%; 1993, -0,1%.¹⁰ Aunque a partir de 1994 la economía mundial parece haber encontrado índices de crecimiento más aceptables (especialmente por el mejor desempeño económico de los EE.UU.) que pueden indicar una reversión de la tendencia, para el primer quinquenio de los años 90 la tasa de crecimiento anual no responde todavía a las expectativas de los organismos económicos internacionales, dado el débil comportamiento de algunas economías desarrolladas y, salvo China y la región del sudeste asiático, los poco consistentes resultados macroeconómicos que experimentan gran parte de las naciones en desarrollo. Según la UNCTAD, a pesar de que muchos países han logrado superar desequilibrios estructurales y reducir la inflación, las tasas de crecimiento “se han vuelto más erráticas, dentro de niveles que no son suficientes para permitir una plena utilización del trabajo y del capital”.¹¹ Como señala Thurow “en dos décadas el capitalismo perdió un 60% de su impulso”.¹²

Globalización y ciclos económicos

Teniendo en cuenta tales datos, otros autores afirman que nos encontramos no en una etapa de crecimiento sino en una fase aún inacabada de depresión larga iniciada con la crisis de fines de los 60 y principios de los 70 que, con el fenómeno de la stagflación, marcó el fin del modo de regulación keynesiano que había presidido los “treinta años gloriosos” del *boom* de la posguerra.¹³ Partiendo de la teoría de los “ciclos largos”, acuñada por el economista ruso Nicolai Kondratieff, y popularizada por Schumpeter, nos hallaríamos así actualmente en una fase B, descendente, de la coyuntura económica mundial, que comienza con la crisis de 1967-1973 (devaluación del dólar, crisis del petróleo) y que aún no ha terminado¹⁴ (véase el Gráfico 1 donde se observa

10. Cf. PNUD, *Informe sobre Desarrollo Humano, 1995*, México, 1995; Naciones Unidas, *Estudio Económico Mundial, 1993*; Bernard Keyser y Laurent Kenigswald, *La triade économique et financière*, París, 1996.

11. United Nations, Conference on Trade and Development (UNCTAD), *Trade and Development Report, 1996*, Nueva York, 1996, p. 9.

12. Lester C. Thurow, *El futuro del capitalismo*, Buenos Aires, 1996, p. 16.

13. Phillippe Gilles, *Crises et Cycles Économiques*, París, 1996, p. 163. Véase también Maurice Byé y Gérard Destanne de Bermis, *Relations Économiques Internationales*, París, 1987, pp. 772 y ss; Gérard De Bermis, “¿Hay que regular el liberalismo?”, en *Realidad Económica*, N^o 141, 1996; Jesús Rivera de la Rosa, “La crisis del mercado mundial como escenario de las alternativas para la economía mexicana”, pp. 229-241, en José Luis Calva (comp.), *Globalización y bloques económicos: realidad y mitos*, México, 1995.

14. Nicolai D. Kondratieff, *Los ciclos largos de la coyuntura económica*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1989 (traducción del ruso de Luis Sandoval Ramírez). En el siglo XX la fase A del tercer ciclo se abre con la crisis de 1890-96 y culmina con la guerra mundial, en 1914-20, la cual inaugura una fase descendente hasta la Segunda Guerra Mundial. Kondratieff, víctima de las purgas estalinianas de los años 30 sólo analizó los ciclos del siglo XIX y de los primeros años del siglo XX. Cf. Peter J. Taylor, *Geografía política*,

claramente la tendencia descendente a partir de los años 70). Aunque la ortodoxia económica ha cuestionado la existencia misma de estos ciclos o, al menos, la inconsistencia teórica de algunos de sus postulados, los historiadores económicos, que tienen la dura tarea de confrontar las teorías con la realidad e incorporar las variables que los muchos *ceteris paribus* de los modelos económicos dejan al margen, han sido más entusiastas en verificar esos largos movimientos económicos ondulatorios y asociarlos con fenómenos estratégicos o políticos.¹⁵ De esta forma, aun con sus rasgos distintivos, la actual globalización económica y financiera no sería una novedad histórica y formaría parte de un proceso, o de una cierta etapa de ese proceso, muy característico en el desarrollo del capitalismo. Desde fines del siglo XVIII se podrían identificar cuatro ciclos económicos de aproximadamente 50 años, con una fase ascendente (A, de auge) y una descendente (B, depresiva o de disminución del crecimiento) de 25 años cada una (las dos grandes depresiones de 1873-1896 y la de la década de 1930 coinciden con esta fase descendente). En la segunda posguerra se iniciaría una nueva fase A, ascendente, que se cerraría con la crisis de los años 70. Kondratieff estudió diversos indicadores económicos (precios, salarios, producción, comercio exterior) y, en general, y quizás sea lo más interesante de su análisis, las fases A se asocian con procesos de adaptación de cambios tecnológicos y las fases B, donde baja la rentabilidad y se buscan nuevas oportunidades de inversión, con períodos de innovación tecnológica motivados por la mayor competitividad resultante de las condiciones recesivas. La situación actual se caracteriza justamente por una sensible reducción de las tasas de crecimiento y por la existencia de notables cambios tecnológicos (informática, comunicaciones, robótica) y de los procesos de trabajo.

Otros economistas e historiadores prefieren, por su parte, en vez de hablar de "ciclos largos" hacer referencia a "ciclos sistémicos", que se vinculan no sólo a innovaciones tecnológicas sino también a cambios geopolíticos y, especialmente, a los ciclos hegemónicos de las grandes potencias. Giovanni Arrighi señala cuatro "ciclos largos" en la historia del capitalismo, asociados cada uno de ellos a una potencia hegemónica, siendo los dos últimos el "británico", de 1776 a 1930, y el "norteamericano" que comenzaría en los años 30 y aún no habría finalizado.¹⁶ Pero además de asociar estos ciclos largos (que también tienen fases ascendentes y descendentes) a las economías

Madrid, 1994, pp. 12-14; Agnus Maddison, *Historia del desarrollo capitalista. Sus fuerzas dinámicas*, Madrid, 1992, cap. 4. Debemos preguntarnos si existe alguna señal de reversion de la tendencia como podrían darlo a entender los casi 25 años de fase negativa del ciclo. Según el FMI la tasa de crecimiento de la economía mundial para 1996 sería del 3,8% y para 1997 se prevé un 4,1%, lo que indicaría una recuperación. Sin embargo, la estimación de la UNCTAD para 1996 es de sólo un 2,4%. Véase FMI, *World Economic Outlook 1997*, Washington DC, 1997; UNCTAD, *op. cit.*

15. Una crítica ponderada de las tesis de Kondratieff puede encontrarse en Roumen Avramov, "Los ciclos Kondratieff: el contexto histórico y los desafíos metodológicos", en *Ciclos en la historia, la economía y la sociedad*, N° 10, 1er. semestre de 1996.

16. Véase G. Arrighi, *op.cit.*, caps. 3 y 4.

hegemónicas en cada período, lo que agrega al análisis una dimensión geopolítica, este enfoque constituye un aporte útil desde el punto de vista económico porque aclara el origen de los procesos históricos de predominio del sector financiero (o de globalización financiera como los llamaríamos actualmente). De una forma muy simplificada se podría decir que en la fase A la acumulación inicial se vuelca a la expansión productiva, material, signada por una competencia que luego de una serie de complejos procesos termina reduciendo los márgenes de beneficio y llevando esta fase a su fin. En la fase B, por el contrario, el excedente es volcado al mercado financiero ante la falta de rentabilidad del sector real, y sólo sobreviven aquellos inversores o empresas que se adaptan a las nuevas condiciones de predominio financiero o realizan innovaciones tecnológicas que les permitan luego iniciar otra etapa de expansión material. Estas fases no tienen una correspondencia tan estricta en cuanto al número de años como las de Kondratieff y permiten explicar la existencia de períodos de transición. Justamente, a partir de la crisis de fines de los años 60 y principios de los 70, se abre una etapa de transición en la que predomina claramente el fenómeno de la globalización financiera. Esta etapa plantea, además, el dilema de la pérdida de la hegemonía norteamericana a favor de un sistema multipolar (la “tríada”: EE. UU., Europa, Japón), proceso que aún no ha terminado. De todos modos, como señala Tony Porter, “la tendencia a considerar el período contemporáneo de globalización financiera como único... necesita ser revisado”.¹⁷

Otro aspecto que caracteriza el estudio de los ciclos es que, en etapas estructuralmente semejantes (aun cuando se diferencien por niveles distintos de tecnología y desarrollo económico) los esquemas ideológicos que prevalecen son también semejantes. Paul Krugman ha señalado el parecido que tiene la década de 1920 (monedas convertibles, estabilidad monetaria, libertad de comercio, globalización financiera) a la época actual y cómo se aproximan las creencias económicas de aquel momento, que desemboca en la profunda crisis de los años 30, con las del “Consenso de Washington”. Hasta equipara la figura de Walter Kemmerer, profesor de Princeton en el período de entreguerras y conocido como el “doctor del dinero” por sus concepciones estrictamente ortodoxas, con asesores económicos de nuestra época, como Jeffrey Sachs.¹⁸ Michael Pettis señala a propósito de Kemmerer, que “sus recomendaciones fueron demolidas por la Gran Depresión y quedaron fuera de moda hasta que reaparecieron en los años 80”.¹⁹

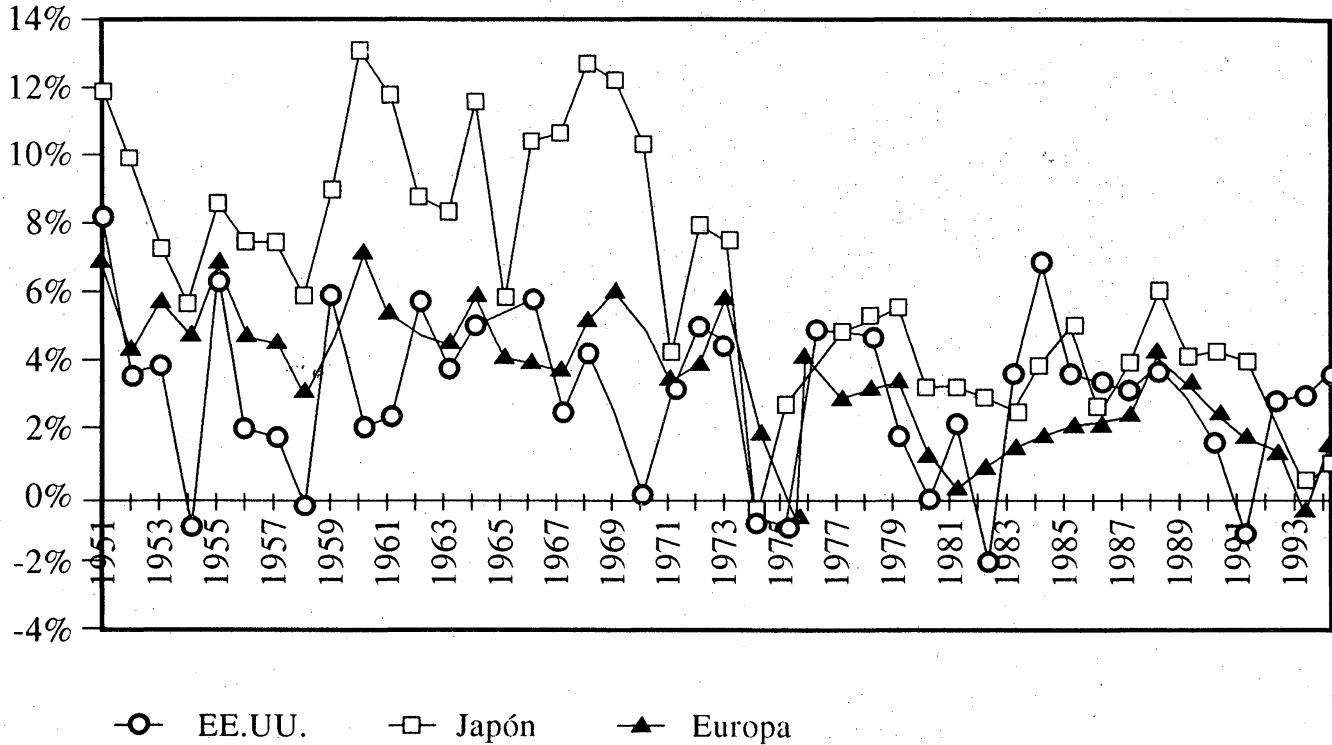
Es esta perspectiva más amplia, que tiene en cuenta los procesos cíclicos y las variables estratégicas e ideológicas, la que nos puede permitir comprender mejor la etapa actual del desarrollo económico mundial.

17. Tony Porter, “Innovation in Global Finance: Impact on Hegemony and Growth since 1000 AD”, en *Review*, Fernand Braudel Center, N° 3, verano 1995, p. 424.

18. Paul Krugman, “Los ciclos en las ideas dominantes con relación al desarrollo económico”, en *Desarrollo Económico*, N° 143, octubre-diciembre de 1996.

19. Michael Pettis, “The Liquidity Trap. Latin America’s Free-Market Past”, en *Foreign Affairs*, N° 6, vol. 75, noviembre-diciembre 1996, p. 3.

GRAFICO 1
 Los ciclos largos en los países industrializados
 (Tasa de crecimiento del PBI)



Fuente: B. Keyser y L. Kenigswald, *La triade économique et financière*.

Libre comercio y proteccionismo

Un mito persistente en la literatura sobre la globalización es el del triunfo definitivo del libre comercio basado en un avance cada vez más irrestricto del multilateralismo comercial. Esta afirmación se apoya en el crecimiento del comercio mundial a lo largo de las últimas décadas (que según estadísticas del GATT ha progresado varias veces más rápido que la producción) sostenido por el incremento de la liquidez internacional, la apertura de las economías periféricas y, como culminación de ese proceso, la definitiva unificación del mercado mundial con la caída de la URSS y la disolución del bloque del Este, lo que habría dado por resultado una “república universal de los intercambios”.²⁰ La creación de la Organización Mundial de Comercio, que entró en funciones en 1995 luego de las arduas negociaciones de la última ronda del GATT, pareciera confirmar esta idea. Sin embargo, hay que recordar que la OMC no es una institución novedosa sino que representa más bien la última etapa del cumplimiento de los acuerdos de Bretton Woods, retomando el compromiso de la Habana, de 1948, respecto a la creación de una organización internacional del comercio, que no pudo implementarse en su momento por la falta de ratificación del acuerdo por los EE.UU. Pero, sobre todo, es la misma realidad la que matiza esa imagen ampliamente difundida.

En primer lugar, hasta los más firmes partidarios del liberalismo comercial no vacilan en reconocer que el grado de proteccionismo, regulación y barreras al comercio mundial que existen en la actualidad, tanto estatales como regionales, no es muy inferior al que prevalecía en la economía occidental en las décadas de 1950 y 1960.²¹ Esas barreras no son hoy principalmente las tradicionales tarifas aduaneras, que han disminuido de manera sensible gracias a la acción de los acuerdos del GATT, sino las llamadas medidas no tarifarias (MNT) como las restricciones cuantitativas y las acciones sobre los precios.²² En el caso de los automóviles y los textiles, las MNT elevaban en 1990 el grado de protección en ciertos países al nivel de los primeros años de la posguerra. El uso abusivo de los derechos *antidumping* y otros tipos de medidas unilaterales o concertadas son también típicas trabas proteccionistas no tarifarias.²³ Asimismo, dado el rol predominante de los EE.UU. en el comercio mundial, la política económica norteamer-

20. Jean Jacques Roche, *Ordre, puissance et démocratie après la guerre froide*, Grenoble, 1996, p. 115. Una culminación de este proceso se reflejaría en los resultados de la Ronda Uruguay del GATT que dieron lugar a la creación de la Organización Mundial de Comercio. Cf. H. Delorme y D. Clerc, *Nouveau GATT?*, París, 1994.

21. Charles Oman, *Globalization and Regionalization: the challenge for developing countries*, OECD, París, 1994, pp. 31 y ss. Cf. también, R Gilpin, *La Economía Política de las Relaciones Internacionales*, Buenos Aires, 1990. Aunque debemos señalar que históricamente hubo períodos en los que el reforzamiento del proteccionismo aceleró la expansión comercial, como lo ha demostrado el historiador Paul Bairoch en un célebre libro: *Economics and World History, Mythes and Paradoxes*, Nueva York, 1993.

22. Juan A. Lanús, *Un mundo sin orillas. Nación, estado y globalización*, Buenos Aires, 1996, p. 83.

23. *Idem*, pp. 83-89.

ricana puede erosionar la eficacia de los acuerdos de comercio internacionales, como lo demuestra el caso de la famosa sección 301 del acta de comercio de 1974, que en 1994 el presidente Clinton renueva, y que permite al gobierno estadounidense aplicar sanciones unilaterales contra países que siguen prácticas de comercio juzgadas desleales. Este tipo de medidas hacen temer sobre la pertinencia misma de cualquier tipo de organización mundial de comercio.²⁴

En segundo término, gran parte de los flujos comerciales se debe a la intensificación del comercio intrarregional en el interior de los bloques económicos existentes (Europa, Asia, América del Norte y del Sur), con sus peculiares mecanismos preferenciales, más que en el comercio extrarregional. Para decirlo en otros términos, los intercambios de "proximidad", estimulados por los procesos de integración regional, tienen mucho mayor peso que los intercambios "a la gran aventura", para retomar la terminología de Fernand Braudel.²⁵ Esto se vincula con un mayor énfasis en los mercados internos ampliados como factor de estímulo de la producción, del comercio y de la atracción de capitales externos por encima del mercado mundial y se compatibiliza con la tendencia de las llamadas "multinacionales globales" a invertir y competir en cada uno de los bloques regionales. El caso más notable es sin duda el de Europa Occidental. En 1958 el porcentaje del comercio interregional en el total del comercio de la región era del 35%; en 1990, alcanza ya el 60%.²⁶ En lo que respecta al Mercosur, la concentración del comercio entre los países miembros ha sido evidente: en pocos años el Brasil se ha convertido en el principal cliente de la Argentina y esta última en el segundo cliente de su vecino del norte. En los diez años que transcurrieron desde el acta fundacional, en 1985, el comercio interregional se incrementó seis veces y hoy constituye el 20% del comercio exterior total de la región.²⁷ (Para una perspectiva de largo plazo de las regiones más importantes podemos ver el Cuadro 2.)

Si analizamos el comercio mundial de acuerdo con el papel de los países más desarrollados en la formación de redes (o bloques) comerciales sobre las cuales ejercen una natural influencia, llegamos a idénticas conclusiones: la alta concentración regional de esas redes. Tomando como ejemplo 1960 y 1990, el 41% del comercio norteamericano en ambos años se concentraba en el hemisferio occidental (el continente americano). Para Japón, en 1960 el 67% de su comercio se desarrollaba en la región Asia-Pacífico y en 1990 el 70%. En el caso de Alemania su comercio se concentraba en Europa: 43% en 1960 y 71% en 1990. Diferente era la situación del poder hegemónico comercial británico anterior a la segunda guerra mundial, que se hallaba muy

24. CEPPPII, *L'économie mondiale*, 1996, París, 1996, pp. 58-59.

25. Cf. Kym Anderson y Hege Norheim, "History, geography and regional economic integration", en K. Anderson y R. Blackhurst (eds.) *Regional Integration and the Global Trading System*, Nueva York, 1993, pp. 19-51; Gérard De Bernis, *Globalisation, Regionalisation et Développement*, Grenoble, 1995, pp. 9-13; H. Delorme y D. Clerc, *op.cit.* p. 148.

26. Christian Hen y Jacques Léonard. *L'Union européenne*, París, 1995, p. 66.

27. Cf. Aldo Ferrer, "Mercosur: trayectoria, situación actual, perspectivas", en *Desarrollo Económico*, Nº 140, enero-marzo 1996.

diversificado en los cinco continentes. A esto se agrega el hecho de que el intercambio mundial se concentra entre los mismos países desarrollados (del 80 al 85% del total de ese intercambio).²⁸

Otra característica del mercado mundial es que no se practica en verdad un comercio plenamente libre sino "administrado", debido al predominio de grandes corporaciones en cuyo interior se desarrolla una parte importante del flujo internacional de mercancías. Se calcula que cerca de un 40% de comercio mundial de bienes constituye un intercambio entre filiales de empresas multinacionales.²⁹

Por otra parte, aunque persista en algunos economistas cierta visión comercialista de la globalización, existe una creciente coincidencia de que este proceso reposa fundamentalmente en la expansión de la exportación de capitales en los mercados mundiales, en proporciones geoméricamente superiores a la expansión del comercio internacional.³⁰

CUADRO 2
Las regiones y el comercio internacional

	El comercio interregional como porcentaje del comercio total			Participación de la región como % del comercio mundial			Comercio extrarregional (impo+expo) como % del PBI		
	1928	1963	1990	1928	1963	1990	1928	1963	1990
Europa Occidental	51	61	72	46.8	43.4	46.4	16.5	13.8	12.8
América del Norte (incl. México)	29	35	40	18.5	17.7	17.6	7.7	8.0	11.9
América Latina (excl. México)	11	17	16	7.8	6.1	2.9	40.0	10.6	23.7
Asia	46	47	48	18.0	12.3	21.4	17.4	13.6	15.2

Fuente: Elaborado sobre datos de Anderson, K. - Blackhurst, R.: "Regional integration and the global trading system". *op. cit.*

28. Sobre la formación de redes comerciales, véase Tietung Su, "Changes in world trade networks, 1938, 1960, 1990", en *Review*, Fernand Braudel Center, N° 3, verano de 1995, p. 443. Tietung Su define los "trade networks" de acuerdo con las esferas de influencia de cada potencia hegemónica tomando como base inicial para sus cálculos el conocido informe de la Liga de las Naciones de 1942; *The Network of World Trade*. Respecto a la concentración comercial en los países desarrollados, véase las declaraciones de Michel Albert, *Clarín*, 11/5/97.
29. Cf. W. Andreff, *Les multinacionales globales*, París, 1996, que provee una amplia información sobre el comportamiento de esas corporaciones; Constantino Vaistos, "Comentarios", en *O Brasil é as Tendências Econômicas e Políticas Contemporâneas*, Brasilia, 1995, p. 30. Cf. también, Ravi Batra, *El mito del libre comercio*, Buenos Aires, 1994. Este autor critica lo que denomina la "falacia del libre comercio" y propone para restablecer el liderazgo de los Estados Unidos en el mundo, uno de los propósitos de su libro, la adopción de una política de "proteccionismo competitivo".
30. Cf. François Chesnais, *La mondialisation du capital*, París, 1995. Para Chesnais, entre 1985 y 1991 los flujos de inversiones directas en el extranjero han crecido tres veces más rápidamente que el comercio. El 90% de esos flujos sirvieron para financiar adquisiciones y fusiones, revelando que esas inversiones no se corresponden con un crecimiento de las capacidades de producción.

El proceso de transnacionalización

Un tercer mito surge porque sobre esta realidad distintiva se construyen visiones unilaterales o discutibles en torno a las características “novedosas” del proceso de transnacionalización en curso. Para algunos la novedad del actual período radica en el impulso dado a ese proceso por fuerzas “microeconómicas”, representadas por un nuevo tipo de empresas globalizadas que se apoyan en tecnologías y formas de organización superadoras del rígido paradigma fordista y que se localizan en función de las condiciones de competitividad de los diversos espacios económicos. Entre ellas, la ventaja provista por un mercado próximo sería una variable clave mientras que los costos laborales ya no resultan tan atractivos (como fue el caso tradicional de los bajos costos laborales de los países periféricos). Se produce así una desterritorialización del capital (producción de distintas partes en diferentes países o regiones), proceso que se realiza erosionando los espacios nacionales y con una cierta autonomía de la acción de los estados, llegándose a sugerir que esta nueva situación implicaría una tendencia a la superación de las estructuras oligopólicas de las empresas multinacionales (que se vincula a la escala tecnológica que plantea el fordismo) y a la disolución de las asimetrías correspondientes a la división internacional del trabajo imperante desde comienzos del siglo XX. Esto haría posible también la existencia de una mayor competitividad, en igualdad de condiciones, de las empresas de países periféricos con aquellas pertenecientes a los países desarrollados.³¹

Sin embargo, este enfoque hace abstracción del predominio del capital financiero que sostiene los movimientos de capital a nivel mundial y del hecho de que las estructuras oligopólicas de numerosas empresas multinacionales no fueron un producto de las formas de organización fordista de la producción (aunque éstas sin duda los reforzaron) sino de procesos de concentración del capital anteriores al fordismo. Convirtiendo en principal determinante el cambio tecnológico, se generaliza así abusivamente el empleo de las nuevas tecnologías y formas de organización de la producción en un escenario en el cual la exportación de capitales recrea, paralelamente, formas de producción tradicionales no sólo en los países periféricos, donde los bajos costos laborales siguen teniendo una incidencia fundamental, sino también en los propios países centrales, en los cuales la flexibilización de las relaciones laborales no reposa exclusivamente en los requerimientos de las técnicas avanzadas sino también en la intensificación de los ritmos de trabajo y en formas precarias de empleo.³² Esta visión “microeconómica” oculta también el hecho de que se

31. Cf. Ch. Oman, *op. cit.*; C. Winston, “Economic deregulation: days of reckoning for microeconomists”, en *Journal of Economic Literature*, septiembre 1993. Cf. también Robert Reich, *El trabajo de las naciones*, Buenos Aires, 1993.

32. Lester Thurow, “Porqué caen los salarios” en *Clarín*, 19-5-1996; Robert Boyer y Jean-Pierre Durand, *L'après fordisme*, París, 1993.

recrea y reformula la división internacional del trabajo entre las distintas regiones del mundo en un proceso que refuerza asimetrías ya existentes y el monopolio tecnológico de los países desarrollados.

En verdad, la transnacionalización operada por las multinacionales "globales" no es una tendencia nueva. Las primeras empresas globales surgieron en el escenario de la crisis del último tercio del siglo XIX en los países desarrollados, ligadas al crecimiento de los flujos financieros mundiales y a la conformación del capitalismo "corporativo".³³

Este proceso se ha acentuado, sin embargo, en los últimos cincuenta años y particularmente en las últimas décadas. Entre 1980 y 1990 el cúmulo del flujo de inversiones directas anuales, según datos del FMI, ha alcanzado 870 mil millones de dólares contra 290 mil millones en la década precedente y actualmente continúa creciendo: sólo en 1995 esos flujos representaron más de 350 mil millones de dólares. El *stock* de inversiones extranjeras de los países industrializados por su origen constituía, a su vez, en 1991, el 96,1% del total de inversiones directas en el mundo, mientras que el 80,1% se invirtió en los mismos países industrializados³⁴ (Cuadro 3). Esta expansión de la inversión extranjera y el notable proceso de fusiones empresarias, refleja, por un lado, grados de asociación y concentración entre capitales y empresas de las naciones desarrolladas, motivados por la crisis que se abre en los 70, de gran magnitud (aunque no enteramente novedosos pues han ocurrido, en medida variable, a lo largo de todo este siglo) y, por otro, el reforzamiento de la competencia a escala mundial.

No puede negarse la importancia de esa concentración. Se estima que 37 mil sociedades transnacionales, con 170 mil filiales, dominan la economía mundial y que el valor de venta de las filiales extranjeras de esas sociedades supera el valor total de las exportaciones mundiales³⁵ (Véase el Cuadro 4 para el caso de la industria automotriz). Pero tal concentración no constituye simplemente un "imperio global" de las multinacionales, sino que se manifiesta sobre todo a través de la conformación de un mundo tripolar en torno a Europa, los Estados Unidos y Japón, lo que queda demostrado por el hecho de que la mayor parte de esas empresas multinacionales tiene su sede y activos principales en cinco países (Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia y Gran Bretaña). De las 200 empresas multinacionales más importantes del mundo por el volumen de sus negocios y de sus beneficios, 168 pertenecían en 1995 a los cinco países mencionados, acrecentándose la presencia de las del Japón y disminuyendo las de los Estados Unidos respecto a la década de

33. W. Andreff, *op. cit.*, pp. 9-10. El análisis de este período dio lugar a la formulación de las teorías sobre el imperialismo por Hobson, Hilferding y Lenin.

34. La Documentation Française, "L'économie mondiale", *Les Cahiers français*, N° 269, enero-febrero 1995, pp. 17-20; W. Andreff, *op. cit.*, p. 10.

35. Cf. World Bank, *Global Economic prospects and the Developing Countries*, Washington, 1995; Frédéric F. Clairmont, "Ces deux cents sociétés qui contrôlent le monde", en *Le Monde Diplomatique*, abril 1997.

1980. Por otro lado, la parte en el producto bruto global de esas 200 empresas pasó del 24,2% en 1982 a más del 30% en 1995.³⁶

El incremento de la presencia de las multinacionales se vincula así con la diversificación del poder económico mundial, poniendo de relieve la entidad de los espacios nacionales de las grandes potencias y el papel de esos estados como agentes y promotores de esta competencia agudizada al tiempo que se observa, por el contrario, un visible debilitamiento del poder de decisión de los estados periféricos y de sus márgenes de autonomía económica.³⁷

CUADRO 3
Stock de inversión extranjera directa
(en miles de millones de dólares)

	1914	1938	1960	1975	1985	1991
<i>Total</i>	14.3	26.4	63.1	275.4	693.3	1.799.0
Distribución porcentual (país de origen)						
Reino Unido	45.5	39.8	17.1	13.1	14.7	13.6
EE.UU.	18.5	27.7	52.0	44.0	35.1	24.3
Japón	0.1	2.8	0.8	5.7	11.7	13.1
Alemania	10.5	1.3	1.3	6.5	8.4	9.4
Francia	12.2	9.5	6.5	3.8	3.0	7.4
Otros países desarrollados	13.2	18.9	21.2	24.5	24.3	28.3
Países en desarrollo	0.0	0.0	1.1	2.3	2.7	3.8
Economías planificadas	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1

Fuente: Andreff, W.: *Les multinationales globales*.

La globalización financiera

Un aspecto fundamental de esta nueva etapa de internacionalización del capital lo constituye el llamado proceso de desregulación financiera. Sin embargo, una visión corriente también lo convierte en mito al considerarlo un dato contextual del proceso económico mundial aludiendo a dos aparentes características del mismo: la difusión del capital en la promoción de actividades productivas, comerciales y de servicios, y la homogeneización de la

36. *Ibidem*; ONU, *World Investment Report, 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production*, Nueva York, 1993. La parte en el producto bruto global de esas 200 sociedades había pasado del 24,2% en 1982 al 26,8% en 1992. Véase también W. Andreff, *op. cit.*, pp. 11-13.

37. Véase la discusión sobre el tema del sistema económico mundial, las empresas transnacionales y los estados nacionales, en Charles A. Michalet, *Le capitalisme mondial*, París, 1993; Groupe de Lisbonne, *Limites à la compétitivité*, Canadá, 1995.

CUADRO 4
 Concentración del capital y transnacionalización.
 El caso de la industria automotriz

Automóviles	1984	12 empresas concentran el 78% de la producción mundial
Piezas de vidrio para automóviles	1988	3 empresas concentran el 53% de la producción mundial 7 empresas concentran el 88% de la producción mundial
Neumáticos	1988	6 empresas concentran el 85% de la producción mundial

Empresas	1982			1992		
	Automóviles	Vehículos utilitarios	Total	Automóviles	Vehículos utilitarios	Total
	(en miles de vehículos)			(en miles de vehículos)		
General Motors	4.779	1.107	5.886	5.053	1.898	6.951
Ford	2.993	1.146	4.139	38.04	1.924	5.728
Toyota	2.386	1.284	3.670	4.097	1.253	5.350
Volkswagen	1.828	94	1.922	3.291	201	3.492
Nissan	2.017	941	2.958	2.316	776	3.092
Fiat	1.468	192	1.660	2.001	276	2.277
Renault	1.962	359	2.321	1.761	334	2.095
Chrysler	750	224	974	800	1.255	2.055
PSA	1.504	182	1.686	1.842	207	2.049
Honda	860	160	1.020	1.721	132	1.853
Mitsubishi	573	399	972	1.142	533	1.675
Mazda	824	286	1.110	1.139	277	1.416
Suzuki	114	489	603	652	334	986
Hyundai	60	60	120	726	157	883
Mercedes-Benz	466	242	708	541	269	810
VAZ (Lada)	800	0	800	620	61	681
Isuzu	113	292	405	119	481	600
BMW	363	0	363	598	0	598
Fuji Heavy	—	—	—	423	147	570
Kia	—	—	—	323	231	554
Rover	405	91	496	346	21	367
Daewoo	—	—	—	239	31	270
Total	24.265	7.548	31.813	33.554	10.798	44.352
Total mundial	26.605	9.486	36.091	34.838	13.117	47.955

Fuente: Chesnais, F.: La mondialisation du capital.

economía internacional. En verdad, la desregulación financiera es sólo un emergente de un proceso histórico que incluye tres hitos fundamentales: la crisis del sistema monetario y financiero internacional basado en el patrón oro-dólar (vinculado a la declinación de la hegemonía norteamericana), su forma de salida a través de un sistema de cambio flotante regido en última instancia por acuerdos entre los países desarrollados, y un incremento formidable de la liquidez internacional (déficit de la balanza de pagos de EE.UU., eurodólares provenientes del Este; petrodólares) que instituyó una economía de endeudamiento con una enorme elasticidad de la oferta de fondos prestables. La crisis de la deuda latinoamericana de principios de los años 80 condujo a una nueva etapa de expansión del mercado de títulos públicos y privados para posibilitar una mayor diversificación de los riesgos, lo cual, en un proceso sacudido por las crisis bursátiles de 1987 y 1989, dio lugar a la llamada “economía de los mercados financieros”, caracterizada por el hecho de que la financiación directa reemplaza en parte a la clásica intermediación bancaria.³⁸

Este proceso fue acelerado por otros dos factores: uno político y otro tecnológico. El primero de ellos fue el derrumbe de la URSS que completó la unificación del mercado mundial y aceleró los mecanismos desregulatorios; el segundo estuvo dado por la aplicación generalizada de la informática y el salto en la tecnología de las comunicaciones que convirtió en “instantáneos” los flujos financieros.

Así, desde principios de los años 90 asistimos a una verdadera “economía internacional de especulación”, mezcla de intermediación clásica con la colocación de títulos negociables, que ha multiplicado la importancia de los mercados de productos derivados y puesto de relevancia la hipertrofia de los paraísos fiscales. El creciente divorcio existente entre los valores negociados en los mercados de “derivados”, basados en operaciones de futuro, y el proceso económico productivo (o sea que esos valores no tienen por objeto contribuir directa o indirectamente al financiamiento de la producción o de los intercambios) ha constituido lo que algunos autores denominan una “economía virtual” y otros una “economía de casino”, en una permanente “fuga hacia adelante” de consecuencias imprevisibles que comienzan a ser preocupantes para el mismo *establishment* económico y político de los países industrializados, alarmado frente a la falta de control de las “burbujas especulativas” (Gráfico 2). “La inestabilidad financiera —señala una publicación económica europea— ha engendrado un ‘riesgo sistémico’ creciente. Por ‘riesgo sistémico’ se entiende un riesgo de inestabilidad global que resulta de una disfunción

38. Henri Bourguinat, *La tyrannie des marchés. Essais sur l'économie virtuelle*, París, 1995, pp. 10-11; cf. Michel Aglietta y otros, *Globalisation financière: l'aventure obligée*, cap. I; París, 1990; M. Byé y G. D. de Bernis, *op. cit.*, cap. XIV. Cf. también, Naúm Minsburg y Héctor W. Valle (eds.), *El impacto de la globalización. La encrucijada económica del siglo XXI*, Buenos Aires, 1994; Benjamin Hopenhayn, “Movimiento internacional de capitales y financiamiento externo de América Latina”, en *Revista de la Cepal* Nº 55, 1995.

en los sistemas bancarios y financieros, cuando la interacción de los comportamientos individuales, lejos de resultar en ajustamientos correctores, agrava los desequilibrios.”³⁹ La aparición de los llamados “mercados emergentes” refuerza este proceso.⁴⁰

Según una institución bancaria internacional, las transacciones diarias sobre el mercado de cambios representan 50 veces el monto de los intercambios de bienes y servicios cuando en la época de Keynes esta relación era sólo de dos veces, creando una situación de inestabilidad estructural que pone al mundo en una situación de riesgos imprevisibles.⁴¹ En la década de 1980 mientras los flujos comerciales y el PBI de los países de la OCDE se duplicaron, los flujos de inversión extranjera directa se incrementaron en 3,5 veces y las transacciones sobre los mercados de cambio en 8,5 veces. El mercado de productos derivados, en particular, se ha multiplicado por 15 entre 1986 y 1995, llegando a representar dos veces más que el PBI de los EE.UU. (Cuadro 5). Algo similar ha ocurrido en los mercados de títulos de la deuda pública.⁴²

Estos fenómenos explican la existencia de una verdadera “economía migrante” donde, si bien los estados nacionales siguen rigiendo el flujo de mano de obra y sus condiciones de reproducción y una parte del ciclo de reproducción de los capitales que se instalan en su espacio, el ciclo completo de estos capitales, que han devenido nómades, se les escapa, llevando hacia fuera de los espacios de regulación estatal los peligros inherentes a su ciclo de reproducción, sea éste el de la no realización del capital dinero (peligro vinculado a la debilidad de la demanda) o el de la no reproducción de la fuerza de trabajo salarial (peligro ligado a la desocupación).⁴³

En este sentido se entienden las propuestas de James Tobin y otros economistas que apuntan a establecer algún tipo de control impositivo sobre el movimiento de capitales a nivel mundial, lo que reforzaría el papel de los estados nacionales. Kindleberger afirma que a la escala de cada país siempre existe la posibilidad de recurrir al prestamista de último recurso pues a “nivel nacional hay un banco central y un gobierno que asumirán la responsabilidad última. A nivel internacional no es este el caso”, aunque existan las instituciones creadas en Bretton-Woods. Recordemos que un proceso similar ocurrió en los años 20.⁴⁴

39. La Documentation Française, *op. cit.*, p. 16.

40. Véase François Chesnais y otros, *La mondialisation financière, genèse, coût et enjeux*, París, 1996, pp. 28-29.

41. Cf. Susan Strange, *Casino Capitalism*, Oxford, 1986; H. Bourguinat, *op. cit.*; René Passet, “Emprise de la Finance”, en *Manière de Voir*, N° 28, nov. 1995, p. 26; F. Chesnais, *op. cit.* (1996), p. 115.

42. Cf. F. Chesnais, *op. cit.* (1995), p. 210; La Documentation Française, *op. cit.*, p. 13.

43. Cf. Jocelyn Létourneau, *Les Années Sans Guide. Le Canada à l'Ère de l'Économie Migrante*, Québec, 1996.

44. Charles P. Kindleberger, *Manías, pánicos y cracs*, Buenos Aires, 1993, p. 278; John K. Galbraith, *El crac del 29*, Barcelona, 1976; B. Marcel y J. Taieb, *Crises d'hier, crise d'aujourd'hui*, París, 1996.

Para William Hutton se ha hecho hincapié en los daños producidos por el proteccionismo en los años de la gran depresión, dejando de lado el caso de los mercados financieros que en vez de absorber los efectos de la crisis los multiplicaron. “Los países —señala en un artículo reciente en *Foreign Affairs*— deben recobrar su poder de regular los flujos de capital y manejar las tasas de cambio: las finanzas deben ser obligadas a comportarse de una forma más considerada y de largo plazo... el villano es —para él— la libertad financiera, no la libertad de comercio”.⁴⁵

El predominio del capital financiero y la actividad especulativa a nivel mundial sirven, por otra parte, de sostén a las visiones globalistas extremas que, abstrayendo el fenómeno del conjunto de los procesos económicos, sociales y políticos del escenario mundial, dan por desaparecidos los espacios económicos nacionales. Estas visiones responden más a la óptica del rentista que a las del empresario “schumpeteriano” vinculado al proceso productivo. El historiador Pierre Vilar ha realizado un paralelismo entre las tendencias del capital financiero contemporáneo y las de otros períodos históricos: “seamos prudentes —dice—; no justifiquemos a los historiadores que, para picar la curiosidad, hablan de ‘trusts’ y de ‘multinacionales’ en el siglo XVI. Pero fijémonos en que un gran empresario de hoy se parece más a un financiero de la edad moderna en el meollo de sus compañías, que al ‘empresario-tipo’ del siglo pasado, al frente de su unidad de producción, de su ‘fábrica’. La estrategia del capital financiero representa un retorno a las fuentes. La palabra ‘empresa’ tiene muchos sentidos”.⁴⁶

En realidad, el rasgo decisivo de la economía globalizada no es propiamente la desregulación sino la intensificación sin precedentes del predominio del capital financiero sobre la producción y el creciente funcionamiento especulativo de los mercados internacionales, en los que operan las propias multinacionales como grupos financieros a través de arbitrajes permanentes entre los capitales comprometidos en sus diferentes actividades. En el caso de los países periféricos, como en América Latina, en donde pese a las políticas de ajuste estructural el endeudamiento externo aumenta creando una dependencia creciente de los mercados de capitales (la que se ve incrementada por las políticas de apertura y desregulación que favorecen la llegada de capitales volátiles), se han producido ya crisis profundas, como la del efecto “tequila” mexicano, que hizo temer una crisis generalizada en los otros países de la región.⁴⁷

A su vez, la concentración del capital financiero (de 30 a 50 bancos y casas financieras rigen en lo esencial el movimiento mundial de esos fondos), que

45. William Hutton, “Relaunching Western Economies. The Case for Regulating Financial Markets”, en *Foreign Affairs*, Nº 6, vol. 75, noviembre-diciembre 1996, pp. 9 y 12.

46. Pierre Vilar, *Iniciación al vocabulario del análisis histórico*, Barcelona, 1982, p. 254.

47. Cf. los artículos de Paul Krugman y Moisés Naím sobre la crisis mexicana en *Foreign Affairs*, vol. 74, Nº 4, julio-agosto 1995. Véase también, Pierre Salama, “La financiarisation excluyente: les leçons des économies latino-américaines” en Chesnais y otros, *op. cit.*, pp. 213-249.

CUADRO 5
 Operatoria con instrumentos financieros derivativos. Deuda pendiente y cantidad de contratos: 1986-1995
 (Deuda pendiente en miles de millones de dólares. Transacciones en millones de contratos)
 Datos a fin del período

	1986		1989		1992		1995	
	Deuda	Contratos	Deuda	Contratos	Deuda	Contratos	Deuda	Contratos
Futuros	370.0	91.0	1200.8	201.0	2913.0	330.1	5.863.3	561.0
<i>Instrumentos a corto plazo</i>	<i>274.3</i>	<i>16.3</i>	<i>1002.6</i>	<i>70.2</i>	<i>2663.7</i>	<i>144.9</i>	<i>5475.2</i>	<i>266.5</i>
Eurodólar a tres meses ¹	229.5	12.4	671.9	46.8	1389.6	66.9	2451.7	104.2
Euroyén a tres meses ²	0.0	0.0	109.5	4.7	431.8	17.4	1400.7	42.9
Euromarco alemán a tres meses ³	0.0	0.0	14.4	1.6	229.2	12.2	654.6	25.7
<i>Instrumentos a largo plazo</i>	<i>95.7</i>	<i>74.7</i>	<i>198.2</i>	<i>130.8</i>	<i>249.3</i>	<i>185.2</i>	<i>388.1</i>	<i>294.5</i>
Bonos del Tesoro USA ⁴	23.0	54.6	33.2	72.8	31.3	71.7	39.9	87.8
Bonos del gobierno francés ⁵	2.1	1.1	6.1	15.0	21.0	31.1	12.4	33.6
Bonos del gobierno japonés a 10 años ⁶	63.5	9.4	129.5	19.1	106.1	12.1	178.8	15.2
Bonos del gobierno alemán ⁷	0.0	0.0	4.2	5.3	27.8	18.9	56.7	44.8
Opciones (<i>plus puts</i>)	146.5	22.3	387.9	39.5	1385.4	64.8	2741.6	225.5
Futuros de monedas	10.2	19.9	16.0	28.2	26.5	31.3	37.9	98.3
Futuros de opciones	39.2	13.0	50.2	20.7	71.1	23.4	43.2	23.2
Futuros "stock market index"	14.5	28.4	41.3	30.1	79.8	52.0	172.2	114.8
Opciones "stock market index"	37.8	140.4	70.7	101.7	158.6	133.9	326.9	187.3
Total	618.2	315.0	1766.9	421.2	4634.4	635.5	9185.1	1210.1
América del Norte	518.1	288.7	1155.8	287.9	2694.7	341.4	4847.2	455.0
Europa	13.1	10.3	251.0	64.4	1114.3	185.0	2241.3	353.3
Asia-Pacífico	87.0	14.4	360.0	63.6	823.5	82.8	1990.1	126.5
Otros	0.0	1.6	0.1	5.3	1.8	26.3	106.7	275.4

Fuente: elaborado sobre la base de datos del FMI, "International Capital Markets. Developments. Prospects and Key Policy Issues", 1996.

¹ Negociado en el Chicago Mercantile Exchange-International Monetary Market (CME-IMM), Singapore Mercantile Exchange (SIMEX), London International Financial Futures Exchange (LIFFE), Tokyo International Financial Futures Exchange (TIFFE) y el Sydney Futures Exchange (SFE).

² Negociado en TIFFE y SIMEX.

³ Negociado en el Marché à Terme International de France (MATIF) y en LIFFE.

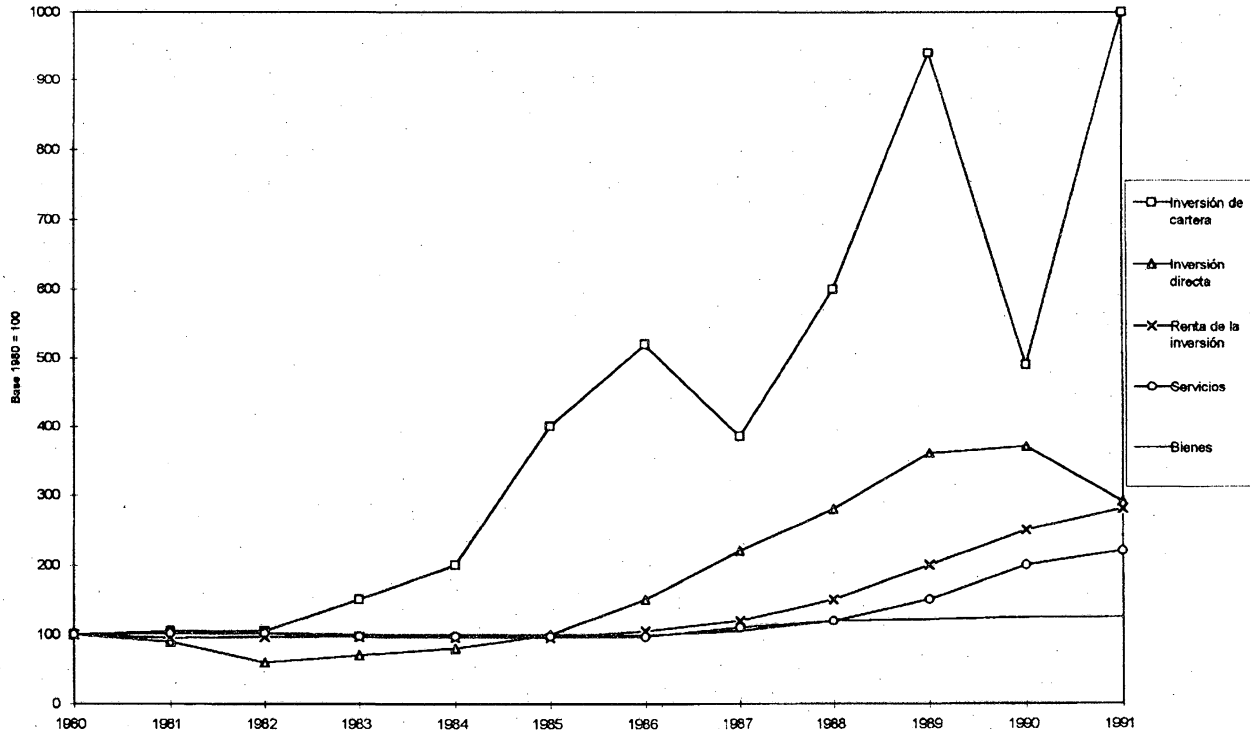
⁴ Negociado en el Chicago Board of Trade (CBOT), LIFFE, Mid-America Commodity Exchange (MIDAM), New York Futures Exchange (NYFE) y en el Tokyo Stock Exchange (TSE).

⁵ Negociado en el MATIF.

⁶ Negociado en el TSE, LIFFE y CBOT.

⁷ Negociado en LIFFE y en el Deutsche Terminbörse (DTB).

GRAFICO 2
Transacciones internacionales de bienes, servicios y capitales



Fuente: OCDE, Departamento Económico.

se halla en el origen de este proceso, se produce en el seno de la diversificación del poder económico mundial a través de la "tríada" de países hegemónicos, donde la puja gira en torno al cuestionado rol de Wall Street, el ascenso de los bancos japoneses y las dudas europeas en su propia unificación monetaria.⁴⁸ Esto explica porqué, lejos de una presunta homogeneidad, esta realidad multipolar hace perder eficacia a las instituciones financieras internacionales.⁴⁹

Globalización y regionalización

Otro mito ha sido construido en torno al tipo de relaciones existentes entre la globalización y las integraciones regionales, o sea los espacios económicos regionales marcados por procesos de integración *de jure* (Unión Europea, NAFTA, Mercosur) o de hecho (Asia-Pacífico). Estos procesos son considerados, por algunos especialistas, como mero reflejo y cauce de la globalización económica.⁵⁰ Los mercados ampliados se deberían, sobre todo, a un salto cuantitativo en las corrientes de inversión transnacionales y en las modalidades de fusiones y asociaciones empresarias, dando como resultado una expansión de la inversión directa de distinto origen en las diferentes áreas regionales consideradas en su conjunto.⁵¹ Esta concepción globalista de la regionalización entiende que la tendencia a la conformación de mercados protegidos y a la constitución de bloques comerciales es una consecuencia no deseada del proceso globalizador, atribuible, exclusivamente, a las decisiones subjetivas de los estados. Se escinde así la economía de la política, dejando fuera del campo de análisis los siguientes factores:

a) Los diversos orígenes y tendencias determinantes de cada proceso de integración tal como se verifican en la realidad. La unificación europea (cuyos comienzos se encuentran en el plan Marshall) tuvo, por ejemplo, desde sus inicios una fuerte connotación geoestratégica y económica en los marcos de la asociación con los Estados Unidos frente a la expansión comunista, y más tarde como instrumento para una mejor defensa de los intereses propios con respecto a la hegemonía norteamericana.⁵² En cuanto al NAFTA (North America Free Trade Association), constituye, por un lado, la coronación de

48. FMI, *International Capital Markets*, Part I: "Exchange rate management and international capital flows", Washington DC, abril 1993; B. Keizer y L. Kenigswald, *op. cit.*, pp. 257-267.

49. Ch. Kindleberger, *op. cit.*, p. 274, respecto a las posibles consecuencias del proceso actual el autor agrega, con cierto alivio frente a un futuro que juzga impredecible: "Da la casualidad de que el interés de este estudio es histórico. Afortunadamente".

50. Cf., por ejemplo, Ch. Oman, *op. cit.*

51. Los cambios en las formas de organización empresarial de las multinacionales, como la llamada forma M (por regiones) obedecerían a esta realidad; véase W. Andreff, *op. cit.*, pp. 34-35.

52. Sobre el papel del plan Marshall en la reconstrucción europea véase Gérard Bossuat, *L'Europe Occidentale à l'Heure Américaine, 1945-1952*, París, 1992.

un proceso previo de asociación económica con desiguales características entre Canadá y EE.UU. y este último país y México y, por otro, un movimiento de respuesta político-estratégica de Washington al proceso de regionalización europea y al desafío asiático, que se procura proyectar hacia el resto del hemisferio americano (Iniciativa de las Américas). La articulación económica del área asiática se manifiesta, a su vez, a través de la expansión comercial y de inversiones del Japón, del dinamismo económico de los llamados "tigres asiáticos" y de la vigencia de asociaciones que existen hace años como la ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático), en la conformación de una esfera de influencia regional cuyo futuro está muy ligado al curso de la evolución del gigante chino. En un proceso aún no definido, el Mercosur constituye la dificultosa culminación de una serie de proyectos de integración frustrados en la región latinoamericana. Concebido para el logro de mayores niveles de desarrollo nacional basado en la ampliación de los mercados internos y de los intercambios comerciales y de una potenciación del poder negociador de los distintos países en el orden mundial, existe también una tendencia, al calor de las políticas económicas predominantes, a privilegiar la existencia del mercado único como campo de atracción de capitales extranjeros. En este contexto, la problemática del Mercosur incluye, para algunos, un dilema: el de lograr una mayor convergencia con el proyecto hemisférico norteamericano o el de promover una política de creciente diversificación comercial y económica con el resto del mundo.

b) Las características de cada región en el desigual reparto del poder económico y político mundial: Europa como asociación de varias potencias desarrolladas con desigualdades y contradicciones entre sí; hegemonía norteamericana en el NAFTA en condiciones de una mayor simetría con Canadá y de la ubicación de México como *hinterland* periférico; el Mercosur, constituido exclusivamente por países en desarrollo; el bloque Asia-Pacífico, que no es todavía una realidad jurídica, aunque la creación del APEC (Asian Pacific Economic Cooperation) puede ser un primer paso en ese sentido.

c) Las contradicciones en el seno de cada proceso de integración entre fuerzas económicas divergentes, regiones desarrolladas y subdesarrolladas y estados nacionales: *v. gr.*, la conocida tendencia al desarrollo desigual de las distintas subregiones dentro de los mercados unificados. En el caso del Mercosur resultan visibles las diferencias de tamaño y poder económico entre las naciones así como la marginación de áreas interiores dentro de los países miembros: nordeste brasileño, noroeste argentino, Patagonia.

d) La funcionalidad de los espacios regionales como base para la competencia política y estratégica mundial.⁵³

53. Cf. B. Keyser y L. Kenigswald, *op. cit.*; José Luis Calva (coord.), *op. cit.*; Alicia Giron y otros, *Integración financiera y TLC, retos y perspectivas*, México, 1995; Christian Hen y Jacques Léonard, *op. cit.*; Mario Rapoport y Andrés Musacchio (coord.), *La Comunidad Europea y el Mercosur, una evaluación comparada*, Buenos Aires, 1993; "Europe, l'utopie blessée", *Manière de voir*, N° 22, París, mayo de 1994; E. Helpman y A. Ragin (eds.), *International Trade and Trade Policy*, Cambridge, 1991.

Por otro lado, los procesos de integración en curso dan pie a visiones que absolutizan la pérdida de soberanía de los estados nacionales en favor de organismos regionales de distinto tipo, como un reflejo del debilitamiento de la esfera de acción de esos estados provocada por la globalización. Esto es cierto sólo en parte, porque es preciso notar que los acuerdos jurídicos en los que se basan esos fenómenos de integración han requerido, y requieren aún, negociaciones sustentadas en el poder de decisión de los respectivos gobiernos. En el caso europeo, el más avanzado en el proceso de unificación política, es posible observar una persistencia del juego de acuerdos y divergencias entre los principales países de la región. Es visible la existencia de un eje económico germano-francés y de un eje militar franco-británico. La propia integración económica se encuentra condicionada por las diferencias entre los estados, como lo comprueban las dificultades en el camino hacia la unión monetaria, tornando incierto el destino de lo que a comienzos de la década de 1990 prometía constituir un supraestado europeo. Los problemas no emergen sólo de cuestiones internas a la unión. Surgen asimismo en cuanto al avance de la integración hacia los países del este europeo y en conexión con los distintos intereses estratégicos y económicos respecto a esos países y a los conflictos generados en la región, como en la ex-Yugoeslavia, que representó uno de los focos más agudos de conflicto militar en el mundo (y en donde las posiciones de Alemania fueron divergentes de las de Francia e Inglaterra). Otro factor determinante es el curso de la crisis política rusa y de las prioridades estratégicas que ésta genere.⁵⁴ En el caso del Mercosur, se observan también diversos conflictos que requieren del poder negociador de los respectivos gobiernos.⁵⁵

De todos modos, la existencia de bloques, ya sea económico-comerciales o estratégico-militares o ambos simultáneamente, no es un fenómeno nuevo con respecto a otros períodos de la historia mundial y en especial del siglo XX. El proceso histórico de formación de un sistema internacional ha estado surcado por la existencia de espacios económicos y estratégicos supranacionales y alianzas militares. Un ejemplo lo proporcionaron los imperios coloniales, punto de partida del escenario internacional con que se inauguró este siglo, así como, más tarde, diversas comunidades de naciones conformadas en torno a un polo hegemónico como el Commonwealth, la Comunidad Francesa o el COMECON soviético, o también alianzas puramente militares como la OTAN o el Pacto de Varsovia. La articulación de mercados protegidos y bloques rivales en el plano económico, político y militar ha sido un signo de la acción de las grandes potencias mundiales. El estudio de esos procesos es imprescindible a fin de conocer lo nuevo y lo que aún perdura de aquel pasado en la coyuntura internacional presente.⁵⁶

54. Cf. "Quels avenir pour l'Union Européene?", cap. 3 del *Ramses 96*, IFRI, París, 1996.

55. Como el del mes de abril de 1997 relativo a las restricciones de importaciones argentinas por parte del gobierno brasileño.

56. Cf. acerca de una comparación de bloques económicos o comerciales en distintas épocas del siglo XX, Tietung Su, *op. cit.*

La regionalización, que se ha convertido en un signo distintivo del mundo contemporáneo; se articula, sin duda, con la transnacionalización económica en curso. Pero no sólo como un reflejo de ella sino como su contracara, puesto que no está conduciendo en el plano económico a un imperio del capital universalizado sino al desarrollo desigual y a la diversificación del poder en un mundo multipolar.

Progreso económico y distribución del ingreso

Otro núcleo ideológico asociado al concepto de globalización como proceso movido por “fuerzas microeconómicas” vinculadas a las nuevas tecnologías, sugiere que la producción globalizada difunde de modo generalizado el progreso económico en los países y regiones que tienen éxito en incluirse en él. La globalización marcaría un campo en el cual el mundo se divide ahora entre incluidos y excluidos de la misma. Los países que fracasan en incluirse quedan marginados de la “aldea global” y se hunden en el atraso o en la barbarie (un ejemplo paradigmático sería el África negra).

Esta concepción, que se apoya en el concepto de la interdependencia entre las diversas regiones y países concebida como un proceso de atenuación de sus diferencias y contradicciones, hace abstracción de las asimetrías de poder económico y político y del hecho de que, a lo largo del siglo, el propio proceso de mundialización del capital ha sido, en gran medida, el que ha reforzado esas asimetrías; no sólo en relación con las áreas “marginadas” sino en el seno de las economías crecientemente integradas al mundo.

Así, por ejemplo, los países más ricos, que constituyen el 20% de la población mundial, consumen más del 80% de los bienes de la Tierra mientras que el 60% más pobre de esa población, concentrado en la “periferia”, consume menos del 6%. El proceso de concentración del ingreso ha sido progresivo en el tiempo. En 1960 la diferencia entre el 20% más rico y el 20% más pobre era de 1 a 30, en 1990 fue de 1 a 59.⁵⁷ En 1992, mientras que el PBN *per capita* en los países industriales era de 21352 dólares, en los países en desarrollo sólo llegaba a 924 dólares. Los índices de “desarrollo humano”, que tienen en cuenta factores sociales, educacionales y de calidad de vida, son aún más elocuentes en cuanto a las diferencias entre unos y otros. En América Latina, en particular, en la “década perdida” de los 80, y con el predominio de las políticas de ajuste estructural (que tienen por objeto, según sus sostenedores, adaptarse al proceso de globalización, disciplinando las economías y aumentando su competitividad), el número de pobres ha crecido de 130 a 180 millones, anulando los progresos de las décadas del 60 y del 70⁵⁸ (Cuadro 6).

57. PNUD, *Human Development Report, 1992*, Nueva York, 1992, p. 35. Véase también, Jacques Adda, *La mondialisation de l'économie, 2. Problèmes*, París, 1996, pp. 44-51.

58. PNUD, *Informe sobre Desarrollo Humano, 1995*, México, 1995, p. 5. Para América Latina, véase Enrique Iglesias, *Reflections on Economic Development: Toward a Latin American Consensus*, BID, Washington DC, 1992.

CUADRO 6

Crecimiento del diferencial internacional de ingresos por habitante

	Tasa media de crecimiento anual del PBI por habitante		Diferencial internacional del PBI por habitante (tasa de PPA) (EE.UU.=100)		
	1965-1980	1980-1993	1960	1978	1994
EE.UU.			100	100	100
Japón	3.0	2.2	31	68	85
Unión Europea			58	71	72
Otros países industrializados			45	54	50
NICs de Asia, 1ra. generación ¹			11	23	57
NICs de Asia, 2da. generación ²	5.1	6.4	11	14	18
China			4	5	13
Europa del este y Asia central	4.4 ³	-0.3	29	34	17
América Latina	3.2	-0.1	26	29	24
Mundo Árabe	4.0	-2.4	21	31	19
Otros países asiáticos	1.4	3.0	6	5	6
África subsahariana	1.3	-0.8	9	8	4

Fuente: Adda, Jacques: *La mondialisation de l'économie*, t. 2.¹ Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur.² Malasia, Tailandia y Filipinas.³ 1970-1980.

En los últimos años, con el fin del “estado de bienestar”, las políticas de flexibilización laboral y el aumento del desempleo, ha crecido la pobreza y se ha acentuado la concentración regresiva del ingreso también en los países desarrollados. Se han abandonado las políticas de pleno empleo, reducido los recursos financieros destinados a los más pobres y desmantelado las redes de protección social.⁵⁹ Según Robert Reich, entre 1977 y 1990 la brecha de ingresos entre la quinta parte menos favorecida de la población y la quinta parte de los más ricos en los Estados Unidos se amplió significativamente: para los primeros un 5% menos, para los segundos un 9% más.⁶⁰ Por otro lado, en el período mencionado, mientras el crecimiento de la productividad media alcanzó un 30% los salarios disminuyeron un 13%, con lo que aun en las economías más desarrolladas los trabajadores no recogen los frutos del

59. Groupe de Lisbonne, *op. cit.*, pp. 78-90.60. R. Reich, *op. cit.*, p. 195. Los ricos se hacen cada vez más ricos y los pobres cada vez más pobres, reconoce Reich.

progreso técnico, contradiciendo los principios de la economía neoclásica.⁶¹ Afinando aún más el análisis encontramos que, mientras que los cuatro quintiles inferiores de la fuerza laboral *full-time* disminuyeron fuertemente sus salarios reales entre un 10% y un 23% en el período 1973-1992, el quintil superior los aumentó en un 10%.⁶² Esto es lo que ha permitido que en la sociedad norteamericana la tasa de desocupación se haya mantenido en proporciones razonables en los últimos años (se crearon más de 25 millones de puestos de trabajo entre los años 70 y 80); pero en Europa, en cambio, donde los salarios reales no cayeron en igual medida, la desocupación constituye la principal manifestación del malestar social. Para el conjunto de los países europeos de la OCDE esa tasa es del 10,5% en 1996; encabezando el *ranking* España con 21,9% seguido por Finlandia con 16,1%, Bélgica con 12,8% e Irlanda con 12,5%.⁶³ (véase el Cuadro 7 para una comparación entre los países más desarrollados). El dismantelamiento de las políticas sociales del “modelo europeo”, que ha dado ya lugar a fuertes resistencias, como en Francia y en Alemania, puede agravar la situación precarizando el trabajo y desamparando a los desocupados. Como reconoce una publicación francesa, los distintos mecanismos de protección social permiten eludir la pobreza a casi 13 millones de franceses.⁶⁴

En suma, el salto en el proceso de conversión de las economías de los diversos países y regiones a una economía mundial única, no implica un proceso de apropiación de los “frutos del progreso técnico” para la mayoría de la población mundial, ni siquiera en los países centrales, y tampoco atenúa las diferencias entre éstos y el mundo “periférico”. La dinámica de la globalización contribuye más bien, por el momento, a la marginación de vastos sectores y a aumentar las distancias entre los países más desarrollados y en vías de desarrollo, aunque pueda crear en las zonas más pobres polos aislados de modernidad conectados con la economía mundial y desvinculados del resto de la población.⁶⁵

61. M. Lind, “To have or have not. Notes on the progress of the American class war”, *Harper's Magazine*, Nueva York, junio de 1995.

62. L. Thurow, *op. cit.*, p. 37.

63. *Anuario El País 1996*, p. 40. Otras publicaciones dan cifras mucho más altas; cf. *Ramses 96*, p. 376, que para 1995 tiene estimaciones superiores a las de la OCDE, sobre las que se basa *El País*.

64. *Ramses 96*, p. 197.

65. El éxito de los países del sudeste asiático para acortar distancias con los países desarrollados no puede ser ignorado. Pero las causas del crecimiento de esos países es muy discutida. No sólo han intervenido variables geopolíticas (la ayuda económica de los Estados Unidos como un elemento de contención del comunismo en la región; recordemos la guerra de Corea, el rol histórico del Japón en esos países) sino también las propias políticas económicas nacionales, fuertemente apoyadas en los aparatos estatales, y que se han apartado de las clásicas de ajuste estructural preconizadas por las instituciones financieras internacionales como fundamento de las estrategias de inserción en el mundo globalizado. Cf. Roberto Frenkel, “Estabilização, crescimento e política industrial na América Latina”, en *O Brasil...*, pp. 51-52; Víctor Sukup, “El Japón, los ‘Tigres’ asiáticos y América Latina”, en *Realidad Económica*, N° 140, 1996.

CUADRO 7
Tasa de desocupación en los países desarrollados
(porcentaje de la población activa)

	1974	1979	1984	1989	1994	1995	1996
EE.UU.	5.6	5.8	7.5	5.2	6.0	5.5	5.5
Japón	1.4	2.1	2.7	2.3	2.9	3.0	3.0
Alemania	2.1	3.3	8.2	5.6	8.4	9.0	10.3
Francia	3.0	6.0	9.9	9.4	12.3	11.5	12.1
Gran Bretaña	5.0	7.2	9.3	7.2	9.5	8.4	7.9
Total OCDE	3.9	5.4	8.4	6.2	7.9	7.2	7.7

Fuente: Elaborado sobre la base de datos de OCDE: "Perspectives économiques", varios años.

Tecnología y procesos de trabajo

Otra de las cuestiones que suscita mayores controversias se refiere al papel de las tecnologías en el proceso de globalización. Es imposible negar que un nuevo paradigma tecnológico, el "paradigma informático", está en "la base de la formación de la economía global". Esto ha permitido que las "actividades estratégicas decisivas" funcionen en "tiempo real" y a escala planetaria.⁶⁶ Pero las nuevas tecnologías van más allá de la capacidad de transmitir "información" en el sentido lato de la palabra; no sólo revolucionaron las telecomunicaciones y proporcionaron a la sociedad moderna una creciente e inagotable base de datos sino que generaron procesos de automatización y control que se aplican a todos los campos de la actividad económica. No obstante, aunque el avance de la informática parezca explosivo, se fundamenta en la acelerada carrera estratégica que vivió el mundo bipolar de la guerra fría como consecuencia de la competencia militar y espacial, en la búsqueda de formas de organización de la producción más rentables (el paso del fordismo al toyotismo), y en la aparición o consolidación de nuevos medios masivos de comunicación (especialmente de la televisión).⁶⁷ El transistor, los circuitos integrados y el microchip, son etapas de un mismo proceso, que hace eclosión hoy con las primeras autopistas de información globales.

Por eso, sus aspectos más destacables deben ser analizados también desde una perspectiva histórica y teniendo en cuenta las bases económico-sociales en las que se sustenta. Esto nos lleva a realizar algunas consideraciones:

a) Los avances tecnológicos tienen la particularidad de ser "extraordina-

66. Manuel Castells, "Os novos paradigmas tecnológicos e suas implicações econômicas e sociais", en *O Brasil...*, p. 15.

67. Para una explicación de los cambios de los paradigmas organizacionales de la producción véase Robert Boyer y Jean-Pierre Durand, *L'après fordisme*, París, 1993.

riamente” incluyentes y excluyentes.⁶⁸ Todas las revoluciones industriales anteriores lo eran pero, por lo general, sus transformaciones terminaron por incorporar al sistema capitalista a grandes masas de población; como fue el caso de los agricultores y artesanos precapitalistas en las primeras etapas del proceso de industrialización o el de las regiones periféricas del mundo a través de la colonización, los movimientos de capital o el intercambio de mercancías en distintas épocas de la expansión mundial del sistema. La situación actual no parece ser la misma. Por un lado, la transnacionalización de las economías y la globalización de los mercados financieros constituyen una realidad “unificadora” e “inclusiva”; por otro, el desempleo, la pobreza y la marginación de diversas regiones del globo, que no pueden autosubsistir y carecen de los más elementales medios de comunicación (los índices de desarrollo humano de las Naciones Unidas son terminantes a este respecto), muestran claramente las tendencias a la “exclusión” de vastos sectores. Puede argüirse que tal cosa ha ocurrido en el pasado, como cuando los “ludditas” destruían a principios del siglo XIX las primeras máquinas industriales, que consideraban la causa del deterioro de sus condiciones de vida.⁶⁹ Pero no es en la tecnología (como no lo fue en aquella época) sino en la sociedad que le sirve de sustento donde podemos encontrar una respuesta a los desafíos que la misma plantea. La tecnología no es neutra, ni independiente de los modos de acumulación del capital ni de los procesos productivos.

b) Las actuales tecnologías informáticas conllevan una fragmentación de la sociedad, un grado de “individualización” y una “distanciación” del proceso productivo como no se habían verificado nunca en la historia del capitalismo. Sin embargo, posibilitan al mismo tiempo la creación de nuevas redes de comunicación y de relación entre individuos y organizaciones sociales también inéditas. Como señala un autor, si la sociedad se concibe como una suma de agentes económicos (productores y, sobre todo, consumidores) y de “animales comunicantes”, en torno a los cuales se construye artificialmente un “aglomerado social”, compuesto de estadísticas que intentan medir su grado de homogeneidad a través de los indicadores del mercado, tendremos un determinado tipo de sociedad y una tecnología en correspondencia con ella.⁷⁰ En este caso, el “paradigma informático” privilegiará la “atomización” y la “fragmentación”. Lo mismo ocurre con respecto a los procesos de trabajo: la “flexibilización laboral” y la “precarización del empleo”, bajo el pretexto de una mejor adecuación a las nuevas tecnologías, responden a una ideología que no se ha mostrado eficaz como “creadora de empleos” ni coincide con los objetivos iniciales del “toyotismo”.⁷¹ Se habla también del “desempleo estruc-

68. M. Castells, *op. cit.*, p. 16.

69. Cf. H. E. Friedlaender y J. Oser, *Economic History of Modern Europe*, Nueva York, 1953.

70. Roger Lesgrands, “L’empire des techniques”, en *Manières de Voir*, N° 28, pp. 29-31.

71. R. Boyer y J.-P. Durand, *op. cit.*; Benjamín Coriat, *L’atelier et le robot*, París, 1990.; M. Cusumano, *The Japanese Automobile Industrie*, Harvard, 1989. El “toyotismo” supone una producción en masa flexible para reducir costos en función de satisfacer una demanda diferenciada, y de calidad, lo cual se hace posible con la incorporación de las nuevas tecnologías.

tural" (o incluso de la tendencia al "fin del empleo" según la expresión de un sociólogo norteamericano) como resultado, en gran parte, de las innovaciones tecnológicas, y la pregunta que muchos se hacen es si los "fenómenos de anomia social que hoy afligen a nuestra sociedad, empezando por la delincuencia juvenil" no están ligados a "la disminución de ese factor educativo central que es el trabajo". Nuevamente, la respuesta no puede hallarse en los procesos tecnológicos en sí mismos.⁷²

c) Los procesos de "compresión" del tiempo y del espacio, como señala Gilles Breton, tienen una larga historia. Las invenciones de la moneda y de la imprenta y el sucesivo perfeccionamiento de los medios de transporte y de las comunicaciones han revolucionado distintas épocas a la humanidad. Esos procesos no se produjeron, además, en forma lineal; hubo momentos o coyunturas históricas de aceleración y otras de cambios menos significativos.⁷³ Desde el punto de vista de la percepción de los seres humanos no es posible afirmar que la significación que tienen hoy la "revolución informática" y de las comunicaciones es mayor para nuestros contemporáneos que la invención del teléfono o de la aviación para generaciones anteriores y, por otra parte, "el tiempo real" hace mucho tiempo que existe para la radio o la telefonía, por ejemplo. La problemática principal en este caso no es tampoco tecnológica. Por el momento, los principales beneficiarios de la "instantaneidad" son los mercados de capitales y los medios de comunicación. Pero las nuevas tecnologías tienen otras potencialidades que aún no han sido suficientemente explotadas. Su utilización y el curso que seguirán las nuevas tecnologías de los nuevos procesos innovadores dependerá de las concepciones y de los procesos económicos y sociales que los impulsan.

La cuestión de la competitividad

Otro de los mitos más comunes del proceso de globalización gira en torno a la cuestión de la competitividad. En distintas etapas del desarrollo del capitalismo se formularon ideas o teorías económicas propensas a justificar políticas que tendían a favorecer a países o naciones (o sectores económicos dentro de ellas) en los mercados internacionales. El objetivo esencial de los mercantilistas como Colbert, no se diferenciaba mucho en sus objetivos de las ideas que prevalecen hoy día en economistas o gobiernos. Para Colbert el imperativo más importante para un país era desarrollar las exportaciones porque el comercio exterior constituía el nervio de la guerra económica, ella misma fuente de poder para una nación. En los mercantilistas la búsqueda de este poder se obtenía fomentando las exportaciones y restringiendo las

72. Gianni Vattimo, "El fin del empleo", en *El País*, 4-5-96.

73. Gilles Breton, "La globalización y el estado: algunos conceptos teóricos", en Mario Rapoport (comp.), *Globalización, integración e identidad nacional. Análisis comparado Argentina-Canadá*, Buenos Aires, 1994, p. 22.

importaciones de otros países, incluso prohibiéndolas o recurriendo al embargo de ellas. Era necesario retener los metales preciosos a través de los excedentes en la balanza comercial.⁷⁴ Por su parte, los economistas clásicos, y David Ricardo en particular, formulan la teoría de las ventajas comparativas en momentos en que el proceso de industrialización británico del fines del siglo XVIII y principios del XIX permitían a la corona inglesa exportar ventajosamente sus manufacturas, de mayor valor agregado, abasteciéndose a cambio de ello de materias primas y alimentos baratos en otras partes.⁷⁵ Ricardo escribe sus *Principles* en 1817 y sólo 30 años más tarde son abolidas en Gran Bretaña las leyes de granos, último vestigio del proteccionismo inglés, extendiéndose en el mundo las ideas y la práctica del libre comercio. Es decir que la conversión al liberalismo se realiza en aquel país más de un siglo después de comenzada la revolución industrial.⁷⁶ La teoría de las ventajas comparativas surge pues en un momento en que existían claras ventajas para el capitalismo inglés sobre sus competidores en el desarrollo de los sectores productivos más avanzados para la época. Es esta misma razón la que produce una reacción en los países en vías de industrialización, particularmente en los Estados Unidos y Alemania que, para defender sus producciones industriales amenazadas por la competencia británica, elaboran teorías y políticas proteccionistas cuya exposición más clara se halla en el *Sistema nacional de economía política* de Friedrich List, escrito en 1840. Para List el proteccionismo constituía una defensa contra la ley de los más fuertes, un sacrificio para la nación (por la desventaja inicial que implicaba para los consumidores) y un medio del que se valían las naciones atrasadas para llegar más satisfactoriamente al librecambio.⁷⁷

Pero lo más interesante desde el punto de vista histórico es que, como lo ha demostrado Paul Bairoch, en el desarrollo del capitalismo el “libre cambio es la excepción y el proteccionismo la regla”. Por ejemplo, el siglo XIX, considerado como el siglo de oro del librecambio en Europa, tuvo pocos años donde prevaleció plenamente y sólo Gran Bretaña sostuvo, después de 1846, una política firmemente librecambista. Por el contrario, en el caso de los Estados Unidos resulta igualmente claro que entre fines del siglo XVIII y la crisis de los años 30 fue un país decididamente proteccionista.⁷⁸

Actualmente, se ha acuñado la teoría de las ventajas competitivas basada en la realidad de los países desarrollados. Michael Porter es el que mejor la

74. Maurice Basié y otros, *Histoire des pensées économiques*, París, 1993, p. 18.

75. Nadie puede suponer que Ricardo tomase el ejemplo de los textiles ingleses y los vinos portugueses como un simple ejercicio de imaginación: La realidad precedía a la teoría.

76. Cf. P. Bairoch, *op. cit.*, cap. 2.

77. Cf. Friedrich List, *Système national d'économie politique*, París, 1857.

78. P. Bairoch, *op. cit.*. Cuando Inglaterra pierde sus ventajas comparativas dentro de su mismo imperio después de la crisis de 1930, adopta un proteccionismo defensivo a través del sistema de “preferencias imperiales”. Estados Unidos es, por el contrario, el impulsor del liberalismo en la segunda posguerra, que coincide con su posición hegemónica dentro del mundo occidental.

ha expuesto en un libro ya clásico.⁷⁹ Pero esta teoría surge también en un marco histórico determinado y como consecuencia de la pérdida de competitividad de naciones líderes, como los Estados Unidos, frente al Japón, los “tigres” del sudeste asiático y algunos países de la comunidad europea. Hay autores que lo expresan abiertamente al señalar que el libre comercio beneficia sólo a las “naciones que deben importar materias primas”, en una clara referencia al Japón, proponiendo para los Estados Unidos una política de “proteccionismo competitivo”.⁸⁰ Robert Reich y otros han analizado de qué manera afecta la globalización a la sociedad norteamericana aunque proponen soluciones distintas a las del “nacionalismo suma-cero” (o ganamos nosotros o ganan ellos).⁸¹

Sin rechazar la necesidad que tienen todos los países de ser más competitivos y de ampliar su participación en los mercados mundiales, sobre la base de un crecimiento económico sustentado en una asignación más eficiente de los recursos y en un cambio en sus paradigmas tecnológicos y de formación de recursos humanos, algunos especialistas comienzan a cuestionar la ideología de la competitividad porque no tiene en cuenta las realidades de la economía mundial y pretende sustituir “otros modos de organización de la vida económica, política y social”.⁸²

Las razones esgrimidas son varias. Por empezar, el peligro de que la concurrencia y el exceso de competitividad lleve a guerras económicas y a un retorno a los proteccionismos. Luego, el hecho de que ambos factores estén limitados estructuralmente en su acción por fenómenos tales como la desigualdad de los ingresos, el problema ecológico y la concentración del poder en manos de ciertas entidades “globales” (empresas multinacionales, redes internacionales de información y comunicación, etc.). Finalmente, la constatación de que la ideología de la competitividad tiende a promover reformas económicas que tienen efectos negativos sobre las sociedades; eliminación de pequeñas y medianas empresas, desempleo, destrucción del medio ambiente; que no siempre resultan compensados por la mayor inserción

79. Michael Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, Nueva York, 1990. Porter recrea la teoría de la dotación de factores como fundamento de las ventajas competitivas, pero esos factores son más numerosos y complejos que aquellos expuestos por la teoría clásica o neoclásica y varían de país a país. La clave es la existencia de factores especializados (de recursos humanos, infraestructura, etc.) que provean la innovación tecnológica necesaria para un continuo y sostenido aumento de la productividad. Puede verse también, K. Ohmae, *op. cit.*

80. Ravi Batra, *El mito del libre comercio*, Buenos Aires, 1994, pp. 244-260. Cf. también Paul Krugman que propone la teoría de la política comercial estratégica que debe ser utilizada para incrementar el bienestar de los Estados Unidos a expensas de otros países (P. Krugman, *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, Cambridge, 1986).

81. R. Reich, *op. cit.*, p. 296. En todo caso, no existe ninguna ventaja competitiva de largo plazo sustentada exclusivamente en el mercado; las verdaderas ventajas competitivas son “socialmente construidas”. Cf. Benjamín Coriat, *Los desafíos de la competitividad*, Buenos Aires, 1994, p. 76.

82. Groupe de Lisbonne, *op. cit.*, pp. 22-26. Organizaciones basadas en la cooperación y la solidaridad, por ejemplo.

internacional o directamente no se justifican.⁸³ La competitividad tiene sus “límites” y el “mundo global” la obligación de encontrarlos.

A modo de conclusión: globalización e historia del capitalismo

“Toda la tierra habitable —decía Paul Valéry en 1931— ha sido en nuestros días reconocida, relevada, compartida entre las naciones. La era de las tierras vacías, de los territorios libres, de lugares que no pertenecen a nadie (ha terminado)... la era de la libre expansión se ha cerrado. El tiempo del mundo finito comienza”.⁸⁴

En los últimos años del siglo XX ese proceso, simbolizado —como señala Rosenau— por las imágenes de la Tierra tomadas desde la luna mostrando “una esfera azul que parece suspendida en el tiempo y que recuerda hasta qué punto todos los seres humanos están confinados a un mismo espacio limitado y, en consecuencia, sujetos a las mismas vulnerabilidades”, es perceptible por todos, no sólo por algunos intelectuales o visionarios.⁸⁵

Pero esta constatación puede llevarnos a conclusiones equivocadas en el análisis de la coyuntura actual y de sus perspectivas futuras si no recurrimos a la historia y si no nos interrogamos sobre las características del proceso histórico que nos condujo a la situación presente y sobre sus alcances. ¿Cuándo comienza? ¿Es un proceso reciente o viene de muy lejos en el pasado? ¿Representa un punto de inflexión de la sociedad moderna o no es más que un episodio, una etapa, difícil de poder ceñir en sus límites temporales? ¿Es propio de la sociedad capitalista o tiene rasgos comunes con otras sociedades del pasado?

En verdad, la mayoría de los textos que hablan de globalización carecen de una perspectiva histórica o, si la tienen, ésta es insuficiente o no bien fundamentada aunque sus conclusiones prácticas aparezcan evidentes. El problema principal es que quienes se refieren hoy a la economía mundial como una novedad consideran que las economías nacionales están en vías de disolverse, ignorando el grado en el cual, a lo largo de varios siglos, el proceso de mundialización económica ha estado íntimamente articulado a la formación y desarrollo de los espacios económicos nacionales. Es decir, discutir el status teórico e histórico de la globalización remite necesariamente a un nuevo debate sobre el papel de los mercados nacionales y de los estados-nación como categorías históricas.⁸⁶

83. *Ibidem*.

84. Paul Valéry, *Regards sur le monde actuel*, París, 1931.

85. James N. Rosenau, “Les processus de la mondialisation: retombées significatives, échanges impalpables et symbolique subtile”, en *Études Internationales*, Univ. Laval, vol. XXIV, Nº 3, septiembre 1993, p. 497.

86. Esta discusión constituye el tema central del texto de François Bedarida y Nicolas Roussellier, “Nations, peoples and states forms”, en *Proceedings, XVIII International Congress of Historical Sciences*, Montreal, 1995, pp. 3-45.

Sin embargo, los historiadores no han sido tomados por sorpresa y antes de que se acuñara el concepto de globalización ya existían otros que podrían abarcarlo.

Así, por ejemplo, en espacios más limitados y circunscriptos en el tiempo, Fernand Braudel introdujo los conceptos de imperios-mundo y economías-mundo. No trataba de explicar fenómenos que se extendían a todo el globo terrestre pero sí a considerables extensiones de tierra, reconocidas y ocupadas por los hombres, que conformaban una misma unidad económico-política en determinados momentos históricos. Esta visión, que contribuyó a estimular una perspectiva de más largo alcance en los estudios históricos y se asocia a otro concepto "braudeliano" clave, el de "larga duración", ha sido criticada por algunos por su enfoque demasiado "circulacionista" en el que un cierto divorcio entre el concepto de economía de mercado y de capitalismo habría conducido a Braudel a una "sustancialización" casi universal del mercado, sobreestimando "el grado de mercantilización de la sociedad europea anterior al siglo XIX".⁸⁷

Para Immanuel Wallerstein, cuya obra histórica estuvo dedicada a desarrollar esta idea "braudeliana", el concepto de "economía-mundo" (world-system) no debe ser confundido con el de "economía internacional", que se entiende como la suma de una serie de economías distintas de alcance nacional que, bajo ciertas circunstancias, realizan intercambios las unas con las otras. Según Wallerstein, estamos en presencia de una "economía-mundo" siempre que exista "una división internacional del trabajo... con un conjunto integrado de procesos de producción, unidos unos a otros por un mercado instituido o creado de alguna manera compleja". La economía-mundo bajo la forma capitalista, basada sobre un modo de producción definido, no resulta así una novedad del siglo XX, ni tampoco una simple yuxtaposición de economías nacionales, sino que ha existido, al menos en parte del globo, como un sistema socio-histórico, desde el siglo XVI.⁸⁸

Otros autores, como Ruggiero Romano, en cambio, si bien aceptan el concepto de economía-mundo capitalista no están de acuerdo con el contenido que le da al mismo Wallerstein ni con su periodización. Según Romano, de los siglos XVI a XVIII el capitalismo es una "mera ilusión" a escala internacional. Para él, en primer lugar, no existe una correlación en las variaciones de precios de toda una serie de productos en los distintos continentes y, en segundo término, si bien los europeos controlan el comercio internacional desde el siglo XVI, la mayor parte de la producción aún se les escapa. Todavía, durante los siglos XVI, XVII y XVIII, "nos encontramos —dice Romano— ante 'imperios mundo'... Una aproximación a la creación de una verdadera relación

87. Alain Caille, "Comment on écrit l'histoire du marché". Premier Rencontre Karl Polanyi, Lyon, 23-10-1993, p. 21.

88. Immanuel Wallerstein, "Tendances et prospectives d'avenir de l'économie-monde", en Bahgat Korany y otros, *Analyse des relations internationales, approches, concepts et données*, Montreal, 1987, pp. 107-109.

centro/periferia (y la relativa economía-mundo) se obtuvo, realmente, en el siglo XVIII en el contexto del poderío inglés. Pero se trata únicamente del inicio. Para el gran cambio se tendrá que esperar hasta el siglo XIX.⁸⁹ La polémica hace recordar la que se desarrolló en las décadas de 1950 y 1960 en torno de los conceptos de transición del feudalismo al capitalismo y de capitalismo de producción y capitalismo comercial.⁹⁰

Es cierto que en el siglo XIX las ideas dominantes del liberalismo, bajo la influencia del pensamiento de Adam Smith, representaban el desarrollo de la economía mundial y las tendencias a la internacionalización en todos los planos como resultado exclusivo y determinante de la expansión de los mercados. Pero esta visión unilateral, tanto del proceso de los siglos previos como de aquel mismo período, provenía de la necesidad del capitalismo industrial triunfante y de sus sectores dirigentes, sobre todo en la etapa del monopolio industrial de hecho de Gran Bretaña, de abrir el mundo a las mercancías de su industria en expansión.⁹¹

En realidad, como lo expuso Karl Polanyi, el comercio nacional que sirvió de base a la expansión capitalista no había sido el resultado de la expansión automática y espontánea ni de los mercados locales, ni del comercio exterior a gran distancia propio de los mercaderes medievales, sino de la acción de los estados nacionales, desde las monarquías absolutas hasta List y el *Zollverein* alemán, por un lado, y el Japón Meiji, por otro, pasando por la revolución inglesa del siglo XVII, la francesa del XVIII, y el proceso de formación nacional de los Estados Unidos influenciado fuertemente por las ideas "proteccionistas" de Hamilton. De hecho, afirma Polanyi, "el comercio interior... ha sido creado en Europa Occidental por la intervención del estado".⁹² Paul Kennedy concuerda con estas ideas al señalar que "de manera gradual y desigual la mayoría de los regímenes europeos estableció una relación simbiótica con la economía de mercado a partir del establecimiento de un orden nacional".⁹³

En el propio Adam Smith el librecambio es resultado y función de la constitución de un mercado nacional, que exige una iniciativa estatal a fin de abolir las leyes que impiden la formación de ese mercado. La revalorización actual por los historiadores del pensamiento económico de economistas rivales de Smith, como James Steuart, que afirmaban con mayor convicción lo mismo, expresan las dudas que desde el punto de vista teórico plantea el enfoque neoliberal de la globalización.⁹⁴

89. Ruggiero Romano, "El centro e la periferia", en AA.VV. *Stori d'Europa*, Milán, 1988, pp. 481-489.

90. Véase, por ejemplo, P. M. Sweezy, M. Dobb y otros, *La transición del feudalismo al capitalismo*, Madrid, 1967.

91. Mario Rapoport, *De Pellegrini a Martínez de Hoz, el modelo liberal*, Buenos Aires, 1984, pp. 23-24.

92. Karl Polanyi, *La Grande Transformation*, París, 1983, p. 96.

93. P. Kennedy, *op. cit.* p. 52.

94. Cf. Pierre Rosanvallon, *Le liberalisme économique. Histoire de l'idée de marché*, París, 1989.

Desde el siglo XVI la articulación de un primer mercado mundial, denominado sugerentemente por Aldo Ferrer como primer orden económico mundial, junto con el ascenso del capitalismo naciente, estuvieron íntimamente ligados al proceso de conformación de las naciones europeas y a la acción de los estados bajo el mercantilismo, para no mencionar la conquista de América y los inicios de la expansión colonial.⁹⁵ La interacción entre estado y mercado ha sido así el eje determinante en el proceso, también mutuamente articulado, entre la evolución de las naciones y el sistema económico internacional. El proceso de expansión del capitalismo, aun en sus períodos de mayor liberalización comercial y económica, como desde mediados del siglo XIX hasta la primera guerra mundial (bajo el signo del patrón oro y de la *pax britannica*) estuvo enmarcado por la acción permanente de los estados tanto en el interior de cada país como en las relaciones económicas internacionales (colonialismo, proteccionismo de potencias emergentes), como bien lo señala Paul Bairoch.⁹⁶ La crisis de 1929, con los cambios en las políticas económicas que supuso el paradigma keynesiano, sólo hicieron visible un proceso de vinculación orgánica y estructural entre estado y mercado, que la ideología liberal predominante y las reglas formales del comercio internacional no habían alcanzado a opacar.

La inexistencia actual de organizaciones estatales supranacionales (efectivamente soberanas) se revela como un signo de la perduración de los espacios nacionales, y aunque en los hechos éstos estén sujetos a procesos de desestructuración y reestructuración siguen siendo un fenómeno característico de la evolución económica y política mundial. Más aún, en el marco de la actual globalización, comunidades étnicas o culturales reivindican la necesidad de un estado propio para conformarse como naciones (en los Balcanes, Europa Oriental, Quebec, etcétera).

Si caracterizamos la globalización de las relaciones humanas de todo tipo como un signo distintivo del capitalismo en tanto sistema económico, tal como lo señala Wallerstein, podemos distinguir tres etapas de rasgos cualitativamente disímiles que caracterizarían ese proceso y se vinculan con fases de desarrollo del sistema capitalista desde sus orígenes, localizados geográficamente en el norte de Europa. La primera es la de los siglos XVI a XVIII (conquista de América, mercantilismo, creación de un primer mercado mundial). La segunda la podemos situar desde la revolución industrial y el paso de la gran industria maquinizada al triunfo del librecambio, la hegemonía británica, una segunda expansión colonial y la consolidación de otras naciones industrializadas. La tercera etapa, que caracteriza al siglo XX, está asociada, a su vez, con los profundos cambios en la estructura del capitalismo (concentración industrial y financiera, cambios tecnológicos y en las formas de organización del trabajo, surgimiento y expansión de las empresas multinacionales); los cambios de hegemonía en el sistema internacional (despla-

95. Cf. Aldo Ferrer, *Historia de la Globalización*, Buenos Aires, 1996.

96. Cf. P. Bairoch, *op. cit.*

zamiento de Inglaterra por los Estados Unidos y otros países desarrollados); el predominio de las exportaciones de capitales y la conexión ya no meramente mercantil entre los espacios nacionales, y un mundo en donde no quedan ya territorios por descubrir y apropiarse.⁹⁷ En este sentido, una discusión más particularizada del proceso presente estriba en poder reconocer si nos hallamos en el umbral de una cuarta etapa de globalización con elementos cualitativamente distintos de los anteriores, que comienza en la segunda posguerra o en los años 70, o si éste es un nuevo subperíodo, con rasgos particulares, de la tercera etapa.

El estudio de la historia permite descubrir que la ilusión de lo nuevo debe ser contrastada con ciertos rasgos que aún perduran y que tienen varios siglos de existencia (la articulación de la tendencia a la mundialización con la formación y persistencia de los espacios nacionales; la conexión orgánica entre estados y mercados) pero, a la vez, que cada etapa ha tenido elementos cualitativamente distintos, decisivos en la estructuración de la economía y del sistema internacional.

En la actual debemos señalar, por empezar, la diferente dimensión que han adquirido los conceptos de tiempo y espacio, que estuvieron inseparablemente unidos en las culturas pre-modernas y que hoy se caracterizan por la instantaneidad de la información y la intensificación explosiva de los flujos económicos y culturales en todo el globo.⁹⁸

En segundo lugar, la existencia de un orden económico y político mundial multipolar, caracterizado por la existencia de una tríada, que reemplaza al esquema bipolar y a la hegemonía norteamericana sobre las economías de mercado de la posguerra.

En tercera instancia, la nueva articulación entre la esfera económica y la política, en donde la primera parece tomar la primacía y, desde el punto de vista económico, la separación cada vez mayor de la esfera financiera con respecto a los movimientos comerciales y a las estructuras de producción, la transnacionalización de los procesos productivos y los cambios en las condiciones y modalidades de trabajo.⁹⁹

En cuarto lugar, el peso creciente de los procesos de integración regional, su relación dinámica y contradictoria con la globalización y los cambios en las modalidades de acción (más restringidas) de los estados nacionales frente a ambos fenómenos.

En quinto término, la aceptación predominante en los círculos de poder

97. Sobre las etapas del proceso de mundialización capitalista, véase Giovanni Arrighi, *op. cit.* En este trabajo entendemos los conceptos de mundialización y globalización como similares, pero hay autores que distinguen el uno del otro, considerando que la globalización es un fenómeno reciente que forma parte del proceso histórico de mundialización capitalista pero le agrega un sistema de ideas y una concepción del mundo que no existían en las etapas anteriores (Cf. R. Bernal-Meza, *América Latina en la economía política mundial*, Buenos Aires, 1994). Por lo tanto, sólo podríamos hablar de globalización en los últimos 30 o 50 años.

98. Cf. M. Rapoport (comp.), *op. cit.* (*Globalización ...*).

99. Cf., entre otros, H. Bourguinat, *op. cit.*; R. Reich, *op. cit.*

e intelectuales de “la concepción liberal de la política social y la gestión de la economía”.¹⁰⁰

En sexto lugar, la creciente percepción del mundo como un espacio ecológico único (una nave espacial) en donde la destrucción de alguna de sus partes afecta a la humanidad en su conjunto.

Finalmente, y en el ámbito de lo social, la tendencia a la marginación de vastos sectores de la población mundial, con un corte entre “incluidos” y “excluidos” que no se produce solamente entre regiones o países sino en el interior de cada uno de ellos, incluso en el mundo más desarrollado.

Al mismo tiempo, la transnacionalización de las economías y de las sociedades lleva como contracara a la aparición de movimientos separatistas regionales en el seno de estados y naciones y al resurgimiento de tradiciones étnicas, culturales o religiosas de distinto tipo. Las guerras y conflictos regionales y nacionales no han desaparecido ni parecen estar en vías de hacerlo. El llamado “fin de la historia” no ha ocurrido y el hombre debe atravesar aún un dificultoso camino para mejorar sus condiciones de vida y difundir los frutos del crecimiento económico a la mayor parte de la población mundial.

Por el contrario, sólo una perspectiva de “largo plazo” puede ayudarnos a comprender la naturaleza del momento que vivimos, en lo que tiene de prolongación del pasado y en lo que tiene de nuevo, permitiendo confrontar ideologías con hechos.

Parafraseando a Rosenau, el globo azul que ahora puede observarse desde la Luna da a los seres humanos una nueva visión del propio hogar que se corresponde con los cambios conmocionantes que experimentan en su vida cotidiana e induce a pensar en un mundo homogéneo y finalmente unificado, suspendido en el eterno presente del movimiento giratorio de los astros. Pero, como dice Borges respecto a la audaz idea de uno de sus personajes de reunir un Congreso del Mundo: “Organizar una entidad que abarca el planeta no es una empresa baladí... planear una asamblea que representara a todos los hombres era como fijar el número exacto de los arquetipos platónicos, enigma que ha atareado durante siglos la perplejidad de los pensadores”.¹⁰¹ El análisis histórico no nos dará la solución a ese enigma pero nos permitirá ver más allá de la miopía de nuestra condición presente, ayudándonos así a corregir nuestras percepciones y a tomar conciencia de la relatividad de las mismas.

100. En los propios términos de la Oficina Internacional del Trabajo: OIT, *El empleo en el mundo 1995*, Ginebra, 1995, p. 77.

101. Jorge Luis Borges, *El Libro de Arena*, Buenos Aires, 1995, p. 45. Citado también por O. Ianni, *op. cit.*

RESUMEN

La globalización económica y financiera es un fenómeno controvertido. En este artículo se procura analizar sus caracteres distintivos, criticando algunos mitos que se han construido sobre ella, a partir de un examen de la coyuntura mundial reciente y de los factores históricos que la generaron. Se estudia así el proceso de globalización en relación con los ciclos económicos, sus aspectos comerciales y financieros, el papel de los movimientos de capitales y de las empresas transnacionales, el efecto de las innovaciones tecnológicas, la problemática de la distribución de los ingresos y el peso de las corrientes ideológicas predominantes en la esfera económica. A modo de conclusión, se discute ese proceso a la luz de la historia del capitalismo y de la expansión del mercado mundial desde el siglo XV.

ABSTRACT

Economic and financial globalization is a controversial phenomenon. This article attempts to analyze its distinctive features, criticising some of the myths that have been built around it from an examination of the recent world situation and the historical factors responsible for it. The globalization process is thus examined in relation to the economic cycles, their commercial and financial aspects, the role of capital movements and transnational companies, the effect of technological innovations, the problems of income distribution and the influence of the predominant ideological currents in the economic sphere. The conclusion is a discussion of this process in the light of the history of capitalism and the expansion of the world market since the XV century.