

LA GLOBALIZACIÓN: PROPUESTA Y PARADOJAS.
LA EXPERIENCIA DE LOS PAÍSES INDUSTRIALES*

CARLOS A. ROZO**

INTRODUCCIÓN

El desarrollo económico nacional guiado por el mercado mundial se presenta en la actualidad como el modelo ideal. Ésta es una opción que todos los países pueden y deben seguir a fin de reestructurar sus economías y hacerlas más eficientes. Se argumenta que esta opción da oportunidad de producir para los grandes mercados de exportación sin la limitación que imponen las necesidades locales al igual que da acceso al ahorro mundial que facilitan los flujos internacionales de capital. La orientación hacia el exterior significa poner en marcha una forma de funcionamiento de la economía nacional que al obedecer a nuevas reglas de funcionamiento de la oferta y la demanda induce a cambios estructurales para

Manuscrito recibido en marzo de 1999; versión final, julio de 2000.

* Agradezco los comentarios que ha este trabajo hicieron los miembros del Programa Universitario de Investigación: "Integración en las Américas" de la Universidad Autónoma Metropolitana bajo cuyo patrocinio se realiza este trabajo. Igualmente agradezco los comentarios de dos dictaminadores anónimos. La responsabilidad, sin embargo, es exclusivamente del autor.

** Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, México, D. F.
e-mail: rozo@cueyatl.uam.mx

el aprovechamiento de economías de escala que conlleven a un nuevo marco de especialización internacional.¹

La experiencia de Estados Unidos da fortaleza a este planteamiento. Con ocho años de crecimiento ininterrumpido el desempleo se ha reducido hasta el 4.2% con lo cual experimenta nivel más bajo de desempleo en 25 años y disfruta de un crecimiento de los precios que apenas alcanza al 2%. Igualmente, tiene niveles y ganancias récord en la bolsa de valores y márgenes salariales que comienzan a reponer la capacidad adquisitiva de la población. Estos resultados han llevado a postular la existencia de una “nueva economía” en que el producto crece ofreciendo mayor rentabilidad al capital como al trabajo por el aumento de las ganancias y del salario, simultáneamente a que se da plena ocupación de los recursos pero con un nivel inflacionario que tiende y se mantiene a la baja (*The Economist*, 1999^a). Se argumenta que éstos son los frutos de la mayor inserción de la economía estadounidense en la economía mundial.

Si bien, estos son hechos irrefutables y positivos, ellos no dan cuenta de la totalidad del fenómeno; mucho menos dan cuenta de los efectos contradictorios a que ha inducido esta orientación del desarrollo, y la mayor vulnerabilidad que ha impreso a las relaciones internacionales. No puede pasar desapercibido el hecho de que las crisis bancarias no son, en la actualidad, eventos raros o aislados. Desde 1980 cerca de dos terceras partes de los miembros del FMI han tenido que enfrentar algún tipo de crisis bancaria (Goldstein y Turner, 1996) y a partir de 1995 las crisis de contagio por la que han atravesado los mercados emergentes de América Latina y Asia parecen un nuevo cáncer económico imposible de evitar. Simultáneamente, existe el hecho de que Estados Unidos es el único país que ha experimentado tan largo periodo de estabilidad en las últimas décadas y que sus corporaciones transnacionales continúan creciendo en número y en extensión a costa de las de otros países que pierden proyección mundial.

¹ Apropiadamente el título del *World Economic Outlook* del FMI de mayo de 1997 es *Globalization. Opportunities and Challenges*, (FMI, 1997). También véase: Banco Mundial, 1995.

Las formas de la mundialización económica deben ser tomadas como un factor central de estos resultados contradictorios que imprimen fortaleza a unos y fragilidad a otros. Es la intención en este trabajo presentar alguna evidencia sobre las promesas incumplidas de la “globalización” a fin de comprobar la tesis de que los beneficios que se atribuyen a la globalización aún son promesas por cumplirse. El análisis aquí presentado se orienta inicialmente a exponer lo que considero son los elementos constituyentes de este fenómeno y su explicación teórica. Aunque importante, al ser un tema sobre el que no existe un amplio y aceptado consenso, esta explicación puede no ser satisfactoria para todos. No obstante lo indefinido del concepto sus defensores postulan ciertos beneficios que se derivan de esta creciente interdependencia. Un mayor crecimiento económico, una productividad al alza, el fin de la inestabilidad de precios y el adelgazamiento del Estado están entre los efectos fundamentales de este fenómeno. Mostraremos que estos beneficios aún están por materializarse y que, por tanto, como hace un siglo ocurrió el incumplimiento de estas promesas, puede llevar a una reversión del proceso.

La naturaleza del fenómeno

La globalización ha sido entendida como la dinámica de entrecruzamiento entre el crecimiento simultáneo de los mercados de productos y servicios a través de las fronteras nacionales y el creciente fortalecimiento de la producción de estos bienes y servicios en muchos países. En este proceso la inversión directa y un abastecimiento de insumos de dimensión planetaria son factores determinantes. La globalización de los mercados y de la producción hace que la inversión tenga más movilidad y, en consecuencia, que se incremente la competencia entre empresas nacionales y extranjeras. La globalización es así entendida como el gran auge comercial y productivo que simultáneamente da cabida a una gigantesca expansión de los flujos de capital.

Sin duda, considero que éstas son manifestaciones de este proceso, pero que no lo definen ni lo explican. Comprender su significado de la globalización es fundamental pero, aún más importante, es comprender si las naciones pueden o deben responder a esta dinámica con políticas económicas activas que les permitan aprovechar las ventajas que el proceso ofrece o neutralizar las desventajas que impone.

El concepto de globalización que tomo como válido en este trabajo es el de concebir al proceso como el de la interdependencia creciente entre las economías nacionales que resulta de dos procesos altamente conectados. Uno es el de la integración económica y el otro el de la internacionalización del capital. Éstos son los fenómenos que sustentan el funcionamiento de la acumulación capitalista en el ámbito mundial. Cada uno de ellos es diferente con una autonomía relativa, pero los dos están estrechamente conjugados.

La eliminación de las barreras nacionales a la movilidad de los bienes finales y de los factores productivos constituye la esencia del proceso de integración. Conceptualmente la integración implica proporcionar libre acceso a los mercados para que los factores de producción puedan ser usados lo más eficientemente posible. Esto implica proporcionar a los factores tal grado de movilidad internacional como el que es aceptado en el ámbito nacional. Aun países como Estados Unidos y Alemania, que hacen gala y respetan sus raíces profundamente federales, hacen gala de funcionar con un solo mercado.

Esta libre movilidad y este acceso total a los mercados no es igualmente evidente en el ámbito internacional. Recordemos que todavía en 1990 Francia e Italia, entre los países industriales, imponían restricciones a los flujos financieros y que la adhesión a la cláusula VIII de los estatutos del FMI sobre liberalización de la cuenta de capital ha sido un proceso lento y tortuoso.

En la lógica de la integración no hay diferencia conceptual entre la esfera comercial y la financiera aunque sus mecanismos de funcionamiento no son homogéneos como tampoco lo es su comportamiento geográfico. De hecho, se diferencia entre integración global e integración regional.

El proceso es, en principio, el mismo aunque las dimensiones geográficas imponen peculiaridades a los mecanismos como a los objetivos.

En la esfera comercial las barreras arancelarias han tendido a reducirse significativamente en el periodo de posguerra. Pero ellas no han desaparecido aún luego de ocho rondas de negociaciones en el marco del GATT. De hecho, subsiste una amplia gama de medidas arancelarias y no arancelarias que dificultan y hasta imposibilitan la integración global, de ahí la opción de integraciones regionales que hacen más viable la negociación para eliminar cierto tipo de restricciones. La integración financiera implica dar un acceso abierto al capital lo cual implica que las condiciones en las cuales se daría crédito: tasas de interés y términos crediticios, dependen exclusivamente del mérito financiero del solicitante sin atención a su nacionalidad o lugar de residencia.

Una restricción objetiva entre mercados continúa siendo la existencia de monedas nacionales. En una integración mundial, como la que ocurre al interior de una nación, esta diferencia se elimina debido a que una sola moneda fortalece la tendencia hacia la igualación del costo intertemporal del capital. Las tasas de interés tienden a igualarse al existir un mercado nacional único. Esta igualación, sin embargo, no es factible a nivel mundial dadas las asimetrías estructurales en las economías nacionales que se manifiestan en el diferente comportamiento de las monedas nacionales. La eliminación de restricciones locales a la movilidad del capital que promueve la globalización tiene, entonces, como propósito aprovechar la diversificación de oportunidades de rentabilidad basada en las asimetrías existentes entre los países. En estas condiciones la preferencia por activos locales sobre los no locales de iguales características de riesgo, madurez y liquidez debería tender a desaparecer. El arbitraje financiero y cambiario contribuye en esta dirección, al igual que debería contribuir a minimizar los diferenciales de tasa de interés entre instrumentos con características diversas. Sin embargo, las diferencias monetarias no se eliminan en tanto subsistan las diferencias estructurales. En estas condiciones el nivel de la tasa de interés nacional se define, entonces, por las

perspectivas macroeconómicas; esto es, por la relación de variables como la inversión, el crecimiento, el empleo, la inflación y naturalmente las particularidades de la política económica nacional.

La integración implica, entonces, crear encadenamientos, muchos de ellos sin precedentes, por la rápida diseminación de prácticas, métodos y tecnologías de país en país que afectan el comportamiento de los mercados por el incremento en la sensibilidad entre variables reales y variables monetarias y por la influencia que sobre ellos pueden tener las políticas económicas nacionales. Las empresas al competir internacionalmente y buscar una salida hacia los mercados internacionales alteran el patrón de competencia y en consecuencia los estándares de producción y las relaciones laborales.

Estos encadenamientos se consolidan como resultado del proceso de internacionalización del capital (Palloix, 1978). Esto es, la tendencia a la convergencia en las condiciones de producción, distribución y consumo que impone el capital para facilitar la homogeneización en las condiciones de su propia reproducción. La internacionalización debe entenderse, entonces, como el proceso de convergencia o de estandarización que minimiza las diferencias nacionales de reproducción del capital. Ello ocurre sobre la base de una estrategia de inmersión en los mercados mundiales por medio de productos diferenciados expuestos a constantes cambios que son producidos por medio de componentes estandarizados suministrados internacionalmente pero diseñados y producidos para mercados particulares.

Estos dos procesos tienen implicaciones para la relación entre la empresa y su contexto nacional. La infraestructura de entrenamiento, educación, investigación y desarrollo tienen que ser constantemente mejorados para enfrentar los retos intensificados por la competencia internacional. Las implicaciones para las relaciones entre el capital, el trabajo y el Estado son aun más significativas.

Esta concepción de internacionalización parecería no concordar con la acepción común y corriente que los empresarios y los medios de comunicación parecen manejar. Esta es la idea de que las empresas nacionales tienen una presencia en muchos mercados nacionales por la expansión de

sucursales y filiales que exploten mercados extranjeros. En el fondo no hay discrepancia alguna entre una y otra concepción. La movilidad de las empresas ocurre no en los términos que prevalecen en los mercados a los que llegan sino que ocurre en sus propios términos; es decir, las empresas no se ajustan a las condiciones nacionales, en general, sino que imponen sus propias condiciones sobre las peculiaridades nacionales. La tecnología, en un sentido amplio, no la ajustan las empresas a las idiosincrasias de cada mercado nacional sino que la imponen por igual a todos los mercados. Se introduce así un efecto de estandarización u homogeneización. Las empresas japonesas de automóviles cuando entraron al mercado de Estados Unidos no construyeron autos grandes y devoradores de gasolina. Paulatinamente, fueron imponiendo las ventajas de los automóviles pequeños y ahorradores de gasolina, por mencionar un solo ejemplo.

La internacionalización estimula la homogeneización y la convergencia pero sin que ello implique que se dé una estandarización única o completa. La competencia no lo permite. En realidad el proceso subyacente y continuo es uno de estandarización-diferenciación. Al intentar estandarizar u homogeneizar las condiciones productivas impuestas por los competidores las empresas terminan por establecer una diferencia aún mayor. Ésta es una forma de entender el concepto de creación destructiva de Schumpeter. En la dinámica del cambio tecnológico no es suficiente igualar los estándares de la competencia (homogeneización) siempre es necesario superar los niveles existentes (diferenciación). Se imponen así condiciones en el funcionamiento de las economías nacionales que inducen a cambios en la gobernación de las corporaciones (*corporate governance*) como un factor clave en la consolidación del proceso de internacionalización del capital.²

² Las formas específicas en que estas diferencias se institucionalizan han llevado a dos modelos generales de capitalismo: el capitalismo accionario (*stockholder capitalism*) y el capitalismo depositario (*stakeholder capitalism*). Véase: Rhodes y van Apeldoorn, 1997.

El significado de los procesos de integración regional hay que encontrarlo en este terreno. Estos procesos, por un lado, conjugan y fortalecen los mecanismos que aceleran la tendencia de la interdependencia que de lo contrario puede ser lenta y contradictoria, por tanto, costosa y difícil. Por otro lado, permiten enfrentar más adecuadamente las condiciones de inestabilidad y fragilidad. La integración regional es así un mecanismo que fortalece la internacionalización del capital pero adaptándola a las peculiaridades de los países que se integran.

Esta forma de operación del sistema significa la combinación de elementos del mercado cuya naturaleza es internacional con otros cuya naturaleza es nacional para crear un alto grado de dependencia mutua entre estos elementos a fin de crear un solo mercado. La geografía, como apunta O'Brian (1992), deja de ser determinante para ceder el paso a formas de interrelación nacionales.

La integración es necesaria pero no suficiente para que se dé la internacionalización. Ello se debe a que la dinámica de homogeneización de las condiciones de producción, consumo y distribución no depende exclusivamente de eliminar barreras físicas, técnicas o fiscales al movimiento extra-fronteras de bienes y servicios, del capital o de la mano de obra. La internacionalización ocurre, también, por medio de otros canales de interconexión como pueden ser las comunicaciones, la cooperación técnica, el turismo y la cultura. Chomsky y Dieterich (1995) nos muestran como a ese fin también puede coadyuvar la educación y la propia ideología de la democracia. La televisión crea expectativas y las mantiene al mostrar las transformaciones que ocurren en otras latitudes; de ahí que desde su invención el acercamiento estructural entre países se haya acelerado.³ Lo mismo ocurre, sin que se tenga aún claridad de cuan lejos se pueda llegar, con la electrónica del internet que abre aún más las condiciones locales a las influencias del exterior.

³ En este contexto es que no es nada exagerado otorgar una alta calificación a los medios de comunicación occidental por el papel que jugaron en la desaparición del socialismo realmente existente.

La globalización, entendida como la interdependencia que resulta de la conjunción de los procesos de integración y de internacionalización, implica, entonces, una mayor y más activa participación nacional en la división internacional del trabajo, en términos de estrechar los vínculos entre las economías cuya especialización ha resultado en estructuras productivas y financieras que son significativamente relacionadas. La división internacional del trabajo se constituye así en un tejido de complementariedad entre economías nacionales que crean lazos de interdependencia globales en la producción, la distribución y el consumo. La globalización inevitablemente empuja la dinámica de estandarización-diferenciación y, por tanto, exacerba la competencia.

La eliminación de las barreras que impiden la movilidad de bienes y factores logra que los mercados nacionales se encadenen entre sí creando una dependencia mutua por medio de sus intercambios. La interdependencia de las últimas dos décadas se consolida por la internacionalización del capital que al homogeneizar las estructuras de la producción y el consumo hace que las políticas económicas nacionales se retroalimenten mutuamente. Esto significa que hay un entretrejimiento de las economías nacionales, es decir, una mutua y creciente red de interrelaciones de las economías nacionales y de sus mercados. Este hecho de la creciente interdependencia es el que considero debe definirse como el fenómeno de la globalización. Ocurre así que las relaciones generalizadas de mercado: el trabajo asalariado, la producción para la ganancia y la propiedad privada de los bienes productivos, es decir, las instituciones propias del capitalismo son las que proporcionan ahora el ámbito en el cual la mayor parte de la producción y el intercambio mundiales tienen lugar. El ritmo al cual este proceso de homogeneización-diferenciación ha venido ocurriendo constituye el elemento fundamental para lograr la participación de las economías nacionales en la división internacional del trabajo y hacer del capitalismo la forma dominante en la economía mundial

En consecuencia, el concepto de globalización va más allá del postulado por el FMI, el cual sostiene que la “globalización se refiere a la cre-

ciente interdependencia económica de los países a escala mundial por medio del creciente volumen y variedad de las transacciones extrafronterizas en bienes y servicios y en los flujos internacionales de capital, al igual que por medio de una más rápida y amplia difusión de la tecnología” (IMF, 1997, p. 45). La globalización es aquí un concepto meramente economisista; es decir, despojado de todo sentido y efecto social.

Las relaciones aquí expuestas implican que no puede haber globalización sin internacionalización y sin integración. Estos dos procesos se alimentan mutuamente para dar sentido y dirección a las economías nacionales a partir de una trama de interdependencias. El fenómeno dominante de la globalización es el de la internacionalización por ser el que inculca la vocación capitalista que da origen a la dinámica de homogeneización-diferenciación en las estructuras y en las formas de funcionamiento del capital.

La globalización de ayer y hoy

La interdependencia económica que caracteriza la estructura y las relaciones internacionales en las últimas décadas tiene elementos propios sin que constituya un fenómeno inédito en la historia del capitalismo. Tampoco se trata de un simple retorno de la vieja relación que caracterizó la expansión del capitalismo a finales del siglo pasado y principios de éste.

La diferencia entre las experiencias de inicio y fin de siglo es cualitativamente diferente aunque en aquella época como en la actual el fenómeno esencial es el de la expansión del capital en su búsqueda de mayor ganancia por medio de la dominación de los mercados. La diferencia entre estas dos experiencias de globalización es que hoy en día el proceso toma lugar en un mundo que se integra y se internacionaliza haciendo del capitalismo el sistema dominante en el mundo. La fortaleza que adquiere la internacionalización del capital se debe particularmente al capital estadounidense, con su modelo de capitalismo accionario. No lo fue así hace un siglo debido a que el proceso estuvo concentrado más en la integración de mercados para la explotación de los recursos naturales, pero sin perseguir un proceso de internacionalización. No se dio, como ocurre

hoy en día, la homogeneización del consumo y de las formas de reproducción del capital y del trabajo. Este cambio cualitativo ha traído modificaciones significativas en la producción, en la distribución y en la dinámica tecnológica que han generado grandes transformaciones y mayor riqueza social y privada. Ayer como hoy ésta no se ha distribuido equitativamente trayendo riqueza y bienestar para unos, paralelamente que pobreza y desesperanza para otros. Este desequilibrio distributivo, característica innata del capitalismo, ha agravado la inestabilidad y la fragilidad de las relaciones económicas internacionales. Como planteo Ostry, refiriéndose al sistema comercial pero que me parece aún más relevante en relación con el sistema financiero. “La interdependencia significa que las oportunidades de obtener ganancias conjuntas se amplifican pero que la vulnerabilidad se vuelve también considerablemente mayor”.

Una diferencia adicional entre las dos globalizaciones la impone el sector financiero. El incremento ocurrido en la canjeabilidad entre activos financieros que ha impreso la innovación financiera desde los setenta es, en realidad, el elemento que encadena los mercados nacionales al desdibujar las distinciones entre activos nacionales y activos internacionales o entre instrumentos básicos e instrumentos derivados y, finalmente, entre diferentes tipos de instrumentos derivados. La mayor canjeabilidad de los activos define la magnitud internacional del mercado y la transición entre formas de operación; esto es, entre el tipo de operaciones financieras basadas en instituciones de depósito y operaciones basadas en el funcionamiento de mercados de capital y de dinero.⁴ La canjeabilidad inducida por la desregulación ha propiciado así el desarrollo de la titularización.

En este contexto, la competencia significa que inversionistas y deudores están dispuestos a intercambiar activos entre mercados nacionales por muy pequeños márgenes de rendimiento pero que se compensan con

⁴ Para el caso de los Estados Unidos véase: Edwards, 1993 y 1996.

grandes volúmenes de intercambio. Este incremento en la elasticidad de sustitución de activos extrafronteras constituye el aspecto vital de la globalización financiera. La existencia de nuevos instrumentos financieros, la remoción de restricciones al movimiento de capitales; la caída en el costo de las transacciones y de las comunicaciones y la expansión de la banca internacional son todos factores coadyuvantes a ésta nueva canjeabilidad entre activos. La globalización monetario-financiera total implicaría que la autonomía de los mercados financieros nacionales desaparecería dado que las preferencias por una divisa particular también lo harían. O' Brian, por ejemplo, expresa tal estado de desarrollo al afirmar que “un verdadero servicio global no conoce fronteras internas, puede ser ofrecido en todo el mundo y da poca atención a los aspectos nacionales. La nación pierde relevancia aunque continúa existiendo. Entre más cerca nos encontremos de un mundo global, de un mundo integral, de un todo integral, lo más cercano que nos encontramos del fin de la geografía” (1992).

Un factor determinante de la nueva globalización, pero ausente a inicios del siglo, es el de los inversionistas institucionales. La incursión en mercados extranjeros obliga al inversionista a estar mejor informado y preparado para operar en diferentes mercados y con gran variedad de productos. Éste es el papel que cumplen los inversionistas institucionales que han venido dominando paulatinamente los mercados nacionales y se han posesionado como los agentes del cambio y los controladores de los mercados internacionales. Los fondos mutuos encarnan la esencia de estos nuevos inversionistas al reunir los ahorros de muchos inversionistas individuales para canalizarlos directamente a inversiones en activos líquidos. En Estados Unidos los activos de inversionistas institucionales crecieron de “2 millones de millones de dólares (66% del PNB) en 1981 a 6.5 MMD (133% del PNB) en 1990”. En el Reino Unido ocurrió algo similar al pasar de 130 mil millones de libras (52% del PNB) en 1980 a 550 mil millones (108% del PNB) en 1990” (Goldstein *et al*, 1993, p. 2). En 1996, el capital de los fondos mutuos de inversión alcanzó su tope con 3 145 MMD, con una sola empresa Fidelity Investments operando 450 MMD, lo que equivale a 14.3% del total de estos capitales (Collins, 1996,

p. 28), lo cual lo coloca como el más grande a nivel mundial con un capital casi dos veces más grande que el de Capital Group que ocupa el décimo lugar entre los diez más grandes. Pero son los fondos de cobertura de riesgo los que encarnan la esencia de la nueva institucionalidad financiera con su actividad no regulada, su locación *off-shore* y sus estrategias de inversión en las cuales el arbitraje difícilmente puede diferenciarse de la especulación. Su único propósito es la búsqueda de un alto rendimiento por lo cual “Ellos se concentran en hacer dinero no en mejorar el rendimiento de un índice” (*The Economist*, 1998, p. 22). El capital base de estos fondos se estimó en alrededor de 400 MMD en 1998 luego de sólo tener 150 MMD en 1996. Sus ganancias han sido, en promedio, superiores a las de otro tipo de fondos pero en forma individual algunos de ellos han tenido resultados espectaculares, como fue el caso de Long Term Capital Management que desde su creación en 1994 hasta 1998 tuvo un rendimiento promedio anualizado cercano a 40 por ciento.

Los fondos de pensiones, las compañías de seguros, los fondos mutuos de inversión, los bancos de inversión y los fondos de cobertura de riesgo constituyen el grueso de este nuevo tipo de inversionistas (Davis, 1988). Su mayor habilidad para formular, analizar y desarrollar proyectos de inversión les permite estar más dispuestos a diversificar sus tenencias para reducir la volatilidad en la rentabilidad de sus portafolios e incluso para mejorar sus ganancias. La inserción en mercados extranjeros forma parte de esta diversificación. Estas opciones son más fácilmente emprendidas por estos inversionistas de lo que lo pueden ser para inversionistas individuales.

La dificultad con estos nuevos actores es que en la medida que hay una mayor participación intermercados las decisiones que ellos toman son más similares en contenido y coincidentes en el tiempo. Se incrementa así el potencial efecto de movimientos de compra y venta en gran escala con consecuentes efectos sobre el nivel de precios de los activos internacionales. Reconociendo que el propósito fundamental de estos actores no es el de financiar el intercambio comercial ni la producción

per se sino el de comprometerse en transacciones monetarias para obtener ganancias financieras esta simetría en las decisiones magnifica los efectos cíclicos con lo cual se incrementa la vulnerabilidad sistémica.

El comercio internacional también presenta nuevas características. Se asienta como el intercambio entre diferentes partes de un mismo sistema que se complementan mutuamente y no como una relación entre sistemas diferentes que comercian entre sí. Esto da mayor homogeneidad a su funcionamiento pero altera los mecanismos por medio de los cuales se relacionan los países. En el pasado las naciones se complementaban con sus productos y con sus sistemas de producción. En la actualidad su relación es de competencia más que de complemento. No es el comercio lo que produce el vínculo entre unos y otros, sino la estructura misma de producción. La competencia por los mercados reemplaza la complementariedad de las producciones nacionales. Es esta transformación la que da cuenta del paso de un comercio interindustrial, como el que postula el modelo Heckscher-Ohlin, a un comercio intra-industrial, como el que postulan los nuevos teóricos de la política comercial estratégica (Helpman, 1999; Krugman, 1986). Las empresas transnacionales se erigen como la fuerza motriz del intercambio por la importancia que toma el comercio intrafirma.

Estas nuevas y crecientes vinculaciones entre las economías nacionales imponen complejas interrelaciones que inducen y crean grandes oportunidades de ganancia, pero también inducen un alto grado de vulnerabilidad en el funcionamiento de los mercados mundiales. Las economías nacionales están ahora integradas en un sistema único en el que la competencia internacional es mucho más intensa y determinante del cambio, del crecimiento y de la inestabilidad económica. La competencia se convierte en una expresión de la mayor interdependencia y de su vulnerabilidad por el predominio del capital financiero sobre el productivo como el factor dominante de la globalización. Ejemplos de ello son el desplome bursátil de 1987, que se explica por ser el resultado de la disensión general sobre el curso que debería tomar la política monetaria de los países industriales; el desplome del mercado de bonos a inicios de 1994 es otro ejemplo. Se puede entender este evento como resultado

de la respuesta de los mercados a los propósitos antinflacionarios del FED. Aún más elocuente es la inestabilidad general a que han llevado las crisis producidas por los efectos tequila, dragón y zamba. Éstos son ejemplos inequívocos de la nueva vulnerabilidad a que lleva la globalización no obstante que puede ser favorable a la rentabilidad, especialmente la que se deriva de la especulación financiera. Al fin y al cabo es un principio básico económico que a mayor riesgo mayor ganancia.

La interdependencia asimétrica

Un hecho que resalta del proceso de globalización es que los vínculos que se desarrollan entre la actividad interna y la actividad externa no son simétricos en todas las naciones. De hecho, los desarrollos producción-consumo y monetario-financiero en el conjunto global están profundamente determinados por la organización y la estructura que prevalece en los países más avanzados y sus empresas transnacionales. Pero entre estos países y estas empresas sobresalen las de Estados Unidos. La nueva estructura deviene como resultado de la interacción y la competencia entre las organizaciones más dinámicas en los mercados nacionales. Particularmente los mercados al por mayor, “se han hecho adaptables e internacionales”, en las palabras de los representantes del FMI, “con estructuras financieras segmentadas que paulatinamente dan forma a otros mercados más amplios y más integrados” (Goldstein *et al*, 1992, p. 2).

Estos desarrollos ocurren en países específicos que luego por la fuerza de la integración tienen cabida en otros países. El funcionamiento de estas fuerzas comprueba que los flujos de bienes, servicios y capitales han creado encadenamientos sin precedentes entre los mercados nacionales. Estos encadenamientos micro al afectar los rendimientos esperados y el riesgo son determinantes para el funcionamiento del nivel macroeconómico del sistema. Igualmente determinante es que estos encadenamientos afectan profundamente el diseño e instrumentación de las

políticas económicas nacionales, por tanto, la eficiencia de los instrumentos tradicionales de la política macroeconómica.

Las innovaciones tecnológicas que se generan en unos cuantos países se imponen sobre el resto lo cual afecta el comportamiento de los mercados nacionales y en consecuencia del mercado internacional. Ocurre, entonces, un mayor grado de interdependencia como resultado de una estructura de competencia que se hace progresivamente monopólica por medio de las fusiones y adquisiciones entre grandes empresas transnacionales.

Esta asimetría se manifiesta en el hecho que tres países responden por cerca de 50% de la producción mundial, pero sólo tienen 9% de la población. Igualmente dramático es el hecho que en 1998 de las 500 empresas más importantes del mundo 48% (224) son de nacionalidad estadounidense y que esta proporción ha venido creciendo. Las empresas japonesas sólo son 9% y las Alemanas apenas representan 5%. Así, sólo tres países cuentan con 62% de las empresas que imponen las condiciones de la globalización. Esto se hace más claro al reconocer que estas 500 empresas controlan alrededor de 70% del comercio global y que sólo cinco empresas controlan más de 50% del mercado mundial de automóviles, aerolíneas, componentes electrónicos, acero y computadoras personales. De estas las principales son de Estados Unidos con lo cual hay que preguntarse seriamente si el proceso de globalización no debiese llevar más bien la etiqueta "Made in USA" y ser considerado simplemente como un nuevo producto que venden las transnacionales de dicho país.

En un mundo simétrico los flujos de bienes y de capital se harían más sincronizados desanimando las fluctuaciones cambiarias y proporcionando mayor estabilidad. Sin embargo, lo que se tiene es mayor volatilidad debido a que la diversidad de monedas y de sus valores son los factores que favorecen la rentabilidad de los corredores en divisas, en particular, la de los mayoristas. Reuters, por ejemplo, obtiene una proporción alta de sus ganancias de la existencia de una alta volatilidad cambiaria. Igualmente, la mayor integración que ocurre por la eliminación de barreras físicas y técnicas y que anima los flujos de capital hace que las economías nacionales dependan cada vez más de la oferta y la demanda

provenientes del exterior que de las que provienen de su interior, lo cual crea una mayor correlación entre las economías nacionales y lleva a una menor diversificación. La implicación central de esta nueva concentración se manifiesta en la rentabilidad. Lo conveniente es evitar esta correlación o crear oportunidades alternativas. Éste es el significado de la innovación financiera con la miríada de instrumentos financieros como también lo es la apertura de nuevos mercados, de ahí el impulso a los llamados mercados emergentes. La hipótesis que postulo es que la correlación creciente entre los mercados de los países industriales alentó la creación de los mercados emergentes (Garten, 1997). Esto es cierto si se acepta que el factor clave del desarrollo de estos mercados no es el de su capacidad de exportar sino el de su capacidad para recibir importaciones, tanto de bienes y servicios como de capital. Se condiciona a estos países a tres fuerzas principales: 1) el tipo de importaciones que reciben; 2) la necesidad de depender de una alta tasa de ahorro externo y 3) el desarrollo de la capacidad de sus mercados financieros para modificar su estructura en la dirección hacia mercados de capital. Se ubica ahí el auge de las bolsas de valores y, en general, de la opción de la titularización en estos países.

El resultado subyacente de la nueva globalización es el de una producción más eficiente basada en el aprovechamiento de economías de escala y del acelerado cambio tecnológico. Pero, este resultado, no es Pareto óptimo: hay ganadores y perdedores, los cuales pueden ser países, industrias, empresas o sectores de trabajadores (Rodrik, 1996). El hecho que adquiere dimensión central es que la orientación hacia la integración y la internacionalización comprometen la estabilidad interna simultánea que delimita y restringe la eficiencia de la política económica.

El dilema contemporáneo es que aunque se postula que los países tienden a converger y se hacen más equitativos por la interdependencia

de su inserción a mercados globales, la evidencia no parece confirmarlo.⁵ Esto es lo que a continuación se demuestra con la evidencia que se presenta sobre las promesas incumplidas de la globalización que denomino las paradojas del crecimiento, de la productividad, de la inflación y del gasto público.

La paradoja del crecimiento

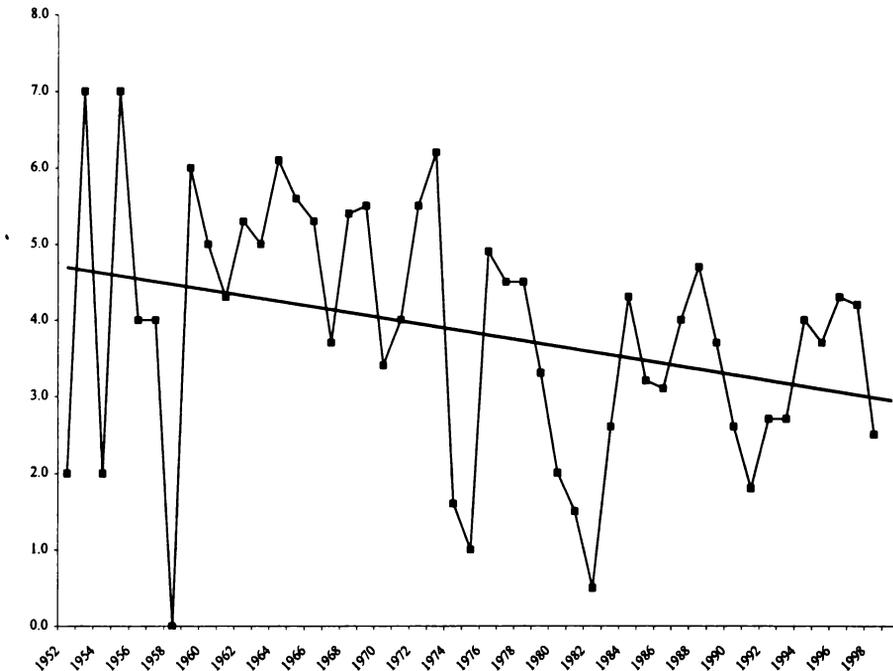
Un postulado central de la globalización es que las economías nacionales, por medio de la integración al mercado mundial, tienen mayores posibilidades de aprovechar economías de escala y una mayor eficiencia en la utilización de los recursos disponibles, lo cual brinda la oportunidad de impulsar el crecimiento económico (World Bank, 1991; Dollar, 1992; Dornbusch, 1992; Buffie, 1992; Harrison, 1995; Sachs y Warner, 1995; Baldwin y Forslid, 1996; Feenstra y Rose, 1997; Edwards, 1998). En las últimas dos décadas aparecen diversos indicadores que justificarían la idea de un nuevo tipo de crecimiento. Por ejemplo, la inversión extranjera directa presenta tasas que triplican su volumen y las transacciones internacionales en bonos y acciones en Estados Unidos pasaron de representar 3% del producto interno en 1970, a representar 136% en 1995. El éxito que se manifiesta en el crecimiento de estos flujos financieros debería igualmente manifestarse en el crecimiento de los productos nacionales o en el crecimiento promedio mundial. Ésta no es, sin embargo, la tendencia que se experimenta a medida que se consolida el proceso de globalización.

Para examinar la evolución de este crecimiento he elaborado una periodización que permite examinar cómo se ha comportado esta tendencia en diferentes plazos. Esta periodización resulta del comportamiento que ha tenido el crecimiento del producto mundial entre 1952 y 1998, el cual se observa en la gráfica 1. Este comportamiento muestra dos características básicas: uno es que el crecimiento del producto se comporta cíclica-

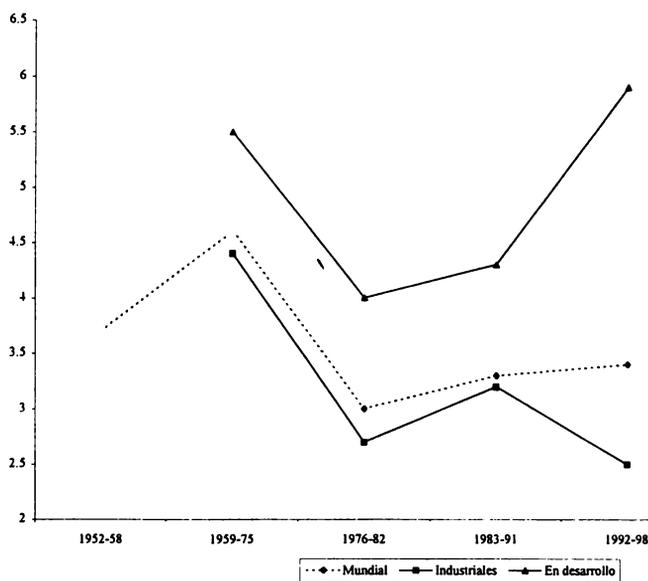
⁵ Para los países en desarrollo ésta es la posición que expresan Davis, 1996; Robbins, 1997 y Michaely, Papageorgiu y Choksi, 1991.

mente. El otro es que la tasa de crecimiento real de largo plazo tiende hacia la baja en forma más o menos constante. Esta tendencia contradice una de las principales promesas de la globalización.

GRÁFICA 1.
Crecimiento del producto mundial anual 1952-1998



GRÁFICA 2.
Crecimiento promedio del producto mundial por periodos

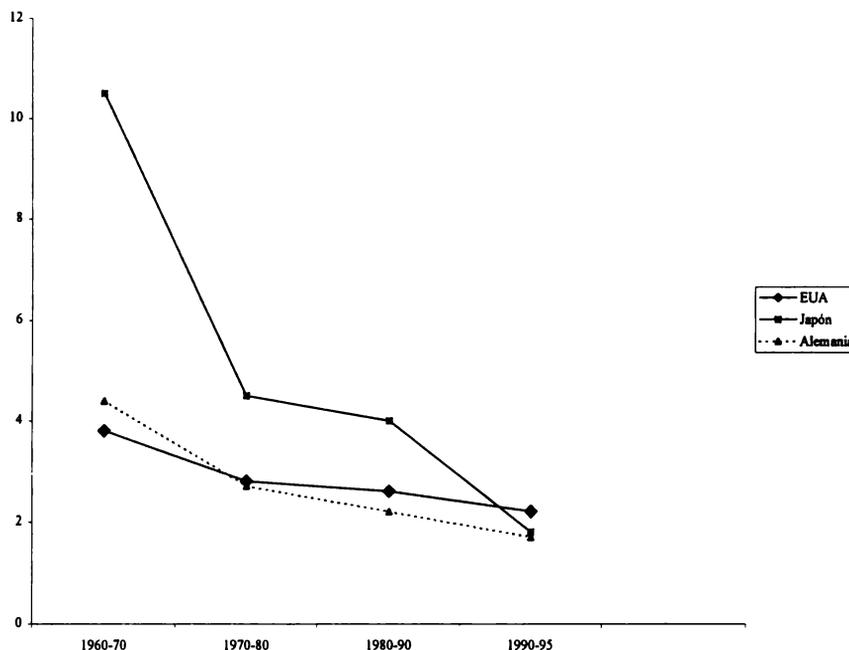


En estos 47 años se destacan cinco ciclos económicos: tres de ellos con una duración de siete años, lo cual parece un dato curioso, uno con nueve años y el otro que se prolongó por 17 años. Para cada uno de estos ciclos se calcula la tasa promedio de crecimiento del producto mundial, la de los países industriales y la de los países en desarrollo, que son las que aparecen en la gráfica 2. Estas tasas promedio muestran indiscutiblemente que en los dos primeros ciclos, hasta mediados de los setenta, la tendencia de crecimiento del producto mundial es al alza; en el tercer ciclo hay una fuerte caída y en los dos últimos ciclos de este crecimiento se da a pasos muy lentos y muy por debajo de lo que ocurre entre 1952 y 1975. Se ve, además, que son los países industriales los que jalen el promedio mundial a la baja, particularmente en el último ciclo, mientras los países en desarrollo aumentan su tasa significativamente. Esta tendencia de los países industriales, con una periodización diferente, es confirmada por

Weiss (1998). Con datos por decenio (gráfica 3) se aprecia claramente esta tendencia permanente a la baja en Estados Unidos, Japón y Alemania. Si bien, es Japón el país que experimenta la caída más severa no hay duda que los otros dos países experimentan una reducción sostenida y permanente del ritmo de crecimiento de su producto. Los bajos niveles de crecimiento en el último ciclo, que aparecen en cualquiera de las dos periodizaciones, es un hecho profundamente contradictorio a la luz de la tesis de que la globalización se ha acelerado rápidamente desde el final de los ochenta, como argumenta la OECD (1994).

GRÁFICA 3.

Crecimiento promedio del producto en la tríada. Datos de Weiss



Sin que sea una sorpresa, resalta el hecho que los países en desarrollo crecen más rápido que los países industriales. Además, llama la atención que estos países crecen más rápido en los noventa que en los sesenta. Parecería ello evidencia a favor de la globalización y de que ésta beneficia más a los países en desarrollo que a los industriales, de no ser por el hecho de que el alto crecimiento de los países en desarrollo está concentrado en los países de Asia. En el último ciclo, por ejemplo, Asia creció a una tasa de 7.8% promedio anual mientras que África lo hizo 2.5%, muy por debajo del promedio mundial y América Latina y el Caribe lo hicieron 3.6%, escasamente superior al promedio mundial. Naturalmente, el desplome de las economías asiáticas en 1997 levanta serios interrogantes sobre la validez de dicho modelo y del papel de la globalización en el "milagro asiático".

La evidencia aquí presentada difícilmente apoya el argumento de que la globalización empuja hacia estadios económicos de mayor crecimiento. Debe ser por ello que la OMC argumenta que el aumento en la globalización debe de reflejarse mayormente en un más rápido crecimiento de los vínculos económicos internacionales que en el producto nacional. (WTO, 1995). Pero este argumento sólo intenta esconder un hecho irrefutable: la globalización no se ha traducido en un mayor crecimiento económico. Por supuesto, se podría contrargumentar que sin ella no se hubiera crecido ni al bajo nivel que se hizo pero, entonces, nos estaríamos exponiendo a situarnos en el campo de la ciencia ficción y no de la económica.

La paradoja de la productividad

La globalización y el cambio tecnológico se encuentran complejamente entrettejidos. La oportunidad de tener al alcance las tecnologías de punta se postula como uno de los más sólidos beneficios de la apertura. Se argumenta que la causa del éxito de la globalización se encuentra en el cambio tecnológico y en las posibilidades que la apertura proporciona a la difusión y promoción de la innovación científica y tecnológica. El auge alcanzado en los campos de las telecomunicaciones pero principal-

mente en la tecnología de la información son el sustento de estas transformaciones. De ahí el rápido incremento de la inversión en estos dos campos que en 1996 llegó a representar dos quintas partes de la inversión total en los países industrializados. De hecho, entre 1982 y 1996 el sector de la computación en Estados Unidos creció 26% anual pero, entre 1994 y 1996, este crecimiento llega a una tasa de 55% (Haimowitz, 1998, p. 28). El resultado es que en la década de los noventa las empresas de Estados Unidos han incrementado su inversión anual en computadoras en 14 veces. Ello ha hecho que “Entre 1995 y 1998 el sector de la informática, a pesar de contabilizar solamente 8% del PNB de Estados Unidos, contribuyó, en promedio, con 35% del crecimiento económico del país” (*The Economist*, 1999a, p. 21). Ello puede deberse al hecho que el valor agregado por trabajador en esta industria ha crecido en promedio anual al 10.4% durante la década de los noventa.

Hay que considerar, sin embargo, que el gasto en computadoras como proporción del gasto total es relativamente pequeño aunque ha crecido sustantivamente al pasar de 0.29%, como proporción del PNB, en 1982-1986 a 1.58% en 1992-1996. Más significativo es el cambio en la proporción de la inversión de las empresas en equipamiento al pasar de 3.53 a 17.88% en los mismos periodos de tiempo, al igual que en los gastos de consumo personal de bienes durables al pasar de 0.26 a 5.56%, lo cual es un incremento de veinte veces (Haimovitz, 1998, p. 31). La tecnología de la informática parecería asumir el papel que en épocas pasadas tuvieron el automóvil y el ferrocarril para expandir las fronteras de la acumulación capitalista.

A partir de estos elementos es lógico esperar que la productividad en los últimos años haya crecido fuertemente. Ello no ha ocurrido. Por el contrario, la productividad ha experimentado una tendencia general a la baja. Ya Solow había planteado que “En nuestros días, ‘la era de la computadora’ se puede ver en todas partes excepto en las estadísticas de la productividad”, por lo cual a esta contradicción se le ha denominado “la paradoja de Solow”.

La reducción en el crecimiento de la productividad es una tendencia que se manifiesta en cualesquiera de los indicadores existentes. En términos agregados, la productividad del capital en los países industriales creció 2.6% promedio anual entre 1960 y 1973, pero sólo alcanza una tasa de 1% entre mediados de los setenta y mediados de los noventa. Más dramático es el panorama cuando se examina la productividad del trabajo que de una tasa promedio anual de 4.5% entre 1960 y 1973 se reduce a una de 1.55% entre 1974 y 1995. Igual tendencia se experimenta en la productividad total de los factores al pasar de una tasa de 3.3% en el primer periodo a otra de sólo 0.8% en el segundo. Esta tendencia se manifiesta en prácticamente todos los países, como se deduce de los datos en el cuadro 1. Los tres principales países del mundo y el grupo de países de la Unión Europea muestran una continua caída en la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo desde 1960. Japón experimenta la peor situación al pasar su tasa de crecimiento de 8.9% en la década de los sesenta, a otra de 1.1% en la primera mitad de los noventa. Los países europeos han igualmente experimentado una caída constante en la productividad del trabajo que sólo se detuvo en el primer quinquenio de los noventa. La experiencia de Estados Unidos es algo diferente, ya que la caída que tuvo en los setenta se mantiene hasta los noventa.

CUADRO 1.
Índice de productividad del trabajo
(Cambio porcentual)

	1960-69	1970-79	1980-89	1990-95
Estados Unidos	1.9	0.8	0.8	1.0
Japón	8.9	3.7	3.1	1.1
Alemania	4.2	2.6	1.7	1.8
Europa	4.6	2.6	1.9	1.8

FUENTE. Weiss Thomas, "Has the decline in the productivity of capital been halted?", *Intereconomics*, HWWA, RFA, Mar-Ap 1998, p. 87.

Weiss argumenta que la productividad del capital, medida por la depreciación como proporción del PNB, es más alta ahora de lo era en la década de los setenta, lo cual comprueba la caída de la productividad del capital. Japón es, nuevamente, el país que presenta la situación más desventajosa. Esta caída en la productividad del capital se manifiesta igualmente en el desarrollo de la eficiencia marginal del capital. Para Weiss “La eficiencia marginal del capital alcanzada durante los noventa ha sido escasamente la mitad de la de los sesenta en Estados Unidos, pero solamente una sexta parte del valor correspondiente en Japón y un tercio en Alemania” (1998, p. 92).

CUADRO 2.
Evolución de la productividad en los Estados Unidos

	2T52-1T72	2T72-4T9	4T95-1T99
Producción privada no agrícola	2.63	1.13	2.15
Manufactura	2.56	2.58	4.58
Durables	2.32	3.05	6.78
Computadoras	-	17.83	41.7
No computadoras	2.23	1.88	1.82
No durables	2.96	2.03	2.05

FUENTE. Gordon, 1999, p. 9.

La experiencia de Estados Unidos es singularmente relevante debido a su papel de liderazgo, especialmente en los sectores de alta tecnología. En términos generales la productividad en este país, medida en producto por hora trabajada y en la producción no agrícola, presenta la tendencia decreciente apuntada anteriormente. Entre 1960 y 1973 el promedio anual fue 2.9%, mientras que sólo es 1.1% para el periodo 1974-1998 (Steindel, 1999, p. 1). Un desglose algo diferente es el que presenta Gordon, uno de los principales estudiosos de este tema en ese país, quien

argumenta que Estados Unidos entró en los años setenta en una atonía en el crecimiento de la productividad difícil de revertir. Él muestra, cuadro 2, que ha habido cambios significativos en la productividad, medida en producto por hora, en los últimos años. En datos trimestrales entre 1952 y 1972 este indicador de productividad creció 2.63% promedio anual, pero cayó a 1.13%, menos de la mitad, entre 1972 y 1995. De finales de 1995 a inicios de 1999 se incrementa esta tasa a 2.15%, menor que la del primer periodo pero superior a la del periodo intermedio. Lo más impresionante es el dato desde mediados de 1998 cuando crece a 3.4 por ciento.

Estos datos agregados reivindicarían los argumentos a favor de la globalización. Ello, sin embargo, no es así al considerar que la fuerza de este crecimiento es extraordinariamente concentrada en un solo sector: el de computadoras. En los últimos 14 trimestres el sector manufacturero de computadoras en Estados Unidos creció en promedio a 41.70% lo cual hace que el sector manufacturero presente una tasa promedia de 4.58% y el de durables una de 6.78%, no obstante que la producción de computadoras constituye sólo 1.2% del producto de Estados Unidos (cuadro 2). Este dinamismo contrasta con el de la producción manufactura de durables excluidas las computadoras que al crecer a una tasa de 1.82% no alcanza siquiera el nivel que alcanzó en años que son considerados como de lento crecimiento de este indicador como lo es el periodo de 1972 a 1995. Algo similar ocurre con el de la producción de no durables que desde inicios de la década de los setenta apenas ha logrado llegar a una tasa del 2%. Así, concluye Gordon que entre el último trimestre de 1995 y el primero de 1999 no hubo una aceleración importante en el crecimiento de la productividad en 87% del total de la economía privada no agrícola. Además, argumenta él que el crecimiento que se ha dado responde a cambios en la medición del deflactor del PNB, a la explosión del poder de la computadora en 1.2% de la economía no agrícola y en el empuje procíclico que ocurre en la productividad cuando el producto crece más rápido que la tendencia (1999, p. 23). Estos datos y estas explicaciones están lejos de validar las promesas de la globalización.

Tal parece que las hazañas en la tecnología de la informática no se manifiestan palpablemente en mejorar las condiciones de la productividad. Paul Strassman ha demostrado que no se puede encontrar una correlación positiva entre el gasto en tecnología de la informática y la rentabilidad industrial. Ello demuestra, al menos para dicho analista, que la revolución de la computadora no ha llevado a un uso adecuado de la misma. Haimovitz llega a una conclusión similar cuando asevera que bajo diferentes conjuntos de supuestos sobre el papel de las computadoras en la estructura productiva “no hay evidencia que la contribución del equipo de computo al crecimiento económico es mayor ahora que lo fue a finales de la década de los setenta” (p. 39). Aún el BIS reconoce esta situación al aceptar que “Así, aun si la rentabilidad de la inversión en computadoras es más alta que para otro tipo de equipo, su efecto sobre el crecimiento de la productividad total ha sido relativamente modesto hasta ahora” (1999, p. 24). Esta posición la sintetiza Gordon al plantear que “La revolución de la tecnología de la informática es de pequeña escala y menos importante que la revolución causada por la aparición de muchas grandes invenciones a finales del siglo XIX y principios del XX” (1998). La tecnología de la magia digital parece, entonces, más bien el medio idóneo para llevar a la centralización del poder económico y político que estamos viendo a finales del siglo XX. Pero, este portento de la innovación tecnológica no se manifiesta en una mayor eficiencia productiva o en un acelerado crecimiento de la productividad.

La paradoja de la inflación

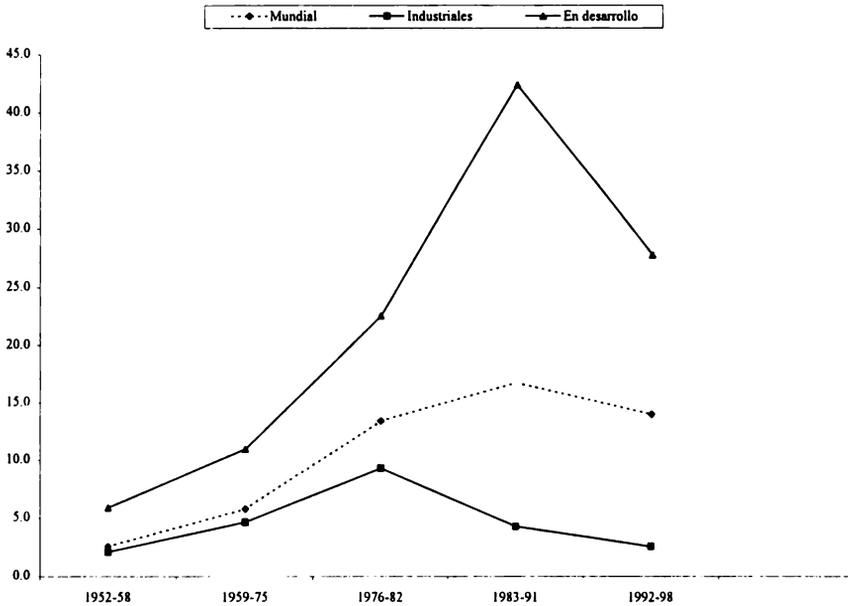
La estabilidad de precios ha sido siempre un factor determinante para el funcionamiento de la economía capitalista pero en la dinámica de la globalización ésta adquiere una dimensión excepcional. El papel preponderante que asume el sector financiero frente al real provoca esta dimensión. La lucha antinflacionaria ha llegado a constituirse en el objetivo central y prácticamente único de la política monetaria como lo muestra la

transformación que se viene teniendo en los objetivos de los bancos centrales. Dice *The Economist* que “Hoy, ha llegado a ser sabiduría convencional que el objetivo único de los bancos centrales debe ser la búsqueda de la estabilidad de precios” (1999b). El argumento convencional es que la inflación distorsiona la estructura relativa de precios con lo cual induce necesariamente a una distorsión en la asignación de los recursos, a una caída en la eficiencia económica e, inevitablemente, a una reducción del crecimiento económico.

En esta perspectiva no es coincidencia que el mundo disfrute a finales del siglo de un nivel de inflación que no se experimentaba en las tres últimas décadas. En la gráfica 4 se aprecian los niveles promedio de inflación para los cinco ciclos de crecimiento planteados. Estos datos muestran que hasta mediados de la década de los setenta hay una tendencia única de crecimiento de los precios aunque el nivel sea mayor para los países en desarrollo que para los industriales. A partir de entonces hay un cambio cualitativo de gran importancia: en los países industriales se inicia una reducción constante en el ritmo de crecimiento de los precios mientras que en los países en desarrollo se acelera el ritmo.⁶ Estos dos ritmos retornan a moverse en la misma dirección en el último ciclo, el de la década de los noventa. De hecho, en esta década se tiene el nivel inflacionario más bajo cuando los países industriales llegan a 1.6% en 1998 y los países en desarrollo alcanzan a acariciar inflación de a un dígito en 1997. La euforia por este hecho no tiene límites, llegándose a postular el fin de la inflación (Bootle, 1996), o la idea de la nueva economía, particularmente, en Estados Unidos. Naturalmente tal hazaña de control del crecimiento de los precios se asigna al proceso de globalización.

⁶ No puede pasar desapercibido el hecho que esta nueva tendencia ocurre exactamente cuando el sistema deja el régimen de tipos de cambio fijos para optar por la flexibilidad cambiaria.

GRÁFICA 4.
Tendencias de la inflación. Precios al consumo



Si estos datos son tan transparentes: ¿en qué consiste, entonces, la paradoja de la inflación? Lo que postulo es que la inflación no ha desaparecido sino que simplemente ha cambiado de forma al ser transferida de los precios del sector real a los del sector financiero y que, necesariamente, esta tendencia se revertirá.

Al aceptar la premisa de que la inflación es en todo momento y en todo lugar un fenómeno estrictamente monetario, demasiada liquidez persiguiendo insuficientes bienes, la solución al problema del crecimiento de los precios está en la conversión de los mercados financieros en campos autónomos de inversión, o como les denomina Ohmae en “contenedores financieros” (1995).

Los excedentes de liquidez que hay en la economía, y los hay en cantidades mayúsculas, se transfieren a estos contenedores financieros con lo cual se da un crecimiento acelerado de los precios de los activos financieros pero se evita la inflación en el sector real. La excesiva liquidez con la que funciona el sector real se reduce al transferirla masivamente al sector financiero lo cual se manifiesta en la correlación que se da entre el crecimiento de los flujos monetarios y el crecimiento de los mercados monetarios ya sean estos de divisas, bonos, acciones, instrumentos derivados o en sus formas más tradicionales de bienes raíces u obras de arte.

Esta forma de la inflación es aceptable porque evita los conflictos de redistribución del ingreso que se presentan con la inflación real entre el trabajo y el capital no financiero, por un lado, y entre los capitales financiero y no financiero, por otro. El núcleo del conflicto está en las pérdidas que la inflación real puede ocasionar por la depreciación que sufren los activos financieros. La solución a estas confrontaciones podría haber sido una política de indización de los activos que atenuaría el conflicto entre los capitales y una política de ingresos para obviar el conflicto entre trabajo y capital. La naturaleza intervencionista de estas soluciones ocasiona su rechazo por lo que la solución tenía que ser congruente con el pensamiento convencional de no-intervención en los mercados y de la naturaleza monetaria del fenómeno. La conversión de la inflación del sector real en "inflación bursátil" cumple con estos requerimientos; por lo cual, esta alquimia se acepta como positiva. El auge de las bolsas de valores y el geométrico crecimiento del mercado de cambios constatan su fortaleza.

Los mercados financieros coadyuvan así a disponer de excedentes de liquidez al convertirse en simples contenedores financieros donde el dinero deja de jugar la función de medio de cambio para convertirse en una simple mercancía que se vende y se compra con la finalidad única de obtener una renta. Simultáneamente, la reducción de las presiones de la excesiva liquidez en el sector real infunde una propensión deflacionaria a los precios de bienes.

La paradoja de esta solución se deriva de que imprime una perspectiva de corto plazo en la rentabilidad con lo cual se trastornan las decisiones

de inversión por la distorsión que se ocasiona en la estructura de precios relativos. El resultado es que se favorece a la inversión financiera especulativa de corto plazo a costa de la inversión real de largo plazo. Ello se manifiesta en la pérdida de dinamismo del crecimiento del PIB y el auge en las bolsas de valores expuestas a burbujas especulativas. Así, la globalización sirve al objetivo antinflacionario pero a costa de un menor ritmo de crecimiento del producto y una mayor inestabilidad financiera.

La paradoja del gasto público

Otro argumento central en favor de la lógica de la globalización es la reducción de la intervención del Estado en la economía. El mercado pasa a sustituir esta función con el consecuente adelgazamiento gubernamental. Mercados abiertos y economías interrelacionados erosionan el poder del Estado al limitar sus funciones de fiscalización, de emisión de dinero, de endeudamiento y de regulación de los mercados financieros. Los ciudadanos y las empresas pueden moverse entre distintos regímenes fiscales donde las condiciones sean menos onerosas. Si bien la emisión monetaria continúa siendo un monopolio estatal, la solvencia de las monedas nacionales adquiere mayor importancia que la capacidad de emitir las. Aquellas que dejen de ser solventes tendrán que ceder su lugar a otras que sean más fuertes. La regulación de los mercados continúa siendo una necesidad, pero los países que la minimicen serán los que encuentren las preferencias del capital. Finalmente, el efecto de desplazamiento que la inversión estatal ocasiona sobre la inversión privada tiende a minimizarse como resultado de la intensa competencia inducida por mercados globales. La lógica del mercado global impone así una estricta disciplina sobre las opciones del endeudamiento público al establecer límites a esta prerrogativa. La alternativa para disminuir las presiones sobre el financiamiento público se encuentra, entonces, en la privatización del Estado. El Estado que gobierna mejor es el gobierno con menos recursos.

Este planteamiento, sin embargo, tampoco concuerda con la realidad. En la fase actual de globalización y luego de años de desregulación y privatizaciones el monto de la deuda pública y los déficit presupuestales continúan siendo altos. Como se puede observar en el cuadro 3 la tendencia de los pasivos financieros brutos a todos los niveles de gobierno han aumentado en los últimos tres lustros, como proporción del PIB, en prácticamente todos los países de la OCDE. Los siete principales países industriales, por ejemplo, pasan de una proporción de 46.3% en 1982 a 71.3% en 1997. De hecho, de estos países únicamente el Reino Unido experimenta una reducción significativa de mediados de los ochenta a inicios de los noventa. Éste es el resultado del experimento thacheriano, pero posteriormente esta relación vuelve a crecer para colocarse a niveles superiores a los de inicios de los ochenta. Los casos de Italia y España son singularmente llamativos debido a que prácticamente duplican sus pasivos públicos. Los países industrializados pequeños también han recurrido persistentemente al crédito. Entre ellos destaca Bélgica con pasivos financieros que crecieron hasta 135% del PNB en 1993, aunque desde entonces este nivel se ha reducido algo para llegar a 121.8% en 1997. Pero es Finlandia el caso extremo, al pasar de un nivel muy bajo de 14.5% en 1982 a 55.1% en 1997. Irlanda, por el contrario, se ajusta a la tendencia esperada a la baja desde el máximo alcanzado de 105% en 1985.

En los países del euro este aumento en los pasivos públicos es inequívoco, ya que de 1982 a 1998 el coeficiente creció de 44.9 a 78%. Lo que parece incomprensible es que en los últimos cinco años este coeficiente halla continuado creciendo no obstante las políticas públicas puestas en marcha para poder cumplir con los “coeficientes de convergencia” impuestos por el Tratado de Maastricht. Naturalmente, los altos niveles de Italia y Bélgica cuentan mucho. Igualmente cuenta el gasto en que ha incurrido Alemania para financiar su proceso de reunificación que como se aprecia en el cuadro 4 incrementó su deuda pública que es de 50% entre finales de los ochenta y finales de los noventa.

CUADRO 3.
Indicadores de gasto gubernamental

	Pasivos financieros brutos del gobierno general						Gasto público en salud	
	1982	1985	1990	1993	1995	1997	1980	1995
Estados Unidos	40.7	49.5	55.3	63.4	62.2	59.1	3.9	6.3
Japón	58.0	65.3	61.4	63.0	76.0	87.4	4.5	5.6
Alemania	39.0	42.8	43.2	50.1	60.5	63.3	7.0	8.1
Francia	34.2	38.6	40.2	52.7	60.1	65.3	6.0	7.3
Italia	65.3	82.3	104.5	118.9	124.2	121.7	5.6	5.4
Reino Unido	53.9	59.4	39.1	56.0	59.0	59.1	5.0	5.8
Canadá	49.0	63.1	71.5	92.8	97.6	93.9	5.5	6.6
7 más industriales	46.3	54.6	57.3	65.9	70.2	71.3		
Bélgica	100.8	120.1	125.7	135.2	130.8	121.8	5.4	6.9
Finlandia	14.5	16.5	14.5	58.0	58.1	55.1	5.1	5.7
Irlanda	83.3	104.6	97.2	98.3	84.3	66.9	7.1	5.2
Corea	18.0	16.3	8.2	6.1	6.8	10.3		
España	32.3	50.8	50.6	66.2	71.4	74.0	4.5	5.8
Area Euro	44.9	54.5	56.3	70.1	75.7	78.0		

FUENTE. Pasivos financieros: OECD; Economic Outlook, December 1998, p. 224.

Gasto en salud: OECD Observer, January 1999, p. 50.

CUADRO 4.
Deuda bruta del gobierno general

	EUA	Japón	Alemania	Francia	Italia	R.U.	Canadá
1980-89	48.0	66.2	39.8	29.0	77.1	49.3	59.5
1990	57.5	69.1	43.4	35.4	97.8	34.4	73.1
1992	64.0	69.9	43.7	39.7	108.4	34.9	88.0
1994	67.8	82.2	50.2	48.3	124.9	48.4	98.0
1996	67.8	94.1	60.4	55.4	124.6	53.8	99.5
1997	65.7	100.1	61.3	57.8	122.3	54.5	95.0
1998	61.9	116.8	61.2	59.4	118.7	52.4	91.5

Fuente. IMF, World Economic Outlook, mayo 1996, p. 20 y mayo 1999, p. 18.

Esto no significa que las políticas para reducir la deuda no hayan cumplido con su cometido en especial en el último año del programa, pues como se ve en el cuadro 5, entre 1997 y 1998 el nivel promedio de deuda pública del PNB bajó tres puntos porcentuales. Sin embargo, es evidente también que los niveles de deuda continúan altos y con una dinámica de reducción muy lenta que se manifiesta en el hecho que de los 15 países de la UE siete cumplieron con el nivel requerido de 60%. Menos de la mitad, y de éstos cuatro estuvieron apenas en el límite. La lectura positiva es que en 1997 solamente cuatro cumplían este requisito.

CUADRO 5.
Indicadores de convergencia de la UE

País	Deficit as % of PNB		Deuda como % del PNB	
	1997	1998	1997	1998
Alemania	2.7	2.5	61.3	61.2
Francia	3.0	2.9	58.0	58.1
Italia	2.7	2.5	121.6	118.1
España	2.6	2.2	68.8	67.4
Belgica	2.1	1.7	122.2	118.1
Holanda	1.4	1.6	72.1	70.0
Irlanda	-0.9	-1.1	66.3	59.5
Portugal	2.5	2.2	62.0	60.0
Dinamarca	-0.7	-1.1	65.1	59.5
Grecia	4.0	2.2	108.7	107.7
Austria	2.5	2.3	66.1	64.7
Suecia	0.8	-0.5	76.6	74.1
Finlandia	1.1	-0.3	55.8	53.6
Inglaterra	1.9	0.6	53.4	53.0
Luxemburgo	-1.7	-1.0	6.7	7.1
Promedio	1.6(15)	1.1(15)	71	68.8

FUENTE. Comisión de la Unión Europea.

La tendencia a aumentar la deuda gubernamental es una característica de todos los países del Grupo de los Siete, como lo muestra el cuadro 5. Es claro que apenas en los dos últimos años ha empezado a revertirse esa tendencia en algunos de ellos, principalmente en Estados Unidos. Este último hecho se experimenta más claramente en el comportamiento de los déficit fiscales. Como lo muestra el cuadro 6 en este grupo de países el déficit público promedio se redujo significativamente entre el cuarto y el quinto ciclos de crecimiento, al pasar su nivel como proporción del PNB de 3.6 a 2.9%. Pero en el desglose por países aparece nítidamente que ello se debe principalmente al resultado alcanzado por Estados Unidos, ya que Japón presenta un incremento y Alemania prácticamente mantiene el mismo nivel de déficit. No ocurre lo mismo con los países de la UE, que sí lograron reducir este déficit obligados por los criterios de convergencia al bajarlo de 1.6 a 1.1% entre 1997 y 1998, como se aprecia en el cuadro 5.

CUADRO 6.
Déficits fiscales gubernamentales

	Países avanzados Gobierno general					Países en desarrollo Gobierno central			
	Siete	EUA	Japón	RFA	UE	PMD	Africa	América	Asia
1976-82	-3.45	-2.56	-6.41	-2.09		-3.06	-5.14	-2.12	-3.34
1983-91	-3.64	-3.79	-2.47	-1.82		-5.38	-5.14	-4.10	-3.18
1992-98	-2.94	-2.26	-3.61	-1.70	-3.33	-2.74	-4.14	-1.41	-2.56

FUENTE. FMI, World Economic Outlook.

La evidencia que aquí se presenta no deja duda que la presencia del Estado, particularmente en los países industriales, no se ha minimizado como lo postulan los defensores de la nueva globalización. Esta paradójica situación parecería ser una respuesta a los efectos negativos que se derivan del proceso de globalización en los términos aludidos por Rodrik (1997). Su argumento es que los costos del libre comercio y de los flujos

de capital han sido subestimados. La globalización, al facilitar que las empresas movilicen su capacidad productiva a otros países, contribuye a la creación del desempleo y obliga a fomentar la inseguridad en el empleo y la erosión de las condiciones del trabajo, al igual que vulnera la función de los sindicatos. Ello hace que el Estado tenga que incurrir en gastos de seguridad social, los cuales mitigan los efectos negativos del libre comercio. Quiero argumentar que el costo de hacer más eficientes a las empresas simplemente se socializa, como se puede deducir del incremento en gasto en salud que ha tenido lugar en los países industriales, como lo hace evidente el cuadro 3. De hecho, sólo Italia e Irlanda redujeron este rubro del gasto público, pero lo que parece más revelador es el que sea Estados Unidos el país que más ha incrementado este gasto al pasar del 3.9 al 6.3% del PNB entre 1980 y 1995, lo cual representa un 61% de aumento.

Un pensamiento local

El éxito de Occidente en los primeros 25 años de la posguerra no se debió al funcionamiento de mercados libres sino más bien al pluralismo sobre arreglos institucionales que mantuvieron el equilibrio entre el Estado y el mercado, y dotaron a los ciudadanos del derecho a defenderse de uno o de otro.

En el ámbito internacional se optó por el multilateralismo como la forma colectiva y cooperativa de enfrentar los desequilibrios económicos y políticos y de orientar el rumbo del desarrollo mundial. Cuando se acepta que el individualismo y que la lógica de la competencia microeconómica global lo es todo y para ello se requiere de un mundo sin fronteras con una economía global dominada por un proceso de internacionalización del capital se corre el riesgo de perder el pluralismo que ha permitido al sistema sobrevivir. Sin lugar a dudas, la economía no puede funcionar sin mercados pero ello no impone la necesidad de mercados globalmente libres o de mercados globalizados. La tendencia en esta dirección no ha cumplido con los objetivos prometidos. El crecimiento del producto no es mayor que cuando la economía era menos globalizada. La

mayor productividad, esto es la eficiencia del sistema, tampoco parece convertirse en una realidad a pesar de las maravillas que ha aportado la tecnología de la información. Se empieza a temer nuevamente por una ola inflacionaria cuyo control ha implicado desacelerar el crecimiento como recientemente lo ha hecho el banco central de Estados Unidos. Más preocupante y desalentadora es la transferencia que se hace de los costos privados al sector público por medio del gasto social que ha traído la globalización. De hecho, la gran paradoja a la que la globalización nos pueda conducir es a que su dinámica nos pueda llevar a abandonar “la buena vida” para sostener la eficiencia empresarial. En nombre de esta eficiencia productiva llegar a sacrificar el bienestar social sólo conducirá a crear las condiciones para que aparezca un nuevo *Ned Lud* con su ejército de artesanos destructores de sus propios medios de producción.

Una economía globalizada que produce un máximo de productos a un mínimo costo pero que se desacopla de la creación de empleos podría ser un mal planteamiento económico. La economía nacional no es una empresa: mientras que la empresa requiere minimizar el empleo, la economía nacional requiere maximizarlo, de lo contrario ni la empresa ni la nación pueden cumplir con sus propios objetivos de satisfacer a sus clientes y a sus ciudadanos. Ni el crecimiento, ni la productividad, ni el adelgazamiento del Estado se lograrán con la precarización del trabajo que impone la competencia por el mercado mundial entre unas cuantas y gigantescas empresas transnacionales. A lo que eso lleva es a una competencia desbocada por la disminución de los costos salariales que hace de lado las idiosincrasias y las necesidades particulares de las economías nacionales.

Evitar y suavizar las paradojas de la globalización requiere de una economía de mercado con un marco claro de ordenación, con libertad de negociación salarial, pero en el contexto de una legislación socialmente orientada. Ello no parece posible a nivel de una economía globalizada, como lo han demostrado claramente las negociaciones sobre comercio al interior de la OMC, o las que se han dado en la búsqueda de una nueva

arquitectura financiera mundial, o en las que subrepticamente llevó la OCDE para crear el Acuerdo Multilateral de Inversiones.

Para enfrentar la globalización lo que se requiere es una economía local revitalizada, diversificada y con un grado adecuado de autosuficiencia. Ello implica poner por delante el mercado interno y la capacidad adquisitiva de la población nacional en un marco de mejoras tecnológicas que favorezcan el empleo y la eficiencia. No se debe olvidar una de las principales aportaciones del trabajo de Porter de que la fortaleza para competir internacionalmente sólo deviene de la fortaleza para hacerlo internamente.

Sir James Goldsmith ilustra el dilema en que nos hunde la globalización cuando advierte que: “Debe ser un error adoptar una política que lo hace a uno rico si elimina a la fuerza de trabajo nacional y transfiere la producción al exterior pero que lo quiebra si continua empleando su propia fuerza de trabajo” (1996, p. 173).

BIBLIOGRAFÍA

- Baldwin, R. E. y R. Forslid. "Trade liberalization endogenous growth: a q-theory approach", *NBER Working Paper* núm. 5549, abril de 1996.
- Banco Mundial, *Las perspectivas Económicas Mundiales y los Países en Desarrollo*, Washington D. C., 1995.
- Bank for International Settlements, *Annual Report*, junio de 1996 y junio 1999.
- Bootle, Roger. *The death of Inflation*, Nicholas Bradley Publishing, Londres, 1996.
- Buffie, "On the conditions of export-led growth", *Canadian Journal of Economics*, 1992, pp. 211-225.
- Collins, C. "The money machine", *Time*, 30 de septiembre de 1996, pp. 28-34.
- Chomsky, Noam y Heinz Dieterich, *La Sociedad Global*, Joaquin Mortiz, México, 1995.
- Davis, A.P. "Financial markets activity of life insurance companies and pension funds", *BIS Economic Paper*, núm. 21, enero 1988.
- Davis, Donald, R., "Trade liberalization and income distribution", *Department of Economics*, Harvard University, 1996.
- Dollar, David. "Outward-oriented Developing Economies Really Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDC's, 1976-1985", *Economic Development and Cultural Change*, 1992, pp. 523-544.
- Dornbusch, Rudiger. "The case for trade liberalization in developing countries", *Journal of Economic Perspectives*, invierno 1992, pp. 69-85.
- Dresdner Bank, "The budget deficits in Europe remain a problem" en *Trends*, Dresdner Bank, RFA, marzo de 1995.
- Edwards, Franklin R. "Financial markets in transition- or the decline of commercial banking" en *Changing Capital Markets: Implications for Monetary Policy*, Federal Reserve Bank of Kansas City, 1993, pp. 5-62.

- Edwards, Franklin, *The New Finance. Regulation and Financial Stability*, The AEI Press, Washington, D. C., 1996.
- Edwards, Sebastian, "Openness, Productivity and Growth: What do we really know?", *Economic Journal*, marzo de 1998, pp. 383-398.
- Feenstra, R. C. y A. K. Rose. "Putting things in order: Patterns of trade dynamics and growth", *NBER Working Paper* núm. 5975, marzo de 1997.
- Fraser, J. y J. Oppenheim, "What's new about globalization?", en *The McKinsey Quarterly*, núm 2, 1997, pp. 168-179.
- Garten, Jeffrey E., *The Big Ten*, Basic Books, Nueva York, 1997
- Goldsmith, James, "The Winners and the loser", en Mander, J. y E. Goldsmith, *The case against the global economy*, Sierra Club Books, 1996, pp. 171-179.
- Goldstein, M., D. Folkerts-Landau, P. Garber, L. Rojas-Suárez y M. Spencer, *International Capital Markets*, IMF, Washington, abril de 1993.
- Goldstein, M., D. Folkerts-Landau, M. El-Erian, S. Fries y L. Rojas-Suárez, *International Capital Markets*, IMF, Washington, septiembre de 1992.
- Goldstein, Morris y Philip Turner, "Banking crisis in emerging economies: origins and policy options", *BIS Economic Papers*, núm. 46, octubre 1996.
- Gordon, Robert, "Current productivity puzzles from a long term perspective", 1998, página web de Gordon.
- , "Has the new economy rendered the productivity slowdown obsolete?", 14 de junio de 1999, página web de Gordon.
- Greider, William, *One world, ready or not*, Simon and Schuster, Nueva York, 1997.
- Haimovitz, Joseph H., "Has the surge in computer spending fundamentally change the economy?", *Economic Review*, FED Kansas City, pp. 27-42, 1998.
- Harrison, Ann, "Openness and growth: A time-series, cross-country analysis for developing countries", *NBER Working Paper*, núm. 5221, mayo de 1996.

- Helpman, Elhanan, "The structure of foreign trade", *Journal of Economic Perspectives*, primavera de 1999, pp. 121-144.
- Ianni, Octavio, *Teorías de la globalización*, Editorial Siglo XXI, 1996.
- IMF, *World Economic Outlook*, mayo 1997.
- Krugman, Paul, *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, MIT Press, 1986.
- Maddison, Angus, *La economía mundial en el siglo XX*, FCE, 1992.
- Michael, Michael, Demetrios Papageorgiu y Armean Choksi. *Liberalizing Foreign Trade: Lessons of Experience in the Developing World*, vol. 7, Basil Blackwell, Cambridge, Mass., 1991.
- Mussa M. y M. Goldstein, "The integration of world capital markets" en *Changing Capital Markets, Implications for Monetary Policy*, Symposium sponsored by The Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole, Wyoming, agosto, pp. 19-21, 1993.
- O'Brian, Richard, *Global financial integration: The end of geography*, Pinter Publishers, 1992.
- OECD, *Globalisation of Industrial Activities*, Background Report, París, 1994.
- Ohmae, Kenichi, *The end of the nation state*, The free Press, Nueva York, 1995.
- Ostry, Silvia, "Interdependencia: vulnerabilidad y oportunidad", en *Perspectivas Económicas*, USIA, 1988/1.
- Palloix, Christian, *La internacionalización del capital*, H. Blume Ediciones, Madrid, 1978.
- Rhodes, Martin and Bastian van Apeldoorn, "The transformation of West European capitalism?", European University Institute, *Working Papers*, núm. 97/60, 1997.
- Robbins, Donald, "Trade, Trade liberalization and Inequality in Latin America and East Asia: Synthesis of seven countries" HIID, Harvard University.
- Rodrik, Dani, *Has globalization gone too far?*, Institute for International Economics, Washington D. C., marzo de 1997.

- Sachs, Jeffrey y Andrew Warner, "Economic reform and the process of global intergation", *Brokings Paper on Economic Activity*, 1995.
- Steindel, Charles, "The impact of reduced inflation estimates on real output and productivity growth", *Current Issues in Economics and Finance*, FED Nueva York , junio de 1999.
- Strassmann, Paul, *The Squandered Computer: Evaluating the Business Aligment of Information Technologies*, The Information Economics Press, 1997.
- Summers, Larry, "Reflections on managing global integration", *Journal of Economic Perspectives*, Summer 1999, pp. 3-18.
- The Economist, "A survey of the world Economy", 25 de septiembre, 1999b.
- , "The new economy. Work in progress", julio 24, 1999a, pp. 21-24.
- Weiss, Thomas. "Has the decline in the productivity of capital been halted?", *Intereconomics*, HWWA, RFA, marzo-abril de 1998, pp. 86-92.
- World Bank, *Development Report*, 1991.
- WTO, *International Trade 1995*, Génova, 1995.