

Globalización sin Globalidad

Francisco A. Catalá Oliveras*

La globalización está de moda. No sería aventurado apostar que es la palabra más usada (y abusada) por neoliberales, derechistas, izquierdistas y centristas. Aunque con diversas acepciones aparece como variable medular en los trabajos de consultores y expertos en estrategias empresariales así como consigna racionalizadora de prácticamente cualquier cosa en los discursos de los políticos. A pesar de su pobreza conceptual también ha incursionado en el léxico de las Ciencias Sociales.

En ocasiones parece que ponerla en entredicho sería equivalente a lo que era negar la inmovilidad de la Tierra siglos atrás. Después de todo, la impresión de que el planeta está quieto es más fuerte que la que corresponde a los movimientos de rotación y traslación.

La globalización suele vincularse con los avances en la tecnología de la transportación y de la comunicación y las consecuencias de éstos en la superación de la barrera de la distancia, es decir, del espacio y del tiempo. Para alguien que en su casa dispone de radio, televisión, teléfono e Internet la tesis de la globalización le resulta convincente. Si a eso se sumara el automóvil, el acceso al avión, la disposición de una serie de bienes de consumo con una variedad sin precedentes y la presencia de inmigrantes en su comunidad, entonces no le cabría la más mínima duda de lo acertada que resulta la metáfora de “aldea global”. La impresión podría ser tan fuerte como la de la inmovilidad del planeta, máxime si forma parte de la prédica dominante como categoría de artículo de fe.

Pero según la impresión estática ha tenido que reconciliarse con el fenómeno del movimiento, la impresión respecto a la globalización tiene que confrontarse con factores que la contradicen. Intentamos identificar algunos de éstos en el campo de la actividad económica.

Impresionismo globalizador

El impresionismo globalizador concibe al globo como unidad operativa. Se apoya en la visión de una condición caracterizada por un capitalismo unitario que erosiona fronteras y resquebraja las bases de los estados nacionales, todo esto precipitado por la intensificación del intercambio comercial y por la creciente integración mundial de la actividad económica. La geografía se desdibuja ante el surgimiento de un sistema global policentrista :

“La globalización supone una interacción funcional de actividades económicas y culturales dispersas, bienes y servicios generados por un sistema con muchos centros, en el que importa más la velocidad para recorrer el mundo que las posiciones geográficas desde las cuales se actúa.”
(García Canclini, 1995, pág. 16)

*. Profesor en el Departamento de Economía de la Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras.

Junto a tal integración sistémica se plantea, como corolario, la dinámica de la convergencia. Esta proposición ya estaba recogida hace mucho tiempo en el paradigma neoclásico en el que la integración mercantil conduce a la convergencia en la remuneración factorial. Ahora, aunque sin la seducción formal de los viejos modelos neoclásicos, se asocia la globalización con la homogeneización del consumo:

“La distribución global de los bienes y de la información permite que en el consumo los países centrales y periféricos se acerquen.”

(Ibid, pág. 26)

Obviamente, se presume una distribución global de bienes de carácter ubicuo que rompe con la divergencia centro-periferia. Tal ubicuidad se basa, según esta visión, de manera creciente en la “desmaterialización” de la economía: el aumento del peso de los servicios y de los flujos internacionales de información.

La homogeneización que se supone es también política, como sugiere, aunque admitiendo ciertas contradicciones dialécticas, Octavio Ianni (1997, pág. 3) :

“El mundo ya no es exclusivamente un conjunto de naciones, sociedades nacionales, estados-naciones, en sus relaciones de interdependencia, dependencia, colonialismo, imperialismo, bilateralismo, multilateralismo... Han sido subsumidos formal o realmente por la sociedad global, por las configuraciones y los movimientos de la globalización.”

Evocando la metáfora cibernética de la “aldea global” Ianni (ibid, pág. 78), con sus características repeticiones, insiste en la formación de la sociedad global, para la que resulta crucial la tecnología de la información :

“La aldea global es diseñada, tejida, coloreada, sonorizada y movilizada por todo un complejo de elementos dispares, convergentes y contradictorios, antiguos y renovados, nuevos y desconocidos que forman redes de signos, símbolos y lenguajes, que abarcan publicaciones y emisiones, ondas y telecomunicaciones. Estos elementos incluyen las relaciones, los procesos y las estructuras de dominación política y de apropiación económica que se desarrollan más allá de toda y cualquier frontera, desterritorializando cosas, gentes e ideas, realidades e imaginarios”.

La red de signos junto a la “desterritorialización” sugiere la articulación de un tejido de relaciones sociales a nivel mundial en donde lo nacional y local sería más reflejo que luz. Surgen como protagonistas las empresas transnacionales, que en la anterior cita representan las “estructuras... de apropiación económica que se desarrollan más allá de toda y cualquier frontera”.

Los teóricos de la globalización económica contrastan ésta con el orden mundial internacional de la posguerra. En este “viejo mundo” las economías nacionales se vinculaban a través del comercio internacional, las empresas producían prioritariamente para el mercado local y el proceso de producción se realizaba enmarcado en las fronteras de los estados. Ahora se alega que la inversión directa ha desplazado al comercio propiamente internacional: las empresas han “transnacionalizado” el mercadeo, la gestión y el proceso de producción. De acuerdo a esto, la globalización, montada en el andamiaje provisto por la revolución en la tecnología de la información y facilitada por la homogeneización de las expectativas y el consumo, se traduce en un mercado global en que los actores centrales son empresas estatales (“stateless firms”) que pueden mudar sus actividades alrededor del globo sin mayor esfuerzo (Ohmae, 1995).

Esta concepción de la globalización no está circunscrita a los teóricos. Se ha convertido en lugar común en diversas organizaciones. Ya hace algunos años la OECD (1992, pág. 209) la definía de la siguiente manera :

“Globalization represents a new phase in the process of internationalisation and the spread of international production. It refers to a set of emerging conditions in which value and wealth are increasingly being produced and distributed within world-wide corporate networks. Large multinational firms operating in concentrated supply structures are at the hub of these conditions.”

Más recientemente el Banco Mundial (World Bank, 2000, pág. 4), al subrayar que la globalización no puede ser pasada por alto por ninguna agenda de desarrollo, enumera varios de los elementos contenidos en las visiones citadas :

“Technological advances in communications have made it possible to know in an instant what is happening in a household or factory or on a stock market half a world away. The growing importance of services and information in the world economy means that an increasing proportion of economic value is weightless —that is, it can be transmitted over fiber-optic cable rather than transported in a container ship. At the same time improvements in transportation networks and technology are reducing the costs of shipping goods by water, ground, and air, and improvements in information technology have made it easier to manage the new interconnections. Multinational companies now rely on production chains that straddle many countries.”

En fin, el consenso globalizador monta su visión en varias premisas centrales: intensificación del intercambio comercial, creciente importancia de los servicios en el mismo que, junto a los flujos de información, da lugar a la desmaterialización de los bienes, desterritorialización de la actividad económica, difusión generalizada de la tecnología y

movilidad de los factores de producción. El entrecruce de estas variables da lugar a la convergencia y al debilitamiento del Estado-Nación. Esto supondría que los eslabonamientos o lazos dentro de las economías nacionales serán más débiles que los lazos globales que las vinculan.

Si se presume que las premisas en que se basa el consenso globalizador son cuantitativa y cualitativamente tan significativas y novedosas como se alega, entonces es posible concluir que la globalización es un hecho. De no ser así, habría que ser más cauteloso, menos tautológico, y caracterizarla como proceso que quizás no alcanza a la globalidad como situación.

Cuadro global

A pesar del entusiasmo, sea de carácter crítico o apologético, con la globalización no nos parece que ésta sea un hecho o una condición definitoria de una etapa posmoderna o inédita. Los datos económicos —que todavía estimamos sirven para mucho, excepto cuando la agenda se reduce a la descalificación de toda observación empírica y de toda disciplina analítica— ni la avalan como fin inexorable ni como fenómeno radicalmente novedoso.

Comencemos con el comercio internacional. Ciertamente, éste ha aumentado tanto sobre bases absolutas como sobre bases relativas (v.gr. proporción del Producto Interno Bruto). Pero no de la forma que el impresionismo globalizador postula. Del año 1980 al 1998 la exportación de artículos y servicios como proporción del Producto Interno Bruto aumentó de 20 a 25 por ciento al tomar la economía mundial en conjunto (Cuadro 1). Adviértase que en países como los Estados Unidos, Francia y Gran Bretaña el aumento del peso relativo de sus exportaciones en relación al Producto Interno Bruto correspondiente dista de ser espectacular. Incluso, se cuenta con países en que este índice se redujo como, por ejemplo, Israel y Brasil. Citamos la experiencia de estos dos países debido a su enorme diferencia en escala y en grado de apertura de sus mercados.

En el Cuadro 2 el periodo bajo consideración se extiende del año 1913 al 1998. En esta instancia el cociente incluye como numerador a la suma de exportaciones e importaciones de mercancías mientras que el denominador, el Producto Interno Bruto, es el mismo que en el cuadro anterior. Aquí cabe notar que este indicador de intensidad en el comercio internacional era más alto en el año 1913 que en los años 1950 y 1973. Para el año 1998, el último que consignamos en el cuadro, se observa un repunte en el mismo, particularmente en el caso de los Estados Unidos. En los otros países, todos protagonistas del comercio internacional durante el siglo veinte, la experiencia que acusa el cuadro es menos dramática cuando se contrasta el año 1913 con el año 1998. En los casos de Francia y Alemania se advierte cierto aumento, mientras que en los casos de Japón, Holanda y Gran Bretaña el indicador es todavía más bajo en el año 1998 que en el 1913.

Cuadro 1
Exportación de artículos y servicios como cociente del Producto Interno Bruto (%),
Años 1980 Y 1998

	1980	1998
Estados Unidos	10	12
Francia	22	24
Italia	22	27
Israel	44	32
Holanda	51	56
Gran Bretaña	27	29
Brasil	9	7
Argentina	5	9
México	11	31
Mundo	20	25

Fuente : World Bank (2000), págs. 254-255.

Cuadro 2
Mercancías exportadas e importadas como cociente del Producto Interno Bruto (%),
Años 1913, 1950, 1973 y 1998

	1913	1950	1973	1998
Francia	35.4	21.2	29.0	41.5
Alemania	35.1	20.1	35.2	47.0
Japón	31.4	16.9	18.3	17.7
Holanda	103.6	70.2	80.1	99.9
Gran Bretaña	44.7	36.0	39.3	43.4
Estados Unidos	11.2	7.0	10.5	19.8

Fuente : • World Bank (2000), págs. 252-253 y 268-269.
• Angus Maddison (1987).

Tales alteraciones en la intensidad relativa del comercio internacional reflejan los patrones cambiantes de la organización económica durante el curso del siglo veinte. Antes de la Primera Guerra Mundial, en un período que, siguiendo a Maddison (1995, pág. 61), puede delimitarse por los años que van del 1870 al 1913, se experimenta un gran auge en la

actividad económica y en los procesos de integración. Se vivía el apogeo del colonialismo y de la estabilidad institucional de las transacciones internacionales bajo la “macroeconomía global” del patrón oro. Entonces, como señala Robert Gilpin (2000, pág. 317), las políticas nacionales estaban más atadas por los tipos de cambio fijos de los “grilletes áureos” de lo que están al cerrar el siglo bajo tipos flexibles.

Era también una época de gran movilidad factorial. En relación al tamaño de las economías nacionales y de la economía internacional, la inversión y los flujos financieros eran mayores al cerrar el siglo 19 que en las postrimerías del 20 (Gilpin, 2000, pág. 294). Gran Bretaña orientaba alrededor de la mitad de sus ahorros hacia el exterior y sus activos en el extranjero para el año 1914 eran equivalentes a una vez y media su Producto Interno Bruto. En los casos de Francia, Alemania y los Estados Unidos los activos en el extranjero superaban a sus Productos Internos Brutos en 15, 40 y 10 por ciento respectivamente (Maddison, 1995, pág. 61).

Además, se puede argumentar que la globalización laboral era mucho mayor antes de la Primera Guerra que luego. Los flujos migratorios internacionales disminuyeron considerablemente después de la guerra. El pasaporte y la consecuente inhibición de la movilidad laboral es, en palabras de Lawrence Summers (1999, pág. 5), una innovación del siglo 20. Naturalmente, al cierre del siglo la migración es un proceso significativo que se estima entre dos y tres millones de personas anualmente. No obstante, aparte que dicho movimiento resulta relativamente modesto cuando se toma en consideración la totalidad de la población mundial que se estima en 6,000 millones, es un fenómeno concentrado en ciertas áreas. El destino de la mayor parte de los migrantes se resume en cuatro países: los Estados Unidos, Alemania, Canadá y Australia, en ese orden (World Banks, 2000, pág. 38). El Cuadro 3, aunque sucinto, resulta revelador. Sorprende que, en coexistencia con los adelantos en la transportación y en las comunicaciones así como con la llamada revolución de las expectativas, la inmensa mayoría de la población mundial, el 97.8 por ciento, vive en su país de nacimiento.

Cuadro 3
Personas fuera de su país, 1998

Personas que viven fuera de su país de nacimiento	130 millones
Población Mundial	5,897 millones
Por ciento de la población que vive fuera de su país de origen.	2.2 por ciento

Fuente : World Bank (2000, pág. 38)

Es evidente, particularmente cuando se examinan tendencias como las que se resumen en el Cuadro 2, que durante el periodo de 1914 a 1950, aproximadamente, se resquebrajó la economía mundial bajo el impacto de dos guerras mundiales y una profunda y prolongada depresión a lo largo de la década de 1930. Jeffrey Williamson (1997) vincula la ruptura de la globalización de principios de siglo con la diversidad de intereses de varios países, particularmente con la alegada inequidad generada en los países ricos, como los

Estados Unidos, como consecuencia del proceso globalizador. Algunas de las protestas en Seattle durante la reunión de la Organización Mundial del Comercio revivieron dicha argumentación en el contexto de la nueva globalización de fines de siglo. Independientemente de si la hipótesis de Williamson es o no es correcta, el hecho es que la globalización no se revela como fenómeno carente de precedentes ni como destino ineludible.

Siempre se pueden invocar características únicas en un fenómeno para distanciarlo de cualquier precedente. Como uno de los sellos distintivos de la globalización en tránsito del siglo 20 al 21 suele destacarse el surgimiento de la economía desmaterializada. Esta supone dominio de los servicios y, como factor de producción central, de la generación de información y conocimiento lo que, a su vez, hace posible la desterritorialización, es decir, que la producción ocurra virtualmente en cualquier lugar. ¿Es así?

El peso relativo del sector de servicios en la producción y en la provisión de empleo ha aumentado significativamente en prácticamente todos los países. De hecho, el proceso de desarrollo está vinculado a cierta secuencia de cambios estructurales: desde el mayor peso del sector primario hasta el mayor peso del sector terciario. No obstante, en contradicción con la impresión popular, la integración económica mundial o la alegada globalización no ha significado el desplazamiento de la manufactura por parte de los servicios en el comercio internacional. De hecho, el peso relativo de los servicios en el comercio internacional se ha mantenido consistentemente en cerca del 20 por ciento durante las últimas tres décadas (Siebert y Klodt, 1999, pag. 123). Es razonable suponer que, en función de la dinámica tecnológica y de los cambios normativos que afectan a los servicios, esta razón aumente en el futuro. Pero tal suposición no equivale a simple y llanamente estipular que la desmaterialización es un hecho.

También resulta razonable presumir un creciente uso de la información y los conocimientos en las actividades productivas. ¿Cuándo no ha sido así? Como muy bien dice Luigi Pasinetti (1981, pág. 22) :

“...si los hombres, en promedio, nacen con el mismo grado de inteligencia a lo largo del tiempo, se espera que cada generación sobrepase a la anterior; no porque sea más inteligente, sino porque parte de una posición más ventajosa al aprovechar un caudal mayor de experiencias. Por ende, siempre y cuando las habilidades intelectuales de la humanidad no deterioren, el progreso técnico es una característica inherente a la historia de la humanidad.”

En otras palabras, el desarrollo supone mayor uso de conocimiento. Su peor enemigo es el deterioro de las habilidades intelectuales. ¿En qué actividad, sea agrícola, manufacturera o de servicios, esto no es cierto?

En el Cuadro 4 se resumen las exportaciones e importaciones a nivel mundial. Se subdividen entre mercancías y servicios comerciales y se identifica la participación de tres grupos de países en dicho comercio: países de ingresos bajos (y con ingreso per cápita de \$760 o menos), países de ingresos medianos (\$761 - \$9,360) y países de ingresos altos (\$9,361 o más). Como ya se anticipara, se advierte la preponderancia de las mercancías. Por ejemplo, de un total de \$6,738.8 millardos en exportaciones, \$5,413.0 correspondieron a mercancías, lo que representa el 80.3 por ciento. Además, se hace patente la extraordinaria asimetría en la participación en el comercio mundial: los países de ingresos altos, con el 15 por ciento de la población mundial, representan el 76 por ciento del comercio mundial. Los países de ingresos medianos, con alrededor del 25 por ciento de la población, tienen una participación de 18 por ciento. El restante 6 por ciento de participación en el comercio mundial le corresponde a los países pobres, que cuentan con el 60 por ciento de la población del globo.

Cuadro 4
Comercio Mundial, 1998 (\$ Millardos)

	Países de Ingresos Bajos	Países de Ingresos Medianos	Países de Ingresos Altos	Total Mundial
Exportaciones				
Mercancías	\$334.9	\$ 953.7	\$4,124.4	\$5,413.0
Servicios Comerciales	51.5	230.8	1,043.0	1,325.3
Total	386.4	1,184.5	5,167.4	6,738.3
Importaciones				
Mercancías	\$295.2	\$1,018.5	\$4,040.8	\$5,354.5
Servicios Comerciales	85.1	247.3	977.3	1,309.7
Total	380.3	1,265.8	5,018.1	6,664.2

PARTICIPACIÓN EN COMERCIO MUNDIAL (%)

	Países de Ingresos Bajos	Países de Ingresos Medianos	Países de Ingresos Altos	Total Mundial
Exportaciones				
Mercancías	6.2	17.6	76.2	100.0
Servicios Comerciales	3.9	17.4	78.7	100.0
Total	5.7	17.6	76.7	100.0
Importaciones				
Mercancías	5.5	19.0	75.5	100.0
Servicios Comerciales	6.5	18.9	74.6	100.0
Total	5.7	19.0	75.3	100.0

Fuente : World Bank (2000), pág. 269.

Naturalmente, tal asimetría en la participación en el comercio mundial está en correspondencia con la abismal diferencia en los niveles de producción de estos países. Mientras que el P.N.B. Per Cápita del conjunto de los países de ingresos altos es de \$25,510, el que corresponde a los países de ingresos bajos se estima en sólo \$520 (veáse Cuadro 5).

El primero es 49 veces más alto que el segundo. Los países pobres, con el 60 por ciento de la población del planeta, son responsables del 6.4 por ciento del P.N.B. mundial. La pobre ubicuidad de la actividad productiva y de los ingresos que se perciben por la misma contradice la tesis de desterritorialización que, supuestamente, resulta de la nueva intangibilidad de la economía.

También queda en entredicho la alegada dinámica de convergencia, con la excepción de la que pueda darse entre los países desarrollados y algunos recientemente industrializados. De hecho, en un estudio reciente auspiciado por la OECD, basándose en una muestra de 56 países de todos los continentes, se estima que la diferencia entre el Producto Interno Bruto Per Cápita más alto y el más bajo era de 3:1 en el año 1820 y de 72:1 en el año 1992 (Maddison, 1995, págs. 22-24). Si nos apartáramos de la muestra encontraríamos diferencias más abismales. El Banco Mundial consigna la misma tendencia divergente (World Bank, 2000, pág. 14) y añade que la pobreza absoluta, medida por el número de personas que viven con el equivalente de \$1.00 al día o menos, continúa en aumento: aumentó de 1,200 millones de personas en el año 1987 a 1,500 millones en el 2000 y se estima que alcanzará la cifra de 1,900 millones de seres humanos para el año 2015 (ibid, pag. 25).

Cuadro 5
Distribución PNB Mundial (1998)

	Población (millones)	Porcentaje de Población Mundial	PNB (\$ millardos)	Porcentaje de PNB Mundial	PNB Per Capita
Países de Ingresos Bajos (\$760 o menos)	3,515	59.6	\$ 1,843.7	6.4	\$ 520
Países de Ingresos Medianos Bajos (\$761-\$3,030)	908	15.4	1,557.4	5.4	1.71
Países de Ingresos Medianos Altos (\$3,031-\$9,360)	588	10.0	2,862.1	9.9	4,860
Países de Ingresos Altos (\$9,361 o más)	885	15.0	22,599.0	78.3	25,510
Total Mundial	5,897	100.0	28,862.2	100.0	4,890

Fuente : World Bank (2000), pág. 231.

La propia infraestructura de la información refleja pobreza en ubicuidad. De más de 700 millones de líneas telefónicas y de alrededor de 1,300 millones de terminales que hay en el mundo, cerca del 70 por ciento le sirve al 18 por ciento de la población mundial (OECD, 1999, pág. 65). Aún en el uso de la radio la diferencia entre los países de ingresos altos y los de ingresos bajos sigue siendo sustancial: 1,300 unidades por cada 1,000 personas y 147 unidades por cada 1,000 personas en unos y otros respectivamente. Como puede constatar en el Cuadro 6, la diferencia en el uso de computadoras personales es de 269.4

a 4.4 por cada 1,000 personas. En la instancia del servicio de “Internet” la distancia es, lógicamente, superior: de 470.12 a 0.17 servicios de “Internet” por cada 10,000 personas.

La visión de una aldea cibernética así como la de una línea de ensamblaje global articulada por corporaciones globales no se ajusta a los hechos. Es cierto que alrededor de una tercera parte del comercio mundial está inscrito en redes de producción transnacional (World Bank, 2000, pág. 65), pero es igualmente cierto, como ya se consignó, que dicho comercio se concentra eminentemente entre los países desarrollados. Además, el grueso del flujo de inversión directa externa así como el acervo acumulado se localiza en los países desarrollados. En el Cuadro 7 se informa la inversión directa externa para el año 1997. Adviértase que el 59.2 por ciento se concentró en los países de ingresos altos. En la instancia del acervo acumulado, resumido en el Cuadro 8, el 68 por ciento se encuentra ubicado en los países desarrollados. De hecho, el 61.7 por ciento está radicado en Europa Occidental, los Estados Unidos y Canadá. Es decir, los países desarrollados son el origen y el destino de la inversión internacional.

Cuadro 6
Redes de información

	Países de Ingresos Bajos	Países de Ingresos Medianos	Países de Ingresos Altos
Por cada 1,000 personas			
(1996) Radios	147	383	1,300
(1997) Televisores	162	272	664
(1997) Líneas Telefónicas	32	136	552
(1997) Teléfonos Móviles	5	24	188
(1997) Computadoras Personales	4.4	32.4	269.4
Servicios de Internet (Hosts) por cada 10,000 personas (1997)	0.17	10.15	470.12

Fuente : World Bank (2000), pag. 267.

A estos cuadros hay que agregar que se estima que aproximadamente de un 70 a un 75 por ciento del valor añadido generado por las llamadas corporaciones multinacionales se produce en el país de origen de la empresa (Hirst y Thompson, 1996, pág. 63).

Cuadro 7
Inversión Directa Externa (1997)
Flujo

	Inversión (\$ millones)	Por ciento del Total
Países de Ingresos Bajos	\$59,509	14.9
Países de Ingresos Medianos	103,786	25.9
Países de Ingresos Altos	237,099	59.2
Total Mundial	400,394	100.0

Fuente : World Bank (2000), pág. 271.

Cuadro 8
Acervo (stock) acumulado de Inversión Directa Externa (1997)

	(\$ millardos)	Por ciento
Países desarrollados	\$2,349.4	68.0
Otros	1,106.1	32.0
	\$3,455.5	100.0

Fuente : World Bank (2000), pág. 38.

Esto sugiere que las multinacionales suelen estar atadas a una particular base nacional. La misma conclusión se desprende de la localización geográfica de la actividad de investigación y desarrollo de las empresas más grandes del mundo: el 89 por ciento se lleva a cabo en el país de origen. Pero más aún, como se demuestra en el Cuadro 9, la actividad de innovación tecnológica que no se realiza en el país de origen se desplaza casi en su totalidad a otros países desarrollados. Nótese que en el caso de las potencias industriales, como Japón, los Estados Unidos, Italia, Francia y Alemania, la actividad de investigación es eminentemente local. En países más pequeños, como Holanda y Bélgica, hay más desplazamiento hacia el exterior, pero éste consiste básicamente a otros países europeos y a los Estados Unidos.

Se aduce que esta concentración obedece a que el desarrollo y la comercialización de grandes innovaciones requiere una enorme movilización de diversos conocimientos y destrezas, muchas veces de carácter tácito, para lo cual resulta insustituible la comunicación personal. Precisamente, las empresas que hacen productos con altos requerimientos tecnológicos son las que más concentran geográficamente sus actividades de innovación (Patel y Pavitt, 1998, pág. 68).

Cuadro 9
Ubicación Geográfica de la Investigación (actividad de patentes)
de las Empresas Grandes, 1985-1990 Participación Porcentual

Nacionalidad de la Empresa	Local	Extranjero	Estados Unidos	Europa	Japón	Otros
Japón (143)	98.9	1.1	0.8	0.3	---	0.0
Estados Unidos (249)	92.2	7.8	---	6.0	0.5	1.3
Italia (7)	88.1	11.9	5.4	6.2	0.0	0.3
Francia (26)	86.6	13.4	5.1	7.5	0.3	0.5
Alemania (43)	84.7	15.3	10.3	3.8	0.4	0.7
Finlandia (7)	81.7	18.3	1.9	11.4	0.0	4.9
Noruega (3)	68.1	31.9	12.6	19.3	0.0	0.0
Canadá (17)	66.8	33.2	25.2	7.3	0.3	0.5
Suecia (13)	60.7	39.3	12.5	25.8	0.2	0.8
Gran Bretaña (56)	54.9	45.1	35.4	6.7	0.2	2.7
Suiza (10)	53.0	47.0	19.7	26.1	0.6	0.5
Holanda (9)	42.1	57.9	26.2	30.5	0.5	0.6
Bélgica (4)	36.4	63.6	23.8	39.3	0.0	0.6
Todos (587)	89.0	11.0	4.1	5.6	0.3	0.9

Nota : El número de empresas consideradas en cada país aparece entre paréntesis.

Fuente : Patel y Pavitt (1998, pág. 67)

Las corporaciones multinacionales tienen distintas culturas corporativas en función de sus diversos orígenes nacionales, como se demuestra en diversos estudios comparativos de las corporaciones norteamericanas, japonesas y europeas, particularmente alemanas (Crouch y Streeck, 1997; Doremus et al., 1999). La interacción entre sus principales y agentes es distinta, ya que el marco institucional no es el mismo. Hay diferencias notables entre el interés inmediato de los accionistas en los Estados Unidos, la codeterminación alemana y el “keiretsu” japonés. Difieren en relación al financiamiento y a sus vínculos con el sistema bancario, en su exposición a los mercados de capital y en la naturaleza de la estructura y gestión administrativa. A pesar del discurso de los teóricos de la globalización, de las organizaciones multilaterales y de los propios portavoces de las transnacionales en torno al surgimiento de mercados globales y a la obsolescencia de las fronteras económicas nacionales, estas corporaciones todavía no son “estructuras de apropiación económica que se desarrollan más allá de toda y cualquier frontera”. Ni son globales en cultura, ni en políticas de inversión ni en la ubicación de sus actividades.

Al cuestionar la globalidad no se niega el hecho de que tanto el capital como la tecnología articulada por las transnacionales fluye más libremente a través de las fronteras

nacionales. Pero, como se ha visto, su pobreza en alcance global es patente. Si el mundo necesita de la difusión de la innovación tecnológica y de los beneficios del desarrollo no se puede depender exclusivamente de la espontaneidad de un mercado en que sus actores no son lo que se presume que son ni dan lo que se dice que dan.

¿Es posible que la globalización alcance a la globalidad? ¿Es posible que las transnacionales se conviertan en corporaciones verdaderamente globales? ¿Augura el comercio electrónico una microeconomía global? Quizás. Pero plantear una posibilidad no debe confundirse con la estipulación de un hecho, máxime si se acusan tendencias antitéticas.

Sobre fronteras y discontinuidades

La tesis respecto a la globalidad de las corporaciones transnacionales ha estado acompañada de la visión de un mundo sin fronteras nacionales. La erosión de las fronteras se inscribe en dos vectores: el institucional y el tecnológico. Sin embargo, hay que hacerse cargo de las fuerzas encontradas que coexisten en ambos.

Desde la óptica de la economía puede definirse a la frontera de una nación como una discontinuidad, en donde cambia el grado de movilidad de los factores de producción y de los bienes económicos. Puesto que las unidades políticas han estado aumentando, tales discontinuidades se han multiplicado. Para apercibirse de esto basta reconocer que, aunque sólo 44 naciones participaron en la conferencia de Bretton Woods, hoy el Fondo Monetario Internacional cuenta con más de 180 miembros. Por su parte, durante los últimos años la Organización de las Naciones Unidas ha admitido a más de 30 nuevos miembros. Sobresalen entre éstos los nuevos estados constituídos en Europa Oriental.

A la misma vez que ha aumentado el número de fronteras o discontinuidades, se ha dado un proceso orientado a la reducción de barreras al comercio internacional, es decir al aumento de la movilidad de bienes y factores de producción. El foro más inclusivo para la reducción de barreras al movimiento de bienes económicos ha sido el Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (G.A.T.T.), cuya última ronda de negociaciones, la Ronda Uruguay, se firmó formalmente en abril de 1994. Su sucesora es la Organización Mundial del Comercio.

Aparte de la dimensión multilateral, han proliferado los acuerdos regionales y bilaterales. La integración más acabada la representa la Unión Europea. En nuestro lado del mundo sobresale el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (México, los Estados Unidos y Canadá).

Estos procesos institucionales parecen abonar a la tesis de la erosión de fronteras. No obstante, aparte de que generalmente hay más regionalización que globalización, los mismos redefinen pero no eliminan las discontinuidades. Tanto en su dimensión multilateral como en la instancia bilateral se traducen en cuerpos de reglamentaciones producto de

complejas negociaciones entre los gobiernos participantes. Incluso, puede argumentarse que la gestión de los estados nacionales, puesto que no se trata ni del crudo proteccionismo a ultranza ni de comercio estrictamente libre sino de la negociación y administración de múltiples y complejas reglas, está más presente que nunca antes. Esto no es otra cosa que comercio administrado (Tyson, 1995) o, lo que es lo mismo, el manejo de discontinuidades.

Las discontinuidades siguen siendo cruciales aún en formas tan acabadas de integración como la de la Unión Europea. Por ejemplo, el mercado laboral y sus arreglos institucionales (salarios mínimos, vacaciones, días libres, licencias, seguros de desempleo, seguros médicos, seguridad social, derechos de participación en la gestión empresarial) varían significativamente entre los países que la conforman. Estas y otras diferencias actúan como factores de alteración fronteriza o discontinuidad en la relación económica entre distintas unidades políticas.

Por el lado de las innovaciones tecnológicas han sido extraordinarios los avances en la superación de las barreras espaciales. Baste mencionar al ferrocarril, al automóvil, al avión, a la radio, a la televisión, al teléfono, al Internet... En todos estos órdenes las innovaciones son rápidas y, a la luz de ellas, se postula que los días de las fronteras nacionales están contados. Se presume que la reducción en los costos de transportación y de comunicación (recordemos la economía desmaterializada) permite que los lazos de intercambio a nivel global, los eslabonamientos internacionales, sean tan intensos como los que corresponden al nivel nacional, los eslabonamientos locales.

Ciertamente, tal base tecnológica ha permitido mayor contacto e integración económica. Huelga citar la dinámica financiera internacional, así como el rumbo que ha estado tomando la industria de las telecomunicaciones. Pero, nuevamente, el cuadro queda incompleto si se omiten las fuerzas antitéticas.

No se trata únicamente de la concentración geográfica de la generación y el uso de innovaciones tecnológicas, a lo que ya se hizo referencia. Cuando ésta no se da, la propia tecnología que permite mayor interacción e intercambio a nivel internacional también provoca efectos análogos, generalmente más intensos, entre las localidades a nivel nacional. ¿Acaso las innovaciones en las telecomunicaciones no tienen consecuencias en ambas dimensiones?

Por otro lado, la nueva tecnología parece estar reduciendo el umbral del tamaño subóptimo o punto de cierre de las unidades de producción, permitiéndole a los productores en masa en ciertas líneas sobrevivir con volúmenes más modestos de producción, y a las entidades artesanales ganar economías de escala e incorporarse en los mercados de productos que antes estaban reservados para las grandes empresas. A la misma vez, se desarrollan patrones de producción heterogénea que, al multiplicar la variedad de bienes producidos a partir de una determinada base de recursos, permiten la generación de economías de alcance, particularmente vinculadas a los sistemas flexibles de producción. Se generan economías

de alcance cuando con la misma red de computadoras y la misma maquinaria se diseñan y confeccionan distintos estilos de ropa o de muebles; o cuando el acervo de activos intangibles, como bancos de información y conocimiento, es susceptible de uso en distintos servicios. Esto abre oportunidades a la producción local al reducir las restricciones impuestas por patrones de producción cuya viabilidad dependía de la generación de economías de escala.

También hay que tomar en consideración el efecto frontera. Utilizando modelos de gravedad, John Helliwell (1998) demuestra que regiones diferentes de economías nacionales están mucho más integradas que regiones comparables en tamaño y distancia pero separadas por una frontera nacional. Su principal objeto de estudio es una frontera significativamente permeable, la de los Estados Unidos y Canadá. Encuentra efectos de frontera que explican, por ejemplo, la mayor intensidad comercial entre Quebec y Ontario que entre Quebec y New York (*ibid*, pág. 16). En general, con los ajustes de escala y distancia de rigor, los lazos del comercio interprovincial en Canadá son doce veces más intensos que los existentes entre las provincias y los estados. En la instancia de la Unión Europea, nuevamente con fronteras permeables, se estima que la densidad del intercambio comercial dentro de los países integrantes es seis veces mayor que entre los mismos. Además, los hallazgos de Helliwell tienden a demostrar que el efecto frontera es aún más significativo en el flujo de servicios, de capital y de migración que en el de mercancías.

Esto parece indicar, como sugiere Summers (1999, pág. 8), que gran parte de la actividad económica depende de redes sociales que son más comunes donde existen lazos nacionales que donde no existen. Por lo menos, los resultados de Helliwell deben servir para moderar la tesis —ya vieja (Vernon, 1971) —del mundo sin fronteras.

Conclusión

¿Cómo ha estado cerrando un siglo y abriendo el otro? Ciertamente, se perciben tendencias y posibilidades de mayor globalización o integración económica. Pero ésta es todavía limitada. Es más impresión que hecho. El corolario de la convergencia se nos presenta aún más limitado. La divergencia y la marginación acompañan dialécticamente a las fuerzas supuestamente convergentes de la globalización. En el mejor de los casos ésta asume formas regionales todavía distantes de la globalidad.

Y lo que es peor, la globalización se ha convertido en un recurso ideologizado que concibe al desarrollo como fenómeno espontáneo que se hace realidad en función de la expansión del mercado. De allí se desprende la apología al mercado global, su máxima expansión, y el desprecio a los estados nacionales con sus caducas fronteras que entorpecen tal expansión.

Pero el desarrollo no es espontáneo. Tampoco lo es el funcionamiento del mercado. Requieren diseño institucional. La agenda de desarrollo tiene que ser renovada y replanteada. Pero no debe ser abandonada en aras de un automatismo que no existe.

Referencias

- Crouch Colin y Streeck Wolfgang (eds.), Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity, Sage, Londres, 1997.
- Doremus Paul N., Keller William W., Pauly Louis W. y Reich Simon, The Myth of the Global Corporation, Princeton University Press, Princeton, 1999.
- García Canclini Néstor, Consumidores y ciudadanos, conflictos multiculturales de la globalización, Editorial Grijalbo, México, D.F., 1995.
- Gilpin Robert, The Challenge of Global Capitalism, Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 2000.
- Helliwell John F., How Much Do National Borders Matter?, Brookings Institution, Washington D.C., 1998.
- Hirst Paul y Thompson Grahane, Globalization In Question, Polity, Cambridge, 1996.
- Ianni Octavio, Teorías de la globalización, Siglo Veintiuno, México, D.F., 1997.
- Maddison Angus, “Growth and Slowdown in Advanced Capitalist Economies”, Journal of Economic Literature, vol. 25, num. 2, 1987.
- Maddison Angus, Monitoring The World Economy 1820-1992, OECD, Paris, 1995.
- OECD, Technology and the Economy - The Key Relationship, OECD, Paris, 1992.
- OECD, Communications Outlook, Paris, 1999.
- Ohmae Kenichi, “Putting global logic first”, Harvard Business Review, enero-febrero, 1995.
- Pasinetti Luigi L., Structural Change and Economic Growth, Cambridge University Press, Cambridge, 1981.
- Patel Parimal y Pavitt Keith, “Uneven (and divergent) technological accumulation among advanced countries: evidence and framework of explanation”, en Daniele Archibugi y Jonathan Michie (eds.), Trade, Growth and Technical Change, Cambridge University Press, Cambridge, 1998.
- Siebert Horst y Klodt Henning, “Towards Global Competition: Catalysts and Constraints”, en The Future of the Global Economy, OECD, Paris, 1999.

Summers Lawrence H., “Reflections on Managing Global Integration”, The Journal of Economic Perspectives, vol 13 núm. 2, 1999.

Tyson Laura D’Andrea, “Managed Trade: Making the Best of the Second Best”, Philippe King (ed.), International Economics and International Economic Policy, A Reader, McGraw Hill, New York, 1995.

Vernon Raymond, Sovereignty at Bay, Basic Books, New York, 1971.

Williamson Jeffrey G., “Globalization Inequality, Past and Present”, The World Bank Research Observer, vol. 12 núm. 2, 1997.

World Bank, Entering the 21st Century, World Development Report 1999 | 2000, Oxford University Press, New York, 2000.