

PELLICER R. FRANCISCO*

LOS EFECTOS DE LA GLOBALIZACIÓN EN AMÉRICA LATINA

1. INTRODUCCIÓN

La década de los 90 en América Latina y el Caribe se caracterizó por la puesta en práctica de las teorías neoliberales y el éxito de su discurso. No se trata ya de destacar la relevancia que como inspiración de estas reformas habría podido tener el modelo chileno de los años 70, o si éstas realmente se iniciaron en México en 1988 o un año después en la Argentina; o si tal vez el punto de partida fue el Perú de 1990 u otros países algo más tarde. Descontando a Cuba, que es un caso aparte, en la última década del siglo pasado el pensamiento neoliberal se propagó prácticamente por toda “Nuestra América” –como llamara JOSÉ MARTÍ a la América que se extiende desde el Río Bravo hasta la Patagonia.

Los teóricos neoliberales fundamentaban su modelo económico con postulados simplistas, sugiriendo que los actuales países más desarrollados habían alcanzado el éxito mediante una abierta lucha contra el proteccionismo y el estatismo; llegando ello a constituirse en uno de los mayores mitos ideológicos de los últimos tiempos. Para su crecimiento, tanto el Reino Unido, como los Estados Unidos, el Japón o Alemania recurrieron –de una forma u otra– a medidas proteccionistas en franca contradicción con los postulados liberales, haciéndose valer asimismo de su poderío político-militar para “competir” en el libre mercado.

Por otra parte, la puesta en práctica de las medidas que el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial ofrecían a todos los países de la región cual dogma religioso e incuestionable (apertura, privatizaciones, incluso de las empresas

* BGF Külkereskedelmi Főiskolai Kar, főiskolai docens.

públicas rentables, reducción del papel del Estado, etc.), debió permitir que los “mercados emergentes” (término con connotación positiva que ha venido a sustituir a la categoría de “subdesarrollo”, con connotación negativa) accedieran a un más alto nivel de bienestar y desarrollo...

La realidad ha sido otra. Como dijera RAMÓN CASTILLO, “*parece como si el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y el BID, de pronto, como despertando de un profundo sueño, reconocieran que el modelo de desarrollo basado en el crecimiento de los indicadores macroeconómicos parece no estar dando los resultados esperados. Inesperadamente, parecen caer en cuenta de la necesidad de imprimirle a la economía un enfoque más humano, más solidario, y hablan de tomar en serio los valores políticos, culturales y familiares como claves olvidadas del desarrollo*”.¹

En el presente trabajo no me he propuesto abordar el fenómeno de la globalización en sus muy diversas formas de manifestación. Sólo me he planteado hacer una breve referencia a los orígenes y a la conceptualización de la globalización y destacar algunos enfoques frecuentemente aplicados, muy diversos y a veces contradictorios. La globalización, considerada como una tercera etapa –relativamente reciente– del complejo proceso de internacionalización de los mercados iniciado hace ya casi un siglo, sustenta una aproximación con la cual me identifico.

Asimismo, he considerado digno de mención, sin entrar en lujo de detalles, destacar que el fenómeno de la globalización va mucho más allá de lo económico. Luego de haber tratado brevemente las consecuencias de la globalización en algunas de sus vertientes más importantes (tecnoeconómica, sociopolítica y cultural), he sido algo más extenso en cuanto a los efectos de dicho fenómeno en América Latina y el Caribe. Debido a las limitaciones que impone un trabajo semejante, sin embargo, he optado por hacer hincapié en el aspecto económico y financiero de la globalización, intentando mostrar cómo han influido las nuevas tendencias en la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio mundial y cómo y por qué vías dichas tendencias globales han canalizado el decaimiento económico hacia América Latina y el Caribe.

Finalmente, a partir de informaciones obtenidas de diversos documentos elaborados por la CEPAL, he querido llamar la atención sobre el hecho de que aumentar la integración de las economías nacionales en el ámbito internacional no implica automáticamente que se establezca un vínculo positivo entre el comercio y el crecimiento económico. Se hace necesario mejorar la calidad de esa integración. “El desafío es formidable, pero la opción es clara: ¡El futuro es ahora!”²

2. CONCEPTO DE GLOBALIZACIÓN

Existen numerosísimas definiciones de lo que hoy día llamamos globalización. Sin intentar abarcar la gran diversidad de opiniones existentes al respecto, quisiera destacar algunos aspectos y opiniones, a mi entender fundamentales, que contribuyen a obtener una visión de conjunto sobre el tema.

¹ *El Nacional* 2000 (Caracas), 26 de mayo.

² Eduardo Aninat. *Reforma*, 4 de julio de 2000.

Se puede afirmar que la globalización constituye un fenómeno relativamente nuevo que surge de la convergencia en el tiempo de tres procesos estrechamente interrelacionados e interdependientes: la crisis y el derrumbe del socialismo real, el vertiginoso desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación (que ha dado lugar a la llamada era de la información), y el neoliberalismo. Sin la coincidencia de estos tres procesos la globalización no habría sido posible.

En cuanto a la ubicación en el tiempo del nacimiento de la globalización, nos encontramos asimismo con muy diversas opiniones. Con un abundante apoyo estadístico, muchos estudiosos argumentan que lo que hoy se ha dado en llamar globalización ya estaba muy desarrollado entre los años 1900 y 1914 e incluso a fines del siglo XIX; para ellos la globalización constituye un mito. En este sentido se hace necesario destacar las aportaciones de PAUL HIRST y de GRAHAME THOMPSON en *“Globalization in Question”*, así como las contribuciones de PAUL BAIROCH y RICHARD KOZUL-WRIGHT en *“Globalization Myths”*.

Por otra parte, otros muchos entendidos coinciden con FRANCISCO LÓPEZ SEGRERA (Director UNESCO-Caracas) en la opinión de que la globalización es un fenómeno cualitativamente nuevo, surgido a inicios de los años 90, que hace posible por vez primera que los empresarios transnacionales desempeñen un papel clave, no sólo en el manejo de la economía, sino también de la sociedad en su conjunto. Este proceso tiende a socavar no sólo los cimientos de las economías nacionales, sino también el de los estados nacionales entendidos en un sentido tradicional.¹

El Fondo Monetario Internacional define la globalización como “la interdependencia económica creciente en el conjunto de los países del mundo, provocada por el aumento del volumen y de la variedad de las transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de capitales, al mismo tiempo que por la difusión acelerada y generalizada de la tecnología”².

En palabras de BENJAMÍN CORIAT, quien aplica un enfoque de la globalización desde el punto de vista de su impacto sobre la producción y la competitividad, “...la idea clave de la caracterización de la globalización es que puede ser entendida como una nueva fase de la internacionalización de los mercados, que pone en dependencia recíproca a las empresas y a los países, en grados absolutamente originales e inigualados en el pasado. A partir de esto, la globalización posee un cierto número de características propias en relación con el pasado e implica restricciones muy particulares en términos de competitividad”³.

Desde este punto de vista, si entramos en detalles y definimos la globalización como una fase nueva, podemos afirmar que ésta constituye la tercera fase de la internacionalización de los mercados.

Las tres fases de la internacionalización de los mercados son:

¹ F. López Segrera y D. Filmus. América Latina 2020. FLACSO, UNESCO. Temas Grupo Editorial, Buenos Aires, 2000.

² Citado en Wolf, 1997, 14.

³ Benjamín Coriat. Seminario Intensivo de Investigación organizado por el Programa de Investigaciones Económicas sobre Tecnologías y Empleo del CONICIT y el CREEDLA del Centre d'Etudes et Documentation sur l'Amérique Latine, 22-25 de marzo de 1994.

a) Internacionalización

La primera fase, que puede definirse como de internacionalización, se extiende desde fines del siglo XIX hasta antes de la Segunda Guerra Mundial. En ella se destaca el hecho de que los Estados-Nación poseen en esta fase el status de Estados soberanos y todos los atributos de la soberanía económica, desde la emisión de la moneda y la definición de los tipos de cambio, hasta el control de los intercambios aduaneros; es decir, hay una soberanía económica e intercambio internacional de productos y es en este sentido que se habla de internacionalización a partir de Estados-Nación. Es menester destacar este aspecto porque en la globalización, no sólo la Argentina o Chile, sino también Alemania, Francia, todo el mundo pierde elementos de soberanía económica. Esta última, por tanto, constituye una etapa diferente.

b) Mundialización

La mundialización, que constituye la segunda fase de la internacionalización de los mercados, se extiende a lo largo del período comprendido entre el final de la Segunda Guerra Mundial hasta finales de los años setenta. En este período las empresas multinacionales comienzan a operar en un verdadero contexto mundial, en el sentido de que arbitran sobre una base plurinacional la localización de sus actividades complejas, ciclos enteros de productos, incluidas las dimensiones comerciales y financieras, utilizando las diferencias nacionales para optimar sus equipos de producción y maximar la productividad. En esta fase ya no podemos hablar de internacionalización porque las empresas establecen un tejido de intercambio mundial, lográndose incluso que el 40% de los intercambios mundiales sean intercambios interempresariales, intrarramales.

c) Globalización

La tercera y actual fase de la internacionalización de los mercados comienza en la década de los 80. En ella se acelera la anterior tendencia, pero con algunas nuevas particularidades. Veamos a continuación algunas de las características propias que reviste esta tercera etapa.

1. Tal vez la particularidad más importante, que incluso dio su nombre a la globalización en los inicios, es la globalización financiera y la desregulación general de los mercados financieros. Esta desregulación, sin embargo no es absoluta: hay países, como el Japón, que aún ofrecen cierta resistencia, cada vez con mayores dificultades y con menor fuerza. Pese a ello, la interconexión de prácticamente todas las plazas financieras y el surgimiento de intermediarios privados que utilizan medios telemáticos han globalizado el mercado financiero mundial. Las plazas financieras se ven sometidas a una interdependencia total, con efectos instantáneos e inmediatos.

En el ámbito de las desregulación, otro elemento característico del actual período es la desregulación de los grandes servicios internacionales masivos: así como ha sucedido en las telecomunicaciones y el transporte aéreo, ya se observa una incipiente desregulación del transporte marítimo y del turismo. Toda una serie de servicios que tradicionalmente eran monopolios nacionales, con

empresas rentables y sólidas, muestran actualmente alto grado de desestabilidad.

2. Otra particularidad importante de la globalización radica en el hecho de que, al mismo tiempo que el mundo se globaliza, también se regionaliza. La apertura de los mercados inherente a la globalización induce a las empresas a concentrarse en su oficio principal, su *savoir-faire* principal; por ejemplo, en los sectores de las telecomunicaciones y de la informática las empresas se concentran para compensar las bajas en la rentabilidad. Al mismo tiempo, también se concentran en sus mercados principales debido a que la llegada de otros, la amenaza de la competencia, les obliga a remarcar el propio territorio.

A lo anterior se debe la conformación de la llamada Tríada, con el Bloque de América del Norte, el Bloque Europeo y el Bloque Asiático. Los europeos fueron los que tomaron la iniciativa al transformar el Mercado Común en Unión Económica y Monetaria para aumentar la coherencia regional frente al Japón y los EE.UU. Esto precipitó, como es sabido, la formación del TLCAN (NAFTA), lo que a su vez indujo a los japoneses a volver a centrarse en su área asiática. Dicho de otra manera, la globalización enmarca tanto la dependencia recíproca a escala global como la regionalización.

Para los países menos desarrollados, esta regionalización ha tenido efectos negativos, ya que los países desarrollados intentan en primer lugar ocupar posiciones en las otras regiones de la Tríada y la mayor parte de la inversión internacional se concentra en los países ricos. Esto marca una diferencia esencial respecto al período anterior. Las exportaciones entre países desarrollados –específicamente los Estados Unidos, el Japón y la Unión Europea (comercio interno y externo)– representan alrededor de 60% de sus ventas externas totales. Asimismo, según la UNCTAD, los flujos de inversión extranjera directa (IED) en el interior de la tríada constituyen el 70% de los totales.¹

3. La globalización presenta además, otra importante particularidad, aunque más cualitativa: se trata del fin de la hegemonía del modelo estadounidense de organización empresarial. En el período de la mundialización la inversión de las empresas estadounidenses representaba el 60% del conjunto de la inversión internacional. Y aun en los casos cuando dichas empresas no estaban presentes, las empresas locales trataban de copiar el modelo estadounidense de la producción masiva, de las economías de escala, de las mercancías estandarizadas de bajo costo, el modelo eficaz del *jean* y de la Coca-Cola.

En la globalización llegan al mercado mundial nuevas culturas empresariales y nuevos modelos organizacionales. El modelo japonés, como modelo totalmente original de gestión de la producción, se impone en la industria automotriz y aún Alemania, con un modelo formidablemente eficaz, ha tenido que aprender a utilizar el *justo a tiempo*. Las empresas estadounidenses mantienen su competitividad en diversos segmentos de la producción masiva clásica, pero en las máquinas herramienta, por ejemplo, son los modelos alemán o suizo del

¹ CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de datos del Banco Mundial, *Perspectivas de la economía mundial y los países en desarrollo*, 2003, Washington, D.C., diciembre de 2002.

trabajador altamente cualificado los que adquieren una mayor relevancia, mientras que en la indumentaria masiva triunfa el modelo italiano.

Es decir, la globalización es el aumento de la variedad de modelos organizacionales, es el enfrentamiento de las culturas nacionales en materia de *savoir-faire* industrial; un enfrentamiento directo por medio de la desregulación, el tipo de cambio, etc.

Por último, cabe destacar que en la época de la globalización el crecimiento de los mercados no sólo tiene una dimensión cuantitativa. La globalización implica asimismo la confrontación con mercados diferenciados y variados; la demanda de un producto o servicio, los hábitos de consumo y el comportamiento de los consumidores, por ejemplo, son muy diferenciados en dependencia de las distintas regiones geográficas, de las muy diversas culturas y religiones, etc.

3. GLOBALIZACIÓN TECNOECONÓMICA, SOCIOPOLÍTICA Y CULTURAL

El fenómeno de la globalización puede ser enfocado desde muy diversos ángulos. A continuación veamos una breve reseña de las consecuencias de la globalización en tres de sus numerosas vertientes: tecnoeconómica, sociopolítica y cultural.

3.1. La globalización tecnoeconómica

Se puede afirmar que la incorporación de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) y de otras técnicas a los procesos productivos ha acelerado la desmaterialización y la desnacionalización de muchos productos y de muchas empresas. Estas tendencias han creado oportunidades para fundar empresas a personas con ideas, conocimientos organizativos y relaciones; y han facilitado la división internacional del trabajo y la expansión del comercio internacional. Sin embargo, se hace patente que aunque la incorporación de las TIC a las empresas y a otras instituciones y actividades está produciéndose de manera muy rápida y puede aportar prosperidad a muchas personas, este proceso es muy desigual según se trate de un país industrializado o pobre.

En el mundo del trabajo, los resultados palpables de la globalización han sido la cronificación del paro, el aumento de la precariedad laboral y social en los países industrializados y el incremento de la desigualdad de ingresos.

Los efectos de la globalización en el capital se concretan en el desplazamiento del poder económico hacia los “nuevos ricos”; la desvinculación de los mercados financieros respecto a la economía real, la tendencia a la concentración empresarial, la acentuación de la competencia y la progresiva anonimización del capital.

Inmersos en el proceso de la globalización, los agentes económicos han tenido poco en cuenta las consecuencias ecológicas de la producción y el consumo. Así pues, se está produciendo un grave deterioro del medio ambiente en tierra, mar y aire.

La globalización económica, tal como se ha configurado políticamente desde muchos gobiernos, ha comportado una pérdida de margen de maniobra de los Estados a la hora de establecer políticas económicas que favorezcan a todos los ciudadanos. El FMI y el Banco Mundial, al intentar poner orden en determinadas economías poco desarrolladas, han acentuado su pobreza y su dependencia del exterior.

3.2. Globalización sociopolítica

La política internacional ha pasado de estar encuadrada por la confrontación desde bloques “políticos” a ser escenario del enfrentamiento de tres centros económicos con ciertas diferencias políticas y culturales: los Estados Unidos, la Unión Europea y Japón-SE asiático. Hay una serie de círculos concéntricos de países que pretenden conseguir más prosperidad relacionándose con estos centros. Asimismo, quedan áreas al margen de la prosperidad que con frecuencia se constituyen en foco de graves conflictos.

El Estado-Nación está evolucionando hacia formas más flexibles de organización –Estado-red– que establecen alianzas variables entre diversos niveles de poder (regional, estatal, subestatal). Pero esta flexibilidad a su vez pone en peligro las conquistas del Estado de Bienestar.

Las democracias liberales occidentales se han impuesto sin diálogo ni voluntad de adaptación. Este fundamentalismo occidental ha desencadenado fundamentalismos antioccidentales en los países donde se ha impuesto.

Los sindicatos y los partidos políticos están en crisis. Han surgido, en cambio, nuevos movimientos sociales, a menudo con una fuerte preocupación por los problemas mundiales, pero no siempre con intereses universales.

La globalización, tal y como se ha configurado hasta ahora, ha creado una división entre los que la comprenden y la aprovechan y los que la sufren. Estos últimos son atraídos por los agujeros negros del capitalismo informacional, en cuyo seno es imposible estadísticamente escapar al dolor o a la degradación progresiva de la condición humana.

3.3. Globalización cultural

La irrupción de los *inputs* (experiencias que vive la persona, procedentes del grupo humano en el que se inserta) virtuales a través de Internet y otros medios de comunicación en un momento de crisis de los grandes ideales, ha provocado al mismo tiempo un aumento de las ofertas de tiempo libre, por una parte, y el fortalecimiento del relativismo (“hoy día no existen verdades absolutas”) y la pasividad (“no hay nada nuevo por lo que valga la pena luchar”), por la otra. Las relaciones humanas virtuales ganan cada vez más terreno. La facilidad de acceso a los productos televisivos o de Internet genera una competencia con otras formas de disfrutar el tiempo libre (*inputs* reales).

La cultura del consumismo global ha provocado cambios de valores e incluso comportamientos adictivos.

4. CONSECUENCIAS DE LA GLOBALIZACIÓN EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

A continuación intento analizar el impacto que la globalización ha ejercido y ejerce en los países que conforman la región latinoamericana y del Caribe sin proponerme, claro está, agotar el tema. Debido a la complejidad del mismo, he optado por hacer hincapié en el aspecto económico y financiero de la globalización y mostrar cómo han influido las nuevas tendencias en la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio mundial.

La estructura de poder que rige el mundo actual en globalización está concentrada en el Grupo de los 7, en el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas y en el Foro de Davos, Suiza. A falta de una alternativa a las prácticas políticas y económicas de estos círculos elitistas, que representan el poder de unas pocas naciones y empresarios transnacionales, en menos de medio siglo podría emerger un nuevo sistema-mundo que excluiría de su ámbito a decenas de millones de seres humanos en un planeta cada vez más dañado desde el punto de vista ecológico.¹

La globalización ha hecho posible en lo económico el carácter crecientemente especulativo –y no ya productivo– del capitalismo, a través de un vertiginoso flujo de capitales en forma virtual, que busca las mejores oportunidades y la mayor rentabilidad y se retira velozmente ante determinados signos de inseguridad (efecto Tequila).

La globalización tiende a crear espacios económicos transnacionales de empresas que llevan a cabo procesos de producción, distribución, etc. en distintas partes del planeta y que pagan impuestos, si los pagan, donde más les conviene. Crea espacios sociales transnacionales, como los propios de las comunidades mexicanas y puertorriqueñas en los Estados Unidos, vinculados con sus países de origen. Tiende a limitar la soberanía nacional no sólo en el ámbito económico, sino también en el político, como en el caso de PINOCHET o en el del terrorismo y la droga, que tuvo en NORIEGA, y en la invasión a Panamá (1989) un antecedente emblemático de lo ocurrido más tarde con el ataque de la OTAN a Serbia.

Uno de los forjadores del capitalismo especulativo –GEORGE SOROS, de origen húngaro–, en un libro sobre la crisis del capitalismo mundial, denuncia la relación desigual entre centro y periferia, afirmando que “*si la economía y las finanzas son abandonadas a las fuerzas del mercado, conducirán el mundo al caos y a la caída del sistema capitalista mundial*”.²

Un nuevo mundo está tomando forma –señala MANUEL CASTELLS– originado en la “*coincidencia de tres procesos independientes: la revolución de la tecnología de la información; la crisis económica tanto del capitalismo como del estatismo y sus reestructuraciones subsiguientes; y el florecimiento de movimientos sociales y culturales como el antiautoritarismo, la defensa de los derechos humanos, el feminismo y el ecologismo. La interacción de estos procesos y las reacciones que desencadenaron crearon una nueva estructura social dominante, la sociedad red; una nueva economía, la economía informacional/global; y una nueva cultura, la cultura de la virtualidad real*”.³

En conclusión, podemos afirmar que en América Latina y el Caribe se pasó del proyecto cepalino de sustitución de importaciones y fortalecimiento del Estado, a las dictaduras militares, y luego al modelo neoliberal, para llegar después en los años 90 a lo que se ha denominado Nuevo Modelo Económico. El drama radica en que mientras en la década de los 50, en la era de la CEPAL, existía un sujeto político y social en la región en forma de líderes populistas e incipiente empresariado industrial, que aspiraban a un desarrollo nacional autónomo, a partir de los años 90 esta voluntad política y económica no se hace sentir mucho en los sectores

¹ F. López Segrera y D. Filmus. América Latina 2020. FLACSO, UNESCO. Temas Grupo Editorial, Buenos Aires, 2000.

² G. Soros. La crise du capitalisme mondial, Plon, France, 1998, p. 23.

³ M. Castell op cit, vol 3, pp. 369-370

empresariales y políticos de ciertos países de la región. La tendencia hacia la transnacionalización y su carácter desnacionalizador; la falta de capacidad de seguir las marchas del desarrollo y la crisis de paradigmas y alternativas son desafíos que enfrenta la región en el tránsito de una sociedad de producción a otra del conocimiento.

La clave para solucionar estos retos radica en la existencia o no de voluntad política para llevar a cabo los inaplazables cambios. Por mucho tiempo la democracia ha sido viable en el marco del denominado capitalismo dependiente con exclusión social. Muchos se formulan la pregunta: ¿hasta cuándo? *“La experiencia histórica y la contemporánea son concluyentes: sólo tienen éxito los países capaces de poner en ejecución una concepción propia y endógena del desarrollo y, sobre esta base, integrarse al sistema mundial”*.¹

El nuevo sistema internacional de cuya conformación somos actualmente testigos podría llegar a ser unipolar, esto es, sujeto a una hegemonía indiscutible de los EE.UU., tal como lo afirmara SUSAN STRANGE (1989). En este caso –como aseverara DEMETRIO BOERSNER– alguna variante de nuevo tipo de la Doctrina Monroe tendería a predominar en América Latina y el Caribe sobre las iniciativas de corte bolivariano. Sin embargo, según se perfila en la situación actual, se hace cada vez más patente la articulación de diversos bloques con distintos intereses: Norteamérica, la Unión Europea y el Japón junto con países del sudeste asiático. Muchos piensan que esta tríada podría dar lugar a una sociedad internacional binaria debido a una posible alianza entre los EE.UU. y el Japón frente a la Unión Europea (WALLERSTEIN)², y otros estiman que los EE.UU. podrían aliarse a Europa frente al bloque del Asia (KISSINGER)³. En estos realineamientos, por supuesto, ejercerá gran influencia la capacidad de cada uno de los tres grandes polos de la mencionada tríada para atraer a su esfera de influencia a nuevas potencias –China, Rusia, ...– o para articularse con posibles bloques o subbloques emergentes en América Latina, el mundo islámico y el África Subsahariana⁴.

La unidad de América Latina –el ideal bolivariano– no sólo está amenazada por el Norte. Puede ocurrir asimismo que la región quedase *“desgarrada entre influencias geoeconómicas y geopolíticas externas. El área del MERCOSUR podría, por ejemplo, gravitar cada vez más hacia la órbita europea, hasta convertirse en satélite de la UE, mientras el Caribe, Centroamérica y el Norte de América del Sur serían atraídos por Norteamérica y transformados en mero apéndice de ésta”*⁵.

La modernización y el avance en el desarrollo que ha constituido para el Estado de Bienestar en Europa la llamada “tercera vía”, a mi entender, no parece ser aplicable en nuestra región. En realidad, la tercera vía no constituye una alternativa para los latinoamericanos y caribeños, que tampoco hemos tenido Estado de Bienestar. *“El concepto tercera vía no es aplicable a la realidad latinoamericana. Aquí no tenemos que elegir entre dos rumbos distintos, más o menos eficaces del*

¹ P. Kennedy. *Hacia el siglo XXI*, Plaza y Janes, Barcelona, 1993, p. 524.

² I. Wallerstein. *Después del liberalismo*, Siglo XXI, UNAM, México, 1998, pp.22-26.

³ H. Kissinger. *La Diplomacia*, pp. 818, 824. Fondo de Cultura Económica, México, 1994.

⁴ D. Boersner. „Latinoamérica y la democracia internacional: mandato bolivariano”, pp. 59-62, en H. González y H. Schmidt, op. cit.

⁵ D. Boersner, op. cit, p. 22.

desarrollo, el reparto del ingreso y la inserción internacional, como se plantea ahora la socialdemocracia europea. Aquí es preciso dejar atrás un legado histórico de atraso y subordinación, agravado en tiempos recientes por la estrategia neoliberal, e iniciar un sendero distinto. Un camino nuevo que genere desarrollo y bienestar e inserte a América Latina en la globalización como una comunidad de naciones capaz de decidir su propio destino en el orden mundial".¹

Por otra parte, como consecuencia de las políticas de ajuste y de los programas de estabilización impuestos por el Fondo Monetario Internacional, en los últimos años en América Latina y el Caribe crece la pobreza y se concentra cada vez más la riqueza. Al mismo tiempo, se debilitan las organizaciones sociales que podrían ser las portadoras de opciones alternativas de desarrollo. Las políticas gubernamentales, entre las que sobresale el recurrente intento de desmantelar a cualquier precio los deberes económicos y sociales del Estado, restringen los estrechos objetivos de los planes sociales de emergencia, pobres en términos cuantitativos y muy limitados en lo conceptual. Desde los círculos del poder se niega la existencia de propuestas alternativas cuando en casi todos los países de la región, una y otra vez, desde diversos ángulos, se hacen sugerencias concretas de soluciones a los problemas existentes, muchas veces agravados por las mismas políticas aperturistas y liberalizadoras.

Veamos a continuación, algunos aspectos que ponen de manifiesto cómo actualmente las tendencias globales inciden en la transmisión del decaimiento económico hacia América Latina y el Caribe.

Una de las principales características de las economías industrializadas en su conjunto ha sido el progresivo aumento de su participación en el comercio y en la inversión extranjera mundial. En 2001, el aporte combinado de los Estados Unidos, la Unión Europea y el Japón a los flujos mundiales de importación alcanzó el 60%, y su importancia como fuente de inversión extranjera directa ascendió al 83%. Entre 1990 y 2001, la participación de los Estados Unidos en el total importado mundial aumentó de 15% a 18%, y de 11% a 18% como generador de IED. Esta mayor integración de las economías industrializadas en los flujos de comercio e inversión hace que el crecimiento de la economía internacional sea más sensible a la evolución de esas economías, especialmente la estadounidense, y a la fortaleza de su sistema financiero. Cabe señalar que la importancia relativa de los Estados Unidos en las exportaciones de los países en desarrollo aumentó del 21% en 1990 al 29% en 2001.²

La mayor vinculación entre el crecimiento del producto y el del comercio en el ámbito mundial entre los países desarrollados y en desarrollo ha sido alentada por:

- la expansión continua de la inversión física y de los flujos financieros;
- la mayor participación de las empresas transnacionales en la producción y el comercio y la creación de redes de producción mundiales que incrementan la subcontratación;
- el creciente aumento del comercio intrafirma

¹ A. Ferrer, op. cit, p. 22.

² Las cifras citadas proceden del Fondo Monetario Internacional (FMI), Direction of Trade Statistics Quarterly, Washington, D.C., 2002.

- la más intensa explotación de tecnologías de información y comunicación, las que a su vez potencian una mayor interconexión entre las empresas de distintos países.

Una visión amplia del panorama económico mundial ayuda a comprender mejor los factores que, por el lado de la demanda, estarían causando el mayor deterioro del comercio externo de América Latina y el Caribe. Entre las causas que contribuirían a generar un panorama más sombrío para dicho comercio se encuentran las siguientes: 1) la retracción de la demanda internacional; 2) la debilidad de los espacios intrarregionales; 3) la disminución de los flujos de financiamiento externo; 4) el encarecimiento del financiamiento interno; y 5) los desequilibrios cambiarios.

4.1. Retracción de la demanda internacional (comercio extraregional)

Aproximadamente el 76% de las exportaciones latinoamericanas y caribeñas de bienes se dirige hacia el exterior de la región, principalmente a los Estados Unidos (58%), la Unión Europea (12%), el Japón (2%) y Asia Pacífico (4%). Por lo tanto, la caída del consumo privado y de la inversión en las principales economías industrializadas incide negativamente en el dinamismo comercial de las exportaciones de la región. Como contrapartida, para responder al menor dinamismo de su sector exportador, la región se ha visto obligada a realizar ajustes en la demanda de bienes importados, a fin de minimizar los desequilibrios externos en su balanza de pagos. Estos ajustes no deseados han tenido por consecuencia una retracción de las actividades productivas debido al estancamiento de las importaciones de bienes de capital e insumos intermedios (véase el *gráfico I*).

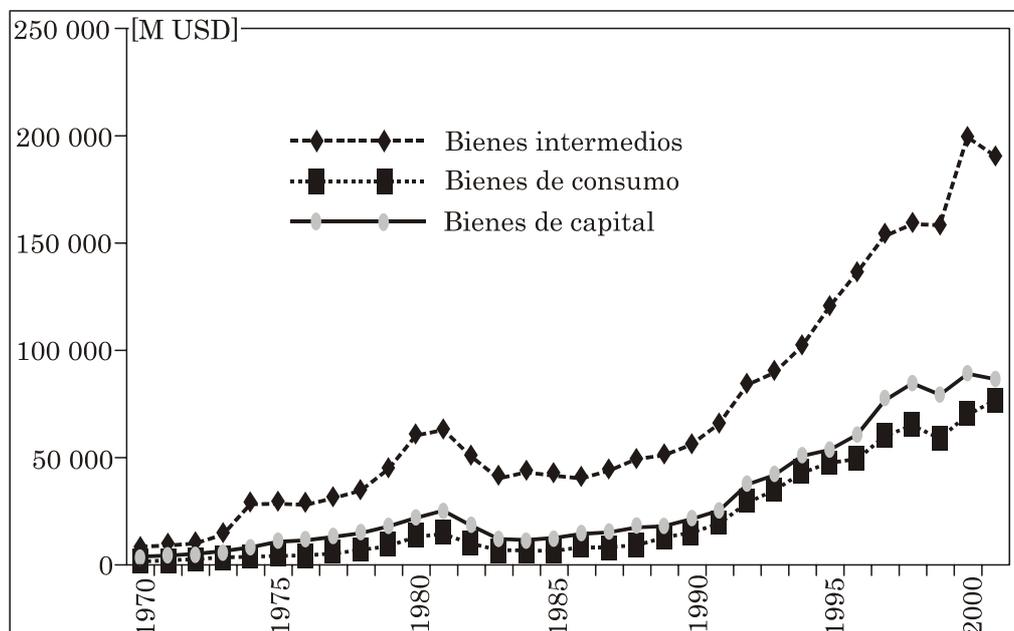


Gráfico I
América Latina: importaciones de bienes según grandes
categorías económicas, 1970–2002 (En millones de dólares corrientes)¹

Para cada país, los efectos del pronunciado descenso de la demanda externa dependerán directamente del nivel del comercio que mantenga con las economías industrializadas. Así, para México, los países del Mercado Común Centroamericano y algunos del Caribe –Trinidad y Tobago, Haití, Saint Kitts y Nevis y República Dominicana–, el intercambio con los Estados Unidos es primordial. Otros países que tienen fuertes nexos con esa economía son Venezuela, Colombia y Ecuador (véase el gráfico II).

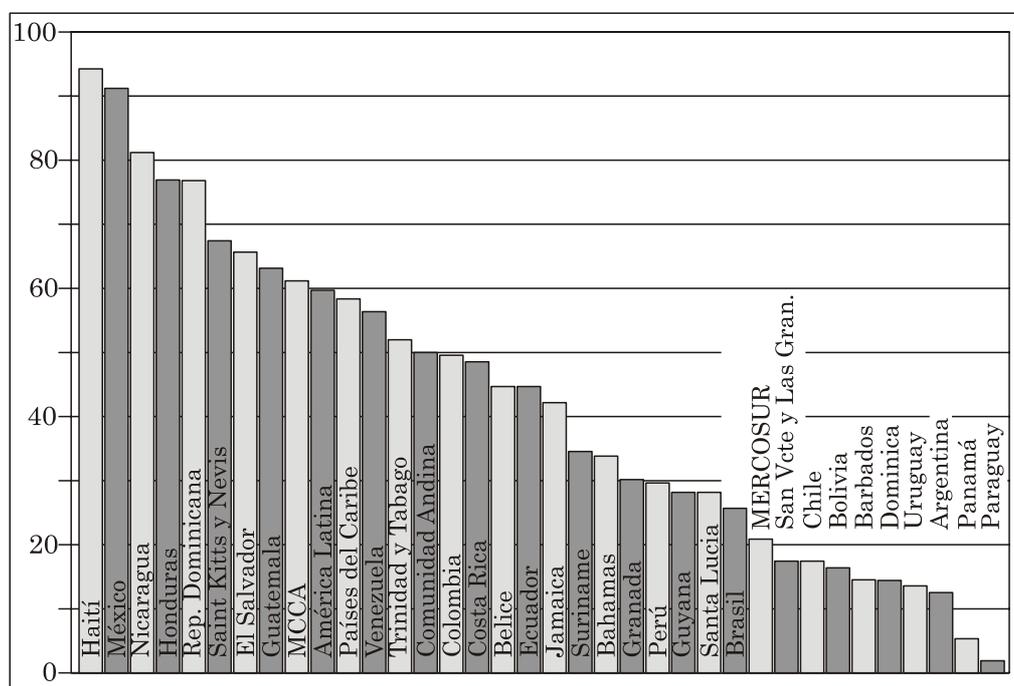


Gráfico II
América Latina y el Caribe: exportaciones destinadas a los EE.UU., 2000
(Porcentajes sobre el total de las exportaciones de cada país)²

Por su parte, la UE es relevante en el comercio de un grupo importante de países del Caribe –Santa Lucía (59%), Bahamas (54%), San Vicente y las Granadinas

¹ Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información preliminar proporcionada por fuentes oficiales de los países a la División de Estadística y Proyecciones Económicas de la CEPAL.

² Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información del Fondo Monetario Internacional (FMI), Direction of Trade Statistics Quarterly, Washington, D.C., 2002.

(44%), Suriname (36%) y Guyana (34%), entre otros–, los miembros del Mercosur (23%) y Chile (23%) (véase el *gráfico III*).

Los países de Asia –incluido el Japón– son socios comerciales importantes para un grupo reducido en el que figuran, en especial, Chile, Perú, Ecuador, Argentina, Brasil y Uruguay.

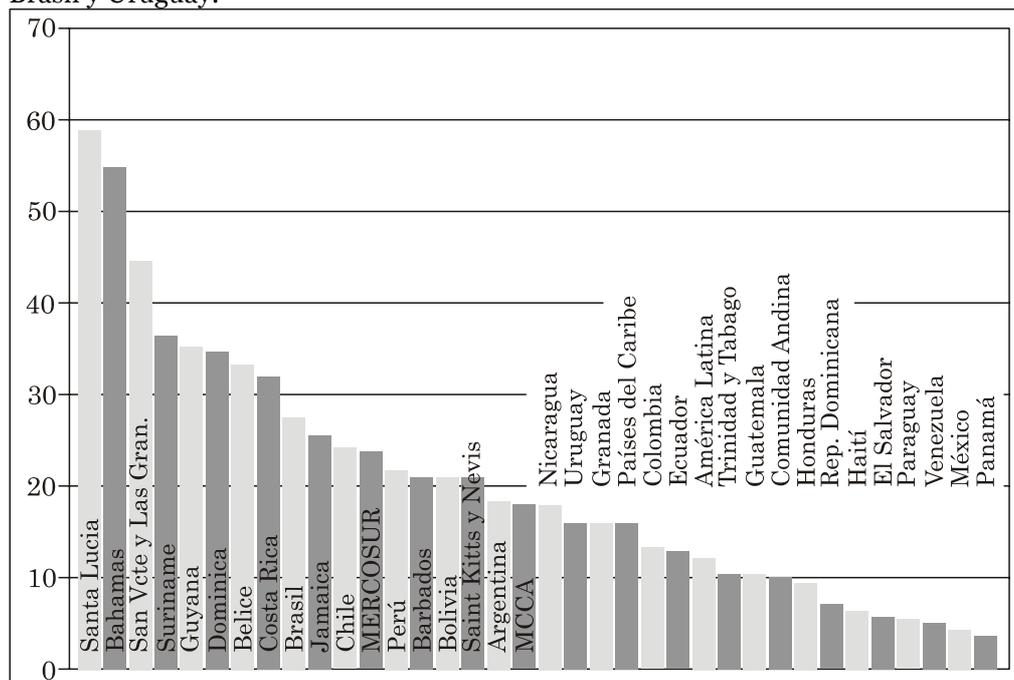


Gráfico III

América Latina y el Caribe: exportaciones destinadas a la Unión Europea, 2000 (Porcentajes sobre el total de las exportaciones de cada país)¹

Para el resto de los países de la región, el mercado asiático representa apenas un 6% del total de sus exportaciones (véase el *gráfico IV*).

Asimismo, existe una asociación estrecha entre la composición por productos de las exportaciones latinoamericanas y caribeñas y sus destinos. Mientras las destinadas al mercado estadounidense están compuestas predominantemente por manufacturas (60%), las que se dirigen a los países de la Unión Europea, el Japón y Asia en desarrollo presentan más bien una mayor proporción de productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales (aproximadamente un 70% del total exportado). Finalmente, las exportaciones hacia el interior de América Latina se concentran mayoritariamente en productos manufacturados (véase el *gráfico V*).

¹ Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información del Fondo Monetario Internacional (FMI), Direction of Trade Statistics Quarterly, Washington, D.C., 2002.

Para los países de América Latina, el principal efecto de la prolongación de la recesión en los Estados Unidos, la Unión Europea y el Japón sería la disminución de las exportaciones de manufacturas y de ciertos minerales y metales, especialmente el mineral de hierro, los concentrados de cobre, plata, estaño y algunos productos alimenticios. Con excepciones circunscritas, no parece haber, como en la crisis de 1998–1999, una caída generalizada de los precios de los productos básicos. En el caso de los países de Asia en desarrollo, el efecto más preponderante provendría de la mayor relevancia adquirida por su comercio intrarregional, lo cual dejaría en desventaja las exportaciones latinoamericanas hacia esos países. En este sentido, la realización de esfuerzos para consolidar nuevos acuerdos de integración interregionales entre los países de América Latina y Asia podría contribuir a atenuar el impacto de la desaceleración de las economías de los países industrializados.

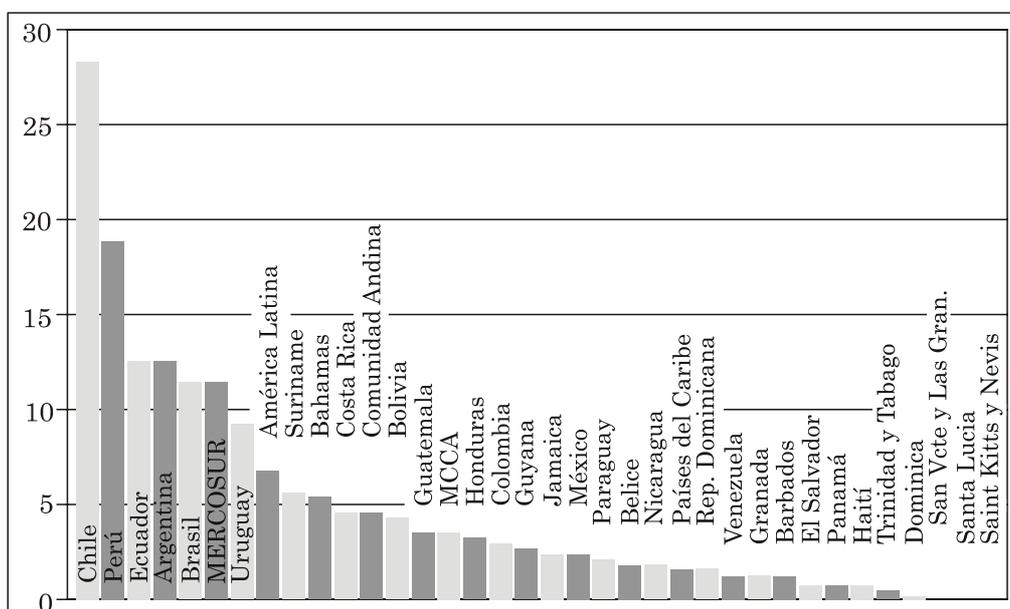


Gráfico IV

América Latina y el Caribe: exportaciones destinadas a Asia (Incluye al Japón), 2000 (Porcentajes sobre el total de las exportaciones de cada país)¹

4.2. Debilidad de los espacios intrarregionales

En los últimos años, una proporción cada vez mayor del comercio latinoamericano se realiza en el interior de la región. A mediados de los años ochenta, ese comercio no sobrepasaba el 9% del total, pero en la década de 1990 aumentó hasta

¹ Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información del Fondo Monetario Internacional (FMI), Direction of Trade Statistics Quarterly, Washington, D.C., 2002.

llegar a representar poco más del 16%, siendo muy importante para los países del Mercosur (32.6%), el Mercado Común Centroamericano (27%), la Comunidad Andina (19.5%) y Chile (21.5%). Únicamente en el caso de México, las exportaciones hacia la región son de un monto reducido, apenas 3,5% en promedio durante el periodo 1996–2001 (véase el *cuadro I*).

Cuando se excluye a México del total de las exportaciones, la proporción del comercio intrarregional se incrementa al 26%. En comparación con la primera mitad de los años noventa, la participación del comercio intrarregional aumentó considerablemente en todos los esquemas de integración.

En vista de los malos resultados macroeconómicos que se han registrado en la región en 2002, con un crecimiento estimado de $-0,5\%$, y una disminución del espacio de maniobra para la aplicación de políticas anticíclicas, la demanda interna de productos importados se ha resentido, provocando una generalizada baja del flujo del comercio intrarregional, en el cual se destacan las exportaciones de manufacturas. Una parte importante de dicho comercio es intraindustrial, básicamente de manufacturas con uso intensivo de recursos naturales y tecnologías medias y bajas (véase el *gráfico V*).

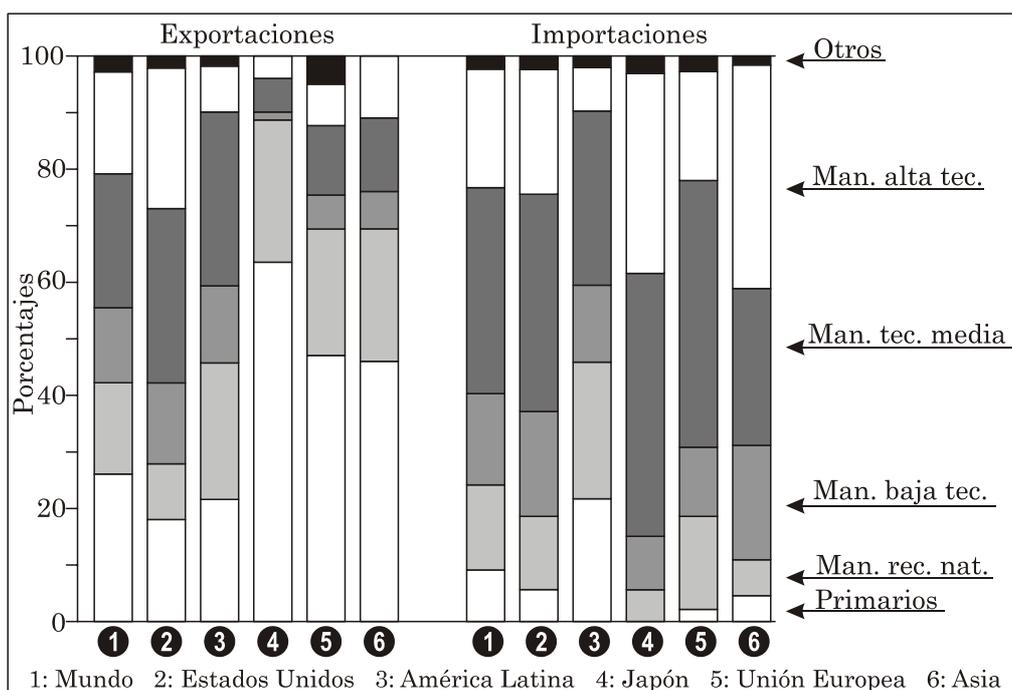


Gráfico V
América Latina y el Caribe: composición del comercio de bienes según intensidad tecnológica, 2001 (En porcentajes del total)¹

¹ Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, a partir de información de la base de datos estadísticos del comercio externo de Naciones Unidas (COMTRADE).

Cuadro I
América Latina: exportaciones por subregiones y países, promedios anuales: 1990–1995 y 1996–2001
(En millones de dólares y porcentajes)¹

Origen/destino	América Latina		Estados Unidos		Unión Europea		Japón		Asia*		Mundo	
	'90-'95	'96-'01	'90-'95	'96-'01	'90-'95	'96-'01	'90-'95	'96-'01	'90-'95	'96-'01	'90-'95	'96-'01
América Latina	16.4	16.3	43.9	54.9	19.1	12.8	4.6	2.6	5.2	4.1	151 465	285 586
Mercosur	26.0	32.6	17.4	17.2	28.5	24.0	5.4	3.7	8.7	7.6	54 933	81 114
Argentina	37.7	47.3	10.5	9.9	27.4	17.8	3.0	2.0	6.7	7.8	14 413	25 504
Brasil	20.1	23.8	20.6	21.5	29.2	27.3	6.7	4.8	9.5	7.6	37 962	52 228
Paraguay	51.5	62.3	5.5	5.2	29.5	23.1	0.2	0.5	4.1	3.1	802	967
Uruguay	47.0	55.8	8.5	6.8	23.2	17.8	1.1	1.0	9.3	8.1	1 755	2 415
Chile	17.6	21.5	15.5	16.6	29.4	25.4	17.4	14.5	13.3	14.6	10 662	16 584
Comunidad Andina	16.8	19.5	43.8	46.9	18.1	13.5	3.3	2.0	3.4	2.9	32 300	47 234
Bolivia	40.4	45.6	25.3	22.9	29.1	19.7	0.3	0.3	0.7	0.7	950	1 315
Colombia	19.6	25.1	38.9	43.7	26.7	18.6	3.5	2.3	1.4	1.1	7 802	11 675
Ecuador	16.4	22.5	46.1	38.3	16.9	17.3	2.1	2.8	9.7	7.5	3 305	4 705
Perú	17.4	16.8	19.4	26.2	30.5	24.3	9.4	5.4	13.9	12.7	3 822	6 315
Venezuela	14.1	15.3	52.5	57.2	10.7	6.8	2.1	0.8	0.8	0.4	16 420	23 224
México	4.3	3.5	80.6	87.1	6.5	3.5	2.1	0.7	1.1	1.1	48 590	130 695
MCCA	24.2	27.0	39.7	41.6	23.5	18.6	2.1	1.6	1.2	2.8	4 980	9 957
Costa Rica	16.0	16.9	44.5	47.6	28.8	22.0	0.9	1.2	1.4	4.6	1 963	4 718
El Salvador	40.7	53.2	26.6	20.7	22.8	17.9	1.4	0.8	0.2	0.2	641	1 226
Guatemala	36.1	38.6	35.3	33.7	13.1	11.2	2.4	2.2	1.7	2.0	1 406	2 421
Honduras	6.9	14.1	52.1	59.0	29.3	18.0	4.4	3.1	0.9	0.9	641	1 001
Nicaragua	23.8	26.8	31.4	39.4	27.2	24.5	4.3	0.6	1.2	0.3	328	592

*Agrupa los siguientes países o territorios: Australia, China, la provincia china de Taiwán, Filipinas, Hong Kong (China), Indonesia, Malasia, Nueva Zelandia, la República de Corea, Singapur y Tailandia.

¹ Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, a partir de información de la base de datos estadísticos del comercio externo de Naciones Unidas (COMTRADE).

4.3. Disminución de los flujos de financiamiento internos (IED y otros)

En 2001, el reducido crecimiento de la economía internacional no incidió solamente en el comercio de bienes y servicios, sino también en las fuentes de financiamiento externo. Entre 2000 y 2001, los flujos mundiales de inversión extranjera directa disminuyeron de 1500 millones de dólares (la cifra más alta de toda la década pasada) a 785 millones, esto es, una reducción del 51%.¹ Según las últimas estimaciones para 2002, la inversión extranjera directa hacia América Latina y el Caribe habrá descendido de 84 000 millones de dólares a cerca de 56 700 millones, una pérdida de aproximadamente 33%, después de haber bajado 11% en 2001 (CEPAL, 2003).² La principal causa de esta retracción, además de la crisis internacional, radica en el menor número de operaciones de fusión y adquisición así como en la merma de los programas de privatización.

Uno de los principales pilares del financiamiento de muchas empresas latino-americanas, europeas y asiáticas durante los años noventa fueron las emisiones de títulos de depósito en el mercado estadounidense o American Depository Receipts (ADR)³. En 2000, dichas operaciones totalizaron la suma de 30 000 millones de dólares, para luego descender a tan solo 8400 millones en 2001, esto es, un 70% menos. Entre enero y mediados de noviembre de 2002, las emisiones de ADR apenas alcanzaron los 4400 millones de dólares y sus cotizaciones registraron variaciones negativas.⁴

Estos hechos han generado gran incertidumbre no sólo entre las empresas transnacionales que dependen del volumen de IED y de las colocaciones accionarias en los Estados Unidos y Europa, sino también en el grupo de empresas locales relacionadas con aquéllas. Por otra parte, en los últimos años, la participación de las empresas extranjeras en las exportaciones totales de algunos países ha aumentado hasta llegar a representar alrededor del 31% del comercio externo regional. Dado que el propósito de algunas de estas exportaciones es abastecer de productos los mercados subregionales, al profundizarse el descenso de las ventas regionales se afectaría el desempeño exportador general de estas empresas.

4.4. Encarecimiento del financiamiento externo (créditos bancarios e inversión de cartera)

Otro canal de transmisión de la crisis internacional hacia América Latina es el costo del financiamiento externo, que se ha encarecido. En 2002, el valor de los

¹ UNCTAD, 2002b, anexo B.1, p. 303.

² Los flujos de IED que sufrieron las mayores reducciones fueron los dirigidos a Brasil y Argentina.

³ Los títulos de depósito en el mercado estadounidense (American Depository Receipts) son certificados de depósito en poder de bancos estadounidenses que representan acciones de una compañía. Este tipo de documentos permite a inversionistas estadounidenses adquirir parte de la propiedad accionaria de una empresa sin incurrir en riesgos cambiarios, al mismo tiempo que permite a las sociedades emisoras cotizar en la bolsa de ese país.

⁴ *The Wall Street Journal of Americas*, 2002b.

márgenes de intermediación (*spread*) de los bonos latinoamericanos se elevó peligrosamente, sobre todo en Argentina y Brasil, y en menor medida en otros países, como Colombia y México, volviendo cada vez más precaria la posibilidad de que las empresas locales mantengan fuentes de endeudamiento externo.

Este mayor deterioro del ambiente financiero repercute directamente en los valores del riesgo país, ya que hace que éste aumente con mayor rapidez, empeorando aún más las expectativas negativas de los inversionistas tanto extranjeros como nacionales. Tal fue la situación en que se vio comprometida Argentina y que afectó directamente al panorama inmediato y futuro de sus países vecinos más cercanos (Brasil, Uruguay y Paraguay) y, aunque en mucho menor medida, de Chile.

El aumento del costo del endeudamiento, junto con la elevación de los niveles de riesgo y la pérdida de confianza, hacen que, a su vez, disminuyan los plazos del crédito. Esto, desde el punto de vista del comercio, tiene un efecto doble, ya que no sólo se comprimen las exportaciones, sino que también se reduce la demanda de importaciones del exterior, al volverse menos viable la realización de pagos con cartas de crédito a la vista, único medio que haría posible la reactivación del comercio. En un entorno adverso los bancos, tanto locales como extranjeros, son más bien reacios a garantizar tal tipo de operaciones, y menos aún están dispuestos a extender nuevas líneas de crédito para la importación.

4.5. Las devaluaciones monetarias

El empeoramiento de las condiciones financieras internacionales y la imposibilidad de algunos países para ajustarse a los equilibrios externos, ocasionó fuertes presiones en el mercado cambiario regional. En varios países, principalmente Argentina y Venezuela, las autoridades económicas se vieron obligadas a devaluar sus monedas con respecto al dólar al aplicar un nuevo régimen de flotación monetaria. En general, la depreciación de los tipos de cambio bilaterales en relación con el dólar estadounidense actúa como una fuente de estímulo para el comercio nacional. Sin embargo, en la práctica eso no se ha reflejado en los tipos de cambio efectivos de los países de la región, ya que las devaluaciones internas ocasionaron cambios no deseados en las trayectorias de sus monedas, viéndose afectados algunos países, en particular Venezuela, Brasil, Chile y Paraguay (véase el *gráfico VI*).

La estrecha relación entre el dólar y las monedas más influyentes en el comercio (el euro y el yen), repercute en la competitividad de los países de la región al incidir negativamente en los tipos de cambio de sus respectivas monedas. Por ejemplo, la depreciación del dólar respecto al yen impulsa las exportaciones regionales de aquellos países más conectados con los asiáticos (Brasil, Chile, Perú y Argentina).

*

En los documentos de la CEPAL se ha demostrado que no basta aumentar la integración de las economías nacionales en el ámbito internacional para que se establezca un vínculo positivo entre el comercio y el crecimiento económico, sino que es necesario mejorar la calidad de esa integración.¹ Una economía altamente dependiente de los ingresos generados por la exportación de unos pocos productos

¹ CEPAL, 2001b, 2002d.

o hacia algunos mercados es más vulnerable que otra cuyas exportaciones sean más diversificadas. De la misma manera, productos con un consumo poco dinámico tampoco pueden generar un crecimiento económico sostenible. Otros criterios para medir la calidad de la inserción internacional de una economía son el contenido tecnológico (a lo cual se hacía alusión anteriormente) o el valor agregado neto de las exportaciones, así como los vínculos productivos que las actividades exportadoras originan en el interior de la economía, sea en el sector manufacturero o en los sectores primario y de servicios.

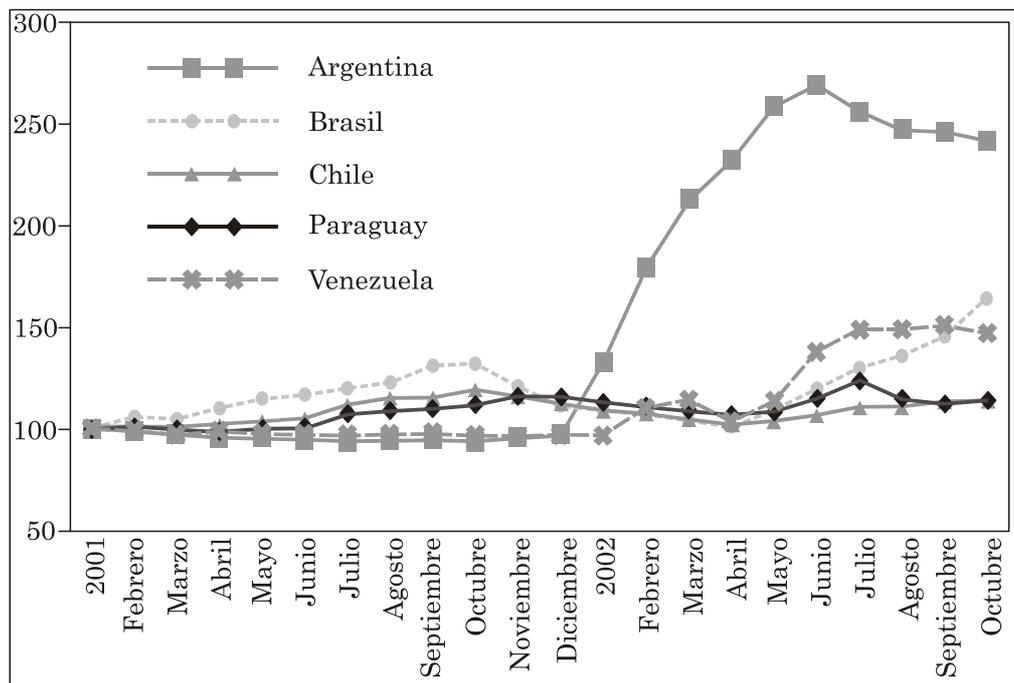


Gráfico VI

América Latina (países seleccionados): tipo de cambio efectivo real, 2001-2002
(Números índices-enero 2001=100)¹

Los cambios que se vienen observando en la composición del comercio mundial desde hace varias décadas se han acelerado en los últimos 15 años. Por una parte, se ha reducido significativamente la participación de los productos agropecuarios, las materias primas no alimenticias y, sobre todo, de los combustibles, en los flujos mundiales de comercio, debido al escaso dinamismo del consumo de la mayor parte de estos productos, y las fuertes oscilaciones de sus precios. Por otra parte, la categoría de maquinaria y equipo –especialmente los productos electrónicos y los rela-

¹ Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información del Fondo Monetario Internacional (FMI) (2002), Estadísticas financieras internacionales, Washington, D.C., noviembre de 2002.

cionados con las tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC)– ha registrado un incremento muy marcado de su participación. En este contexto, las economías de América Latina y el Caribe muestran algunas variantes en cuanto a su especialización exportadora, en general determinadas por sus ventajas comparativas estáticas, basadas en mano de obra no cualificada y recursos naturales abundantes.

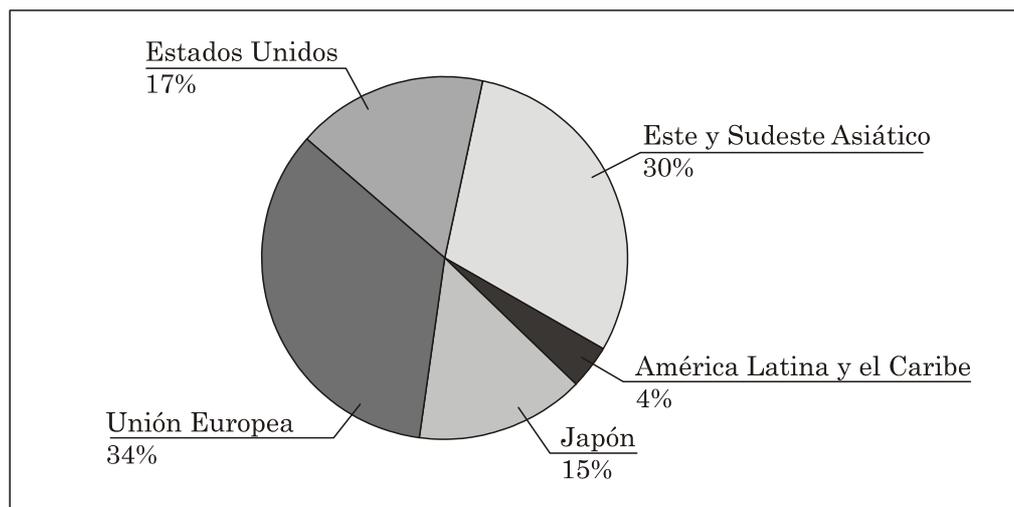


Gráfico VII

Principales exportadores de tecnologías de la información y las comunicaciones, 1996–2001 (En porcentajes del total)¹

En particular, el aumento de la participación de los países de la región en productos con mayor contenido tecnológico debe ser evaluado con cautela. A diferencia de algunos países de Asia del este, el éxito de México y de algunos países de América Central y el Caribe en la exportación de estos productos está basado principalmente en actividades de maquila, que son muy dependientes de insumos importados y que no han logrado arrastrar el conjunto de las actividades económicas nacionales. En efecto, en la cadena de producción de bienes con alto contenido tecnológico, los países de la región participan más bien en las etapas que demandan mano de obra no cualificada. Además, los valores de exportación de la mayoría de los productos dinámicos en la industria electrónica han estado sujetos a una alta volatilidad en cuanto a precios y volúmenes, tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados, que ha ido en aumento en los últimos años². Aunque la industria maquiladora genere empleos y divisas, y a largo plazo pueda promover el aprendizaje y el progreso técnico, es necesario invertir en recursos físicos y humanos para viabilizar estos resultados.

¹ Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información de la Base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE).

² UNCTAD, 2002a, pp. 57-58; Mayer, Butkevicius y Kadri, 2002.

Por otra parte, el menor dinamismo promedio de la demanda mundial de productos primarios y de algunas manufacturas basadas en recursos naturales contrasta con otras características positivas que la producción de estos mismos bienes imprime a las economías nacionales. Los sectores basados en recursos naturales pueden presentar altas tasas de crecimiento en cuanto a productividad, aprendizaje tecnológico y encadenamientos hacia atrás y adelante, como en el caso del sector manufacturero de alta tecnología. La fuerza impulsora de este proceso debe ser el progresivo aumento del grado de procesamiento local de los recursos naturales, que permite agregar valor a lo largo de la cadena de producción, distribución y comercialización, con incorporación de tecnología y servicios eficientes desde el suministro de insumos y equipos hasta el consumo final. Estos propósitos se pueden lograr por medio de una mayor cooperación entre empresas locales y empresas transnacionales, incluida la incorporación de pequeñas y medianas empresas (pyme) a las cadenas productivas, mediante diversos esquemas de asociación empresarial y la formación de aglomeraciones productivas (*clusters*). En realidad, una política comercial integrada debería revalorizar la dotación de recursos naturales de cada país, ya sea para su procesamiento industrial o para promover servicios relacionados con el turismo.

Uno de los principales objetivos de la política pública de las últimas décadas en América Latina y el Caribe ha sido la transformación estructural de la economía, basada en la incorporación deliberada y sistémica de progreso técnico, a fin de lograr una verdadera inserción en la economía mundial por medio del aumento de la productividad laboral. Durante el último decenio, la región en su conjunto ha exhibido una de las mayores tasas de crecimiento del comercio mundial de mercancías, aparejado con una profunda modificación en la composición de las exportaciones. Sin embargo, el comercio no ha logrado concretar un proceso virtuoso de inversión y crecimiento. Al parecer, los dos patrones de inserción peculiares de la región, uno sustentado en la maquila y el otro en los recursos naturales, todavía no han sido capaces de producir el resultado esperado y aún no se genera un proceso endógeno de asimilación y difusión de conocimientos que se traduzca en una oferta rápida y diversificada de bienes y servicios exportables.

En suma, los países de América Latina y el Caribe deben crear nuevas ventajas comparativas mediante políticas que promuevan “nuevas dotaciones” en las que se incluya el capital humano, el conocimiento y las buenas instituciones e infraestructuras físicas, además de los tradicionales factores productivos, como tierra, mano de obra y capital físico.

5. CONCLUSIONES

Se pueden establecer tres modelos de actitud frente al fenómeno de la globalización: rechazarla, aceptarla incondicionalmente; o aceptarla e intentar controlarla poniéndola al servicio de cotas más altas de bienestar para todos, y en especial para los más perjudicados.

La primera actitud, la del rechazo, ha sido la adoptada por los fundamentalismos en las zonas excluidas de la globalización. Consiste en “excluir a los que excluyen”. Pero esta opción reactiva no podrá frenar la fuerza de penetración de las TIC; y además, suele construir proyectos económicos, políticos y culturales que acaban deshumanizando a las sociedades en las que se implantan. Ciertas revoluciones fundamentalistas islámicas, por ejemplo, han perpetuado la pobreza y han agravado la

degradación psicológica de las mujeres provocando la muerte de muchas de ellas. También en Occidente hay grupos anti-globalización. Tienen una fuerza utópica y de denuncia considerable; y son positivos en tanto que despiertan las conciencias ante las consecuencias negativas y los riesgos de la globalización. Pero no pueden reducirse a meros movimientos reactivos, bajo la amenaza de ser utilizados por fuerzas o grupos sociales con intereses egoístas. Los movimientos solidarios anti-globalización tendrían que evolucionar hacia estrategias proactivas: es decir, hacia el diseño de proposiciones positivas para que la globalización estuviera al servicio de todos.

La segunda actitud, la de aceptación incondicional, es la del neoliberalismo. El neoliberalismo ha servido a los agentes económicos más poderosos para llevar adelante el capitalismo liberal feroz, utilizando interesadamente la derrota del socialismo real y las dificultades del Estado de Bienestar occidental. Ha generalizado algunas medias verdades, elevándolas a categorías universales.¹ Así, al aceptar la globalización tal como ha surgido históricamente (liderada por determinados agentes económicos de determinados países, que se escapan del gobierno político), los neoliberales defienden que hay que dejarla como está, sin someterse a la autoridad de una organización política mundial... aunque ello provoque desequilibrios ecológicos, desigualdades económicas, exclusiones sociales y destrucción de formas culturales humanizadoras.

*“En tanto que impone proyectos económicos, políticos y culturales a los diversos países sin dialogar sobre ello y sin adaptarse, el neoliberalismo es también un fundamentalismo, pero propio de la zona victoriosa del capitalismo”.*²

La tercera actitud frente a la globalización consiste en aceptar que hoy día vivimos más interconectados y con más posibilidades de relación, pero que estas nuevas posibilidades suponen al mismo tiempo riesgos y oportunidades. Y consiste asimismo en entender la globalización como un proceso susceptible de ser gobernado o “civilizado”, poniéndolo al servicio del aumento del bienestar para todo el mundo, especialmente de los que más sufren.³ La introducción de las TIC en las empresas ha hecho que aumente la productividad y el PIB de los países que las han adoptado. Dar la espalda a esta posibilidad (opción fundamentalista) equivale a pretender frenar el aumento necesario de bienestar para una gran mayoría de la humanidad. El problema radica en el hecho de que el aumento de la productividad o el crecimiento económico no llevan automáticamente al incremento del bienestar de todos. Además, la globalización de las formas políticas o de la cultura se ha realizado en general sin las adaptaciones o los diálogos necesarios para que el resultado sea humanizador para los países y para sus ciudadanos.

Manifestar esta actitud, avanzar por esta tercera vía implica incidir en el fenómeno y las consecuencias de la globalización en toda su complejidad, es decir en sus diversas vertientes: tecnoeconómica, sociopolítica y cultural. Dichas vertientes de la globalización están estrechamente interrelacionadas y cada una nos muestra un rostro peculiar e irreductible de este fenómeno.

¹ J. Miralles, “El mito de las grandes ideologías históricas”, Cristianisme í Justicia, La sociedad del desempleo. Por un trabajo diferente, Centro de Estudios “Cristianisme í Justicia”, 86.

² Josep F. Míria í Serrano. Centre d’Estudis Cristianisme í Justicia.

³ International Jacques Maritain Institute, “Globalisation: a challenge for peace: solidarity or exclusion”. Notes et Documents 49-50, mai-décembre 1997, 2.

BIBLIOGRAFÍA

- BENJAMIN CORIAT: *“Globalización de la economía y dimensiones macroeconómicas de la competitividad”*. Marzo de 1994.
- CEPAL. Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2001-2002.
- F. ALONSO FERNÁNDEZ: *“La plaga de las adicciones sociales”*, El País, 2-5-2000.
- F. LÓPEZ SEGRERA: *“Ética y efectos de la Globalización en América Latina y el Caribe”*. Memorias del IV Encuentro de Estudios Prospectivos Región Andina: Sociedad, Educación y Desarrollo. 24 y 25 de agosto de 2000.
- J. GUADALUPE GANDARILLA SALGADO: *“¿De qué hablamos cuando hablamos de globalización?”*, Carta Global Latinoamericana. Febrero de 2002, N° 1.
- J. MADRICK, G. SOROS: *“La crisis financiera mundial”*, Política Exterior 68.
- J. MIRALLES: *“El mito de las grandes ideologías históricas”*. Centro de Estudios “Cristianisme i Justicia”, 86.
- JOSEP F. MÍRIA SERRANO: *“La Globalización”*. Centre d'Estudis Cristianisme i Justicia. Barcelona, mayo de 2002.
- M. CASTELLS: *“La era de la información”*. Economía, Sociedad y Cultura, Vol.3: Fin de Milenio. Alianza, Madrid, 1997, 188-191.
- P. BAIROCH, R. KOZUL-WRIGHT: *“Globalization Myths: Some Historical Reflections on Integration, Industrialization and Growth in the World Economy”*. Geneva, UNCTAD, Discussion Paper, núm. 113, 1996.
- P. Q. FIRST, G. F. THOMPSON. *“Globalization in Question: The International Economy and the Possibilities for Governance”*, Cambridge: Polity Press 1999.
- PEDRO BRIEGER: *“De la década perdida a la década del mito neoliberal”*. Colección Grupos de Trabajo de CLACSO. Buenos Aires: CLACSO, enero de 2002.
- Servicio CIDUTAL. Estadísticas núm. 35; 1 de mayo de 2003. abril 10.
- UNESCO. Textos Fundamentales, 1994.
- United Nations Center on Transnational Corporations, *“Transnational corporations in World Development. Trends and Prospects”*. New York, United Nations, 1998, 16.