



LA GLOBALIZACIÓN: ¿Una coartada más para reducir la intervención pública?

Francisco González Fajardo

Y sobre las cenizas
de todo un mundo
izar la seda negra de los perdedores

J. A. Álvarez

Tradicionalmente, al menos hasta mediados de los años setenta, la intervención del Estado en la actividad económica se pensaba era un prerequisite para alcanzar los grandes objetivos económicos y el bienestar de las sociedades. La justificación de la intervención se fundamentaba como mínimo desde una triple vertiente:

a) Por razones de eficiencia económica. La intervención pública desde esta perspectiva intentaría corregir las deficiencias en la asignación de los recursos que se producen en presencia de fallos del mercado: externalidades, bienes públicos, fallos de información, de competencia,...

b) Por razones distributivas o ético-políticas. Se intentaría corregir la inaceptable distribución de la renta que desde el punto de vista social resultaría de la asignación de recursos realizada por el mercado.

c) Por razones de estabilización macroeconómica. Mediante los distintos instrumentos de política económica se trataría de lograr un crecimiento sostenido que fuese compatible con la estabilidad de precios y el pleno empleo.

Tras la crisis de los setenta, y a través de las aportaciones de distintas escuelas de pensamiento económico y la praxis de algunos gobiernos, se fue poniendo en duda de forma creciente la capacidad del Estado para contribuir a la consecución de los grandes objetivos económicos, incluso se pasó a considerar al sector público como el gran responsable de la mayor parte de las dificultades existentes para alcanzarlos. Así, frente a la existencia de fallos de mercado que dificultan la asignación óptima de los recursos, se destacaba la existencia de fallos del gobierno que podían ser más graves que los que se pretendían corregir. Frente a la idea de una más equitativa distribución de los beneficios del crecimiento, se ha venido haciendo especial hincapié en los efectos negativos para la eficiencia económica que se derivan de buena parte de los mecanismos redistribuidores de la renta característicos del Estado del Bienestar y que podían poner en peligro la propia existencia de éste. Por último, frente a las tradicionales políticas de regulación, se ha venido resaltando los límites de las políticas estabilizadoras discrecionales y su incapacidad para contribuir a una senda de crecimiento estable y



sostenido, centrándose la atención en las políticas microeconómicas de liberalización, flexibilización y desregulación.

En los últimos años, la nueva ortodoxia vigente ha reforzado las críticas a la intervención del Estado en la economía señalando que el proceso de globalización económica o de mundialización es el que está limitando la capacidad del Estado para conseguir sus objetivos, especialmente aquellos de tipo redistributivo o estabilizador.

El uso del término globalización, aparecido en los años 80 en las grandes escuelas americanas de administración de empresas se ha extendido desde entonces tendiendo a ocupar un lugar central en las ciencias sociales y en el debate político actual (Delgado 1998). Nos encontramos ante un concepto que acoge en su interior una pluralidad de definiciones, ideas, teorías, sentidos, imágenes, fenómenos y funciones no siempre coincidentes entre ellas. Por no haber, no hay un término único para nombrarlo: unos utilizan globalización y otros mundialización. Además esta pluralidad de significados y de definiciones dificulta la discusión sobre el concepto.

Unos dirán que es una de las consecuencias de la modernidad (Giddens, 1993). Otros que la globalización no es un fenómeno nuevo sino que ha adquirido una amplitud sin precedentes, particularmente en el terreno económico y financiero (Krugman, 1997), pero que no constituye un fenómeno verdaderamente universal sino más bien asimétrico, que entraña profundas desigualdades y que implica un desafío importante: gobernar y gestionar en y desde la interdependencia (Valaskakis, 1998).

Por nuestra parte, entenderemos por globalización la interdependencia creciente de la economía mundial provocada por el aumento del volumen y de la variedad de las transacciones de bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de capitales (productivos y sobre todo especulativos), al mismo tiempo que por la difusión acelerada y generalizada de la tecnología que ha disminuido sustancialmente el coste de los transportes y comunicaciones, reduciendo el tiempo y el espacio. Al igual que Krugman (1997), consideramos que el fenómeno de la globalización no es nuevo, pero que la creciente intensidad con la que se presenta en la actualidad no tiene parangón histórico, sobre todo en su vertiente financiera. Los procesos de liberalización comercial y los avances en el ámbito de los transportes y las comunicaciones han potenciado la creciente apertura exterior de los países provocando que mientras en los últimos treinta años el crecimiento real acumulado de la producción se situaba en el 300%, el comercio mundial se multiplicaba por seis. Asimismo, la progresiva liberalización de los movimientos de capitales, la liberalización y desregulación de los mercados financieros, el rápido proceso de innovación financiera y de desarrollo de la inversión institucional (fondos de pensiones, de inversión,..) y la reducción en los costes de transacción asociada a los avances en las comunicaciones, han provocado que mientras en 1980 los flujos financieros internacionales que afectaban a los siete países más industrializados no representaban en ninguno de ellos el 10% de su PIB, a mediados de los 90 superaban, excepto en Japón, el 75% del mismo. Además, a diferencia de lo que ocurría en el pasado, actualmente sólo alrededor del 5% de las transacciones que se realizan en los mercados de divisas están relacionadas con operaciones comerciales o de inversión. Todo lo anterior evidencia, como Guadamillas y Hernando (1998) han señalado, el aumento del grado de integración de la economía mundial en lo referido a los mercados de bienes, servicios y capitales, aunque todavía se esté lejos de la integración alcanzada en los mercados nacionales (Engel y Rogers, 1996).



La globalización, pues, implica teóricamente libertad de movimientos de bienes, servicios y factores productivos, y la existencia de mercados plenamente integrados en los que el arbitraje permite una rápida igualación de precios. No obstante y paradójicamente, la libertad de movimientos de factores se limita fundamentalmente a los movimientos de capital, pero no se aplica al factor trabajo, cuya movilidad se encuentra fuertemente restringida, de modo que si hay libertad sólo existe para determinados tipos de trabajo que poseen un alto grado de especialización.

Como ha señalado el profesor Lagares (1999, p.11), estos aspectos tendrán una fuerte incidencia en la estructura de la imposición. Los rendimientos de un factor que puede moverse libremente entre países difícilmente podrán gravarse en uno de esos países con cargas fiscales que conduzcan a rentabilidades netas inferiores a las que puedan obtenerse en otro ya que, de ser así, el capital se acabaría colocando en aquel país que ofreciese mayores rentabilidades netas. La productividad marginal del capital en cada país y los tipos de gravamen serán, a igualdad de las restantes condiciones, las que determinen la localización de los capitales entre países. Así pues, el principio de territorialidad en el que en gran medida se basa la imposición pierde su eficacia en un mundo cada vez más globalizado. No ocurrirá así, sin embargo, respecto a factores que, como el trabajo, tengan restringida su movilidad; cualquiera que sea su productividad los tipos de gravamen podrán diferir notablemente de un país a otro sin que se produzca un cambio masivo en la localización de esos factores. En cuanto a los bienes y servicios, la variable fiscal también puede tener una gran importancia para la localización de su producción pues, lógicamente, las empresas que los produzcan tratarán de elegir, en igualdad de las restantes condiciones, aquella ubicación que fiscalmente resulte más beneficiosa. Incluso podría fragmentarse internacionalmente la cadena de producción-distribución de determinados bienes buscando en cada etapa de la formación del valor añadido aquellas localizaciones en las que los costes (incluidos los fiscales) resulten más reducidos. Esta es, precisamente, la estrategia habitual de las empresas transnacionales.

La globalización de la actividad económica teóricamente podría mermar, de este modo, la capacidad recaudatoria de los Estados e impondría una fuerte limitación a la facultad de un país para establecer el nivel que considere más adecuado de carga fiscal sobre rendimientos, bienes y servicios. De hecho y en pura competencia fiscal bajo condiciones idénticas de rentabilidad, un país no podrá imponer una carga fiscal superior a la de su vecino, por lo que es posible que la competencia fiscal entre países acabe conduciendo a la exención total de gravamen (Lagares 1999). Las diferencias de cargas fiscales entre países para los rendimientos, bienes y servicios que gocen de plena movilidad sólo podrán justificarse, en consecuencia, por las diferencias de productividad o de riesgo, y eso sólo hasta que se igualen las productividades marginales netas de los respectivos factores o los precios finales de los bienes y servicios en todos los países implicados.

Otro problema fiscal creado por la globalización es el relativo a los precios de transferencia. Cuando un gran número de empresas importantes deciden dividir en ámbitos nacionales distintos su cadena total de valor añadido, el flujo de factores y productos en las distintas etapas de la producción-distribución se realiza dentro de la misma empresa, pero en distintos países. De ahí que los precios internos a que tales factores y productos circulan por la empresa, a través de los distintos países, puedan



influir en la base de valoración fiscal de las respectivas operaciones simultáneas de importación y exportación entre dichos países. Al ser tales precios internos fruto de meras convenciones y no precios de mercado, es muy probable que a través de los mismos se distorsionen no sólo los derechos arancelarios aplicables sino, sobre todo, la localización de los rendimientos y rentas que han de ser objeto de gravamen en cada país.

Las soluciones a los problemas fiscales que plantea la globalización pueden ser varias. En el caso de los rendimientos del capital dependerá de si existe competencia entre los países o si, por el contrario, existe coordinación (Lagares 1999).

Por otro lado, el proceso de globalización financiera está teniendo una incidencia relevante en la intervención estabilizadora de los gobiernos, tanto en lo que se refiere a los objetivos como a los instrumentos y sus mecanismos de transmisión. La globalización ha alterado la situación de los propios objetivos macroeconómicos. Los mercados financieros penalizan las actuaciones que no gozan de la credibilidad suficiente obligando a las autoridades a mantener aquellas políticas que garanticen su estabilidad (Martin y Schumann, 1998). Los objetivos macroeconómicos se han visto notablemente afectados al existir un predominio prácticamente exclusivo de la estabilidad de los precios sobre los demás, de forma que cualquier otra elección que no sea la desinflación resulta inmediatamente castigada por los mercados que hacen pagar una prima de riesgo mayor sobre los tipos de interés. Asimismo, uno de los instrumentos anticíclicos tradicionales: el déficit público, ha pasado a ocupar un lugar prioritario dentro de estos objetivos (concretamente su reducción). Cualquier intento de las autoridades de aplicar otro tipo de política provoca problemas de credibilidad en los mercados financieros, ejerciendo un impacto negativo sobre la producción privada. El éxito de la política fiscal, al margen del sistema de tipos de cambio utilizado, va a estar ligado con una política creíble de reducción del déficit público. En caso contrario, se provocarán pérdidas de credibilidad en los mercados que se traducen en desincentivos al gasto privado, que compensan los posibles efectos expansivos de la actuación fiscal.

Por tanto, la globalización está disminuyendo presuntamente la capacidad de gestión de la actividad económica que poseen las autoridades nacionales dando lugar a la aparición de un nuevo poder fiscalizador de los estados que antes no existía: el de los mercados internacionales de capital. Como ha señalado De la Dehesa (1999), dichos mercados imponen una dura disciplina a los gobiernos reaccionando con gran rapidez ante cualquier decisión que no sea creíble o que sea percibida como negativa para el futuro, a través de una retirada de la confianza y por tanto de los capitales invertidos, creando una crisis económica inmediata al país en cuestión. Los gobiernos tienen que pensar cada vez que toman una decisión no sólo en la reacción de la oposición y de la opinión pública, sino también en la de los inversores nacionales e internacionales, de los analistas económicos y de las agencias de clasificación que observan cada decisión importante que se toma. Aquellos gobiernos que consiguen una buena credibilidad internacional se benefician de mayores y más baratos flujos de capitales y de inversión y, a la larga, de un mayor crecimiento que aquellos otros que toman decisiones que los mercados financieros consideran que son poco creíbles o poco ortodoxas. Este nuevo poder fiscalizador, al margen de reducir la soberanía de los estados, reacciona de una forma asimétrica en el tiempo: la confianza y credibilidad de los mercados tarda muchos años en conseguirse y pocos días en perderse, y puede originar problemas, como el FMI (1997, p. 128) reconocía, no sólo a los países que aplican políticas incoherentes sino



también, por la vía del contagio, a países que teniendo unos fundamentos económicos sólidos experimenten entradas de capital de gran magnitud. La experiencia reciente ha demostrado que el mantenimiento de políticas juzgadas correctas por los mercados es condición necesaria, pero no suficiente, para mantenerse al abrigo de las perturbaciones (Calvo y Paúl, 1999, p. 913)

En definitiva y según la nueva ortodoxia económica, en un mundo globalizado compiten fundamentalmente las empresas, pero también las regiones y los Estados. Un Estado grande con un gasto excesivo en relación con su producción reduce la competitividad de sus empresas al tener que aumentar los impuestos, aumentando los costes de producción de sus empresas que perderán cuota de mercado y tendrán que cerrar o trasladarse a otro país donde las cargas impositivas y sociales sean menores. Además los déficit públicos originados por un gasto público elevado sólo se pueden financiar aumentando los impuestos ahora o más adelante y financiándose entre tanto con emisiones de deuda, por lo que su reducción se convierte en un objetivo prioritario. Por otro lado, un mundo globalizado, con libertad de movimientos de bienes, servicios y factores productivos hace que los sistemas fiscales de los estados compitan entre sí y que los países con tipos impositivos más elevados tiendan a perder base imponible y empleo a favor de otros países en la medida en que los capitales, las personas de alta renta y las empresas trasladan su residencia a sitios con menor carga fiscal. En este sentido y según *The Economist* de 20 de septiembre de 1997, en los últimos 10 años los tipos impositivos sobre los capitales, las empresas y las personas de alta renta han caído considerablemente. En la OCDE el tipo del impuesto de sociedades ha caído de una media del 43% al 33% y el tipo del IRPF del 59% al 42%. Esto se ha ido compensando con un aumento de los impuestos indirectos que han subido de una media del 34% al 38% para poder mantener el gasto público y el servicio de la deuda. Esta compensación será cada vez más difícil por el impacto de los impuestos indirectos sobre la inflación y sobre la competitividad.

A los Estados, desde esta óptica neoliberal, no les queda más remedio que redefinir sus funciones, papel y tamaño. La globalización impondría limitaciones a los países porque pone en competencia directa a unos con otros. La menor efectividad de la Política macroeconómica, tanto monetaria como fiscal, en una economía globalizada, hace que los gobiernos tengan que dedicar mayores esfuerzos a las políticas microeconómicas de reformas y flexibilización de mercados y sectores productivos. Así pues, la mejor manera de que el Estado cumpla sus funciones, tendentes a un mejor funcionamiento de los mercados, sería que establezca e imponga unas reglas objetivas de funcionamiento con total apertura y transparencia. Y para ello, como señalan Stern y Stiglitz (1998), nada mejor que exista una clara colaboración entre el sector público y privado para que cada uno conozca cuáles son las reglas del juego, cuáles son sus fronteras y sus límites y actúen ambos con total transparencia y honestidad.

Los avances registrados en el proceso de globalización posiblemente dificultan la vuelta a la época en que los gobiernos nacionales determinaban con relativa independencia, a través de la fiscalidad, la medida correcta de justicia redistributiva para sus naciones y trataban de suavizar las fluctuaciones del ciclo económico a través de inversiones estatales. No obstante, sí puede ser cuestionado y se está haciendo cada vez más, el desarrollo absolutamente espontáneo del proceso globalizador. La inexistencia de mecanismos que permitan intervenir con eficacia para evitar un colapso financiero internacional exige establecer un marco, bien mediante acuerdos internacionales o



acuerdos entre países, que permita un desarrollo ordenado del proceso globalizador, especialmente en lo que se refiere al ámbito financiero (sobre ello volveremos al final).

Aunque la globalización pueda suponer una cierta pérdida de autonomía de las políticas económicas nacionales, es posible una actuación coordinada entre países para avanzar no sólo en la reducción de la inflación y el déficit público, sino también en la mejora del nivel de empleo y de vida de los ciudadanos. Como señalan Calvo y Paúl (1999, p. 914) “quizá sea necesario cuestionarse que la globalización no es simplemente un proceso natural propio del devenir de la actividad económica y fuente universal de bienestar, sino el resultado de una tendencia pretendidamente natural de la ideología económica en aras de intereses marcadamente liberales que pretenden romper con otros periodos de un mayor intervencionismo económico”. En este sentido y como hemos visto, el discurso de la globalización reduce el espacio y la importancia de lo político, configura un marco donde los gobiernos aparecen presos de las fuerzas económicas internacionales y constituye un nuevo dogma que sirve para justificar políticas públicas impopulares que se presentan como necesarias para ganar competitividad en un mundo crecientemente globalizado (Navarro 1997a).

Por ejemplo, existen en los países de la UE y específicamente en España, una petición constante de desregulación y flexibilización del mercado de trabajo, de reducción de los costes laborales y de la protección social, que nos permita competir en mejores condiciones con los países menos desarrollados. Todo ello porque se supone que con la globalización, los menores salarios y cargas sociales de esos países provocarán un aumento de las importaciones procedentes de los mismos haciendo desaparecer empleo y sectores productivos de los países desarrollados, y porque con la globalización del capital productivo las inversiones se moverán hacia los países con salarios y cargas sociales menores. Como ha señalado Navarro (1997a, p. 7 y 1997b) a estos argumentos se han contrapuesto otros en sentido opuesto, que sostienen que la globalización está creando en los países desarrollados por la vía de la exportaciones puestos de trabajo de mejor calidad que los destruidos por la vía de las importaciones. Y que las exportaciones de capital productivo a los países menos desarrollados aumenta la creación de empleos en los países exportadores habida cuenta que las empresas filiales continúan su relación con la empresa matriz estimulando las exportaciones de componentes desde el país origen de la inversión (OIT 1997).

En cualquier caso, a pesar de las apreciaciones personales que cada uno podamos tener y de la dificultad de calcular los empleos que se ganan y se pierden en dicho proceso, la evidencia sobre la amenaza que supone la competitividad de los países menos desarrollados es muy escasa. La gran mayoría de las relaciones comerciales (importaciones y exportaciones de productos manufacturados) continúa siendo entre países desarrollados. Las importaciones de productos procedentes de países subdesarrollados han pasado del 1,1% del total de importaciones en 1966-1968 al 5,5% en 1987-1989 (OCDE 1997, p.15). Un aumento ciertamente importante pero que no constituye ninguna amenaza y que además está concentrado en cinco países del sureste asiático. En la mayoría de los países de la OCDE, excepto Francia, Dinamarca, Finlandia y Noruega, el crecimiento del porcentaje de dichas importaciones sobre el consumo interno incluso descendió en el periodo 1980-1990. Como dice el profesor Krugman (1997, p.55) las importaciones de productos manufacturados procedentes de países subdesarrollados representan sólo un 1,2% del PIN de la OCDE, un peso realmente minúsculo. No parece, por lo tanto, como dice Navarro (1997a, p.10), existir



evidencia de que los salarios y/o la protección social de los países de la OCDE deban reducirse para enfrentarse a la competitividad de países con bajos salarios y escasa protección social. Por otro lado, en todo este proceso curiosamente se olvida o se ignora que lo que aumenta el nivel de vida y la prosperidad de los países no son los nuevos mercados extranjeros sino el crecimiento de la productividad, y que la competitividad internacional poco o nada tiene que ver con ella (Krugman, 1994, pp.266 y sgts para una interesante discusión sobre la cuestión).

Algo parecido a las transacciones comerciales ocurre con los flujos de capital productivo, es decir, las inversiones. Durante 1967-1991 la evolución de las inversiones a escala mundial muestra que la gran mayoría de las mismas continúa teniendo lugar en países desarrollados, que el flujo de inversiones a los países subdesarrollados ha descendido desde el 30,6% de todo el flujo de inversiones en 1967 al 23,4% en 1991 y que el cambio más importante ha ocurrido dentro del mundo subdesarrollado: disminución espectacular de las inversiones en Sudamérica y aumento en el Este Asiático. En 1993 la inversión productiva en los países subdesarrollados era el 3% de todo el capital fijo existente en los países desarrollados (OCDE 1997). Asimismo, el porcentaje de producción que las empresas multinacionales realizan fuera de su país de origen es todavía reducido. La producción de estas empresas representa en torno al 22% de la producción mundial y de ellas, la realizada fuera del país de origen supone sólo un 6% de la producción industrial y un 0,2% de la producción de servicios (Lipsey, et al. 1997). Así pues, tampoco se puede utilizar la movilidad del capital productivo y de la producción como coartada para imponer políticas impopulares que hagan frente a esas presuntas amenazas.

En definitiva, la internacionalización del comercio y la movilidad del capital productivo no son fenómenos tan nuevos ni tan universales como las tesis de la globalización sostienen (Hirst y Thomson 1996). Sin embargo, un proceso que sí es nuevo es el de la movilidad de capitales financieros de tipo especulativo al que hemos hecho referencia anteriormente. Actualmente en los mercados internacionales se realizan transacciones diarias de más de 1,2 billones de dólares la mayoría de las cuales es de tipo especulativo, algo más del doble de la producción creada en nuestro país en un año. Precisamente la desregulación financiera, pieza clave del pensamiento neoliberal, ha dado lugar a una enorme movilidad del capital financiero de tipo especulativo que beneficia al capital financiero y otros grupos sociales, pero que ha sido responsable de convulsiones económicas sin precedentes inmediatos en algunos países, y de la ralentización del desarrollo económico y social de los países de la OCDE en la medida que ha obligado, como decíamos más arriba, a modificar los objetivos macroeconómicos y a aplicar políticas de signo restrictivo. Con la generalización de las premisas de dicho pensamiento la economía mundial se ha convertido en una especie de economía de casino en la que los mercados financieros tienen el poder último de decisión.

Los mercados financieros, como ha indicado Navarro (1997a, pp.25 y sgts), no son omnipotentes. El hecho de que se les perciban así es lo que los hace omnipotentes. Y dicha percepción no se basa en una realidad económica sino política. El mercado de capitales financieros está profundamente mediatizado por instituciones y decisiones políticas. Hay multitud de ejemplos del carácter político de los fenómenos económicos (v.g. la moneda única). Lo político es lo determinante. No existe un proceso de globalización de los mercados que fuerce a los gobiernos a seguir una única política.



Los gobiernos pueden actuar y configurar (como siempre lo han hecho) aquellos mercados. El punto importante es por lo tanto saber, no si intervienen, sino qué tipo de intervención realizan. Existen alternativas que pasan por una regulación de los mercados financieros desincentivando la movilidad del capital financiero por motivos especulativos, priorizando las movilidades largas en contra de las cortas, regulando las transferencias bancarias y el comercio de divisas,.... Estos son aspectos posibles, necesarios y nada radicales. Por ejemplo, el Premio Nobel de Economía J. Tobin ha recomendado que se penalicen mediante impuestos especiales las transacciones a corto plazo de carácter especulativo. Otros han sugerido que los Estados limiten el número de instituciones financieras que puedan realizar tales transacciones, o que se establezca un nuevo Sistema Financiero Internacional (tipo Bretton Woods) basado en un acuerdo internacional que gestionara y fijara los cambios de divisas evitando su volatilidad,...El que se lleven a cabo o no depende de factores políticos y no económicos, es decir, de las relaciones de poder en cada país y entre países.

En síntesis, la globalización de la economía no obliga a que los gobiernos sean presos de las fuerzas económicas ni es la causa por la que haya que desregular y flexibilizar el mercado de trabajo, o reducir los costes laborales y la protección social, más bien constituye otra coartada contra la intervención pública en economía que con el pretexto de la competitividad pretende justificar y defender la aplicación de políticas neoliberales.

ANEXO

DIFERENTES PUNTOS DE VISTA SOBRE LA GLOBALIZACIÓN APARECIDOS EN EL Nº 83 DE LA REVISTA PÁGINA ABIERTA DE MAYO DE 1998

“Es una presunción de finales del siglo XX el que hayamos inventado la economía global precisamente ayer (...) Y sin embargo, hace un siglo los empaquetadores de carne de Chicago estaban agudamente alerta respecto a sus competidores de Nueva Zelanda. Las vías de tren que convergían en la ciudad, transportando carne y trigo destinados a los mercados europeos eran compradas en gran medida con capital europeo; de hecho, en vísperas de la Primera Guerra Mundial las inversiones de Gran Bretaña en el extranjero fueron superiores a su propio stock de capital interior, un récord al que ningún país importante se ha acercado desde entonces(...) En términos de la sustancia de su economía, sin embargo, Chicago en 1894 formaba parte de los mercados globales tanto como Los Ángeles hoy. En la actualidad todos sabemos que las modernas tecnologías son las que hacen posible una verdadera economía global; pero resulta que las tecnologías clave que lo hicieron posible fueron la máquina de vapor y el telégrafo” (Krugman, 1997: 148-49).

* * *

“La característica esencial del proceso de mundialización actual es el predominio de los movimientos e inversión directa y su concentración en los países del Norte. Se trata de una "mundialización del capital"... y no solamente de los



intercambios. La mundialización es el producto de las estrategias privadas de los grandes grupos y, más en general, ese proceso es la forma que toma la reestructuración del capital frente a la crisis, y por eso no puede ser separado del giro general hacia el neoliberalismo ni de las mutaciones tecnológicas y organizativas que le acompañan. Las transformaciones de los métodos de producción hacen posible la instauración de una división internacional del trabajo estructurada flexiblemente en redes, en lugar de la estricta segmentación que se hubiera podido prever a comienzos de los años 80. El carácter cada vez más inmaterial de la producción, el desarrollo de medios de comunicación, la transferencia de conocimientos y de gestión en tiempo real de los flujos financieros, del trabajo a distancia, la estandarización de los mercados, etc., constituyen el basamento tecnológico de este proceso. En fin, la orientación neoliberal del último decenio es adecuada a la mundialización: apertura comercial, privatizaciones, desreglamentación financiera.... todo contribuye evidentemente a levantar los obstáculos a la circulación del capital dinero y a los elementos institucionales de fraccionamiento de los mercados. Financiarización y mundialización se refuerzan mutuamente.” (Husson, 1996: 63).

* * *

“1. La gran internacionalización de la economía actual no es una novedad: es una más de las coyunturas o estados de la economía internacional que han existido desde que una economía basada en la moderna tecnología industrial comenzó a generalizarse a partir de la década de 1860. En algunos aspectos, la economía internacional actual es menos abierta e integrada que el régimen que prevaleció desde 1870 a 1914.

2. Compañías transnacionales genuinas parecen ser relativamente raras. La mayoría de las compañías están constituidas nacionalmente y comercian multinacionalmente sobre la fuerza de una localización nacional mayor de la producción y las ventas, y no parece aumentar la tendencia hacia el crecimiento de auténticas compañías internacionales.

3. La movilidad de capital no está produciendo un cambio masivo de inversión y empleo para el avance de los países en desarrollo. Más bien, la inversión extranjera directa está altamente concentrada entre las economías industriales avanzadas, y el Tercer Mundo permanece al margen de ambas (inversión y comercio), si exceptuamos una pequeña minoría de nuevos países industrializados.

4. Como algunos de los defensores a ultranza de la globalización reconocen, la economía mundial está lejos de ser genuinamente global. Más bien, comercio, inversión y flujos financieros están concentrados en la tríada de Europa, Japón y América del Norte, y su dominio tiende a continuar.

5. De esta forma, estos poderes económicos superiores, el G-3, tienen la capacidad, especialmente si coordinan sus políticas, de ejercer presiones poderosas de gobierno sobre los mercados financieros y otras tendencias económicas. Así, los mercados globales no están significativamente al margen de regulación y control, aunque el ámbito de actuación y los objetivos de política económica están limitados por la divergencia de intereses de los grandes poderes y de las doctrinas económicas que prevalecen entre sus élites.” (Hirst y Thompson 1996: 2).



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CALVO, A. y PAÚL, J. (1999): "El proceso de globalización y la intervención del estado en economía". Actas del VI Congreso Nacional de Economía: "La globalización de la economía", pp. 899-916. Alicante, 18 al 20 de febrero de 1999.
- DE LA DEHESA, G. (1999): "La globalización económica y el futuro del estado". Ponencia presentada al VI Congreso Nacional de Economía: "La globalización de la economía". Alicante, 18 al 20 de febrero de 1999.
- DELGADO, M. (1998): "La Globalización, ¿nuevo orden o crisis del viejo?". DESDE EL SUR. Cuadernos de Economía y sociedad, nº 1 .Málaga.
- ENGEL, C. Y ROGERS, J.H. (1996): "How wide is the border". American Economic Review, vol 86, diciembre.
- GIDDENS, A. (1997): Consecuencias de la modernidad. Edt. Alianza, Madrid.
- GUADAMILLAS, M. Y HERNANDO, J.M. (1998): "Beneficios y costes de la globalización". Economistas, nº 77, Madrid.
- HIRST, P. Y THOMSON G. (1996): Globalization in Question, Polity Press.
- KRUGMAN, P. (1994): Vendiendo Prosperidad. Edt Ariel, Barcelona.
- KRUGMAN, P. (1997): El internacionalismo "moderno". Edt. Grijalbo- Mondadori, Barcelona.
- LAGARES, M. (1999): "Los impuestos en una economía global". Cuadernos de la Fundación MAPFRE, nº 45. Madrid.
- LIPSEY, R.E., BLOMSRÖTÖN, N. y RAMSTETTER, F. (1997): Internationalized Production in World Output. National Bureau of Economic Research. W 5385. Cambridge. Massachusetts.
- MARTIN, H.P. y SCHUMANN, H. (1998): La trampa de la globalización. Edt. Taurus, Madrid.
- NAVARRO, V. (1997a): "¿Es la globalización económica y la tecnologización del trabajo la causa del paro? La importancia de lo político". Sistema, nº 139, pp 5-32.
- NAVARRO, V. (1997b): Neoliberalismo y Estado del Bienestar. Edt. Ariel, Barcelona.
- OCDE (1996): Globalization of Industry: Overview and Sectors Reports. París.
- OIT (1997): World Employment 1996-1997: National Policies in a Global Context. Geneve.
- STERN, N. y STIGLIZ, J. (1998): "New role for Government" en Edmond Malinvaud y otros: Development Strategy and Management of the Market Economy. Oxford University Press.
- THE ECONOMIST (1997): "The future of the State" en A survey of the world Economy. 20 de Septiembre.
- VALASKAKIS, K. (1998): "Mondialisation et gouvernance: Le défi de la regulation publique planétaire". Futuribles, abril, pp. 5-28.
- VAQUERO, C. (1998): "Ocho tesis sobre la globalización". Página Abierta, nº 83: Globalización: mito o realidad, mayo.