

LAS METAMORFOSIS DE LA GLOBALIZACIÓN Y LA S(ED)UCCIÓN TERRITORIAL

FERNANDO GONZÁLEZ LAXE
Departamento de Economía Aplicada
Facultade de Ciencias Económicas e Empresariais
Universidade da Coruña

Recibido: 8 marzo 2000

Aceptado: 15 junio 2000

Resumen: La globalización se presenta como la interconexión creciente de las economías nacionales. La percepción de dicha dinámica ha dado lugar a diferentes sensaciones y apuestas de futuro. Las diversas connotaciones intrínsecas a las perspectivas de la globalización pueden ser o de carácter pesimista o tener rasgos optimistas. Las primeras hacen mención a la desaparición de toda posibilidad de acción de los poderes públicos, lo que daría paso a un proceso de agravamiento de los indicadores sociales tales como el empleo, el ensanchamiento de la brecha entre las distintas capas de la sociedad, los fenómenos derivados de la exclusión social, en suma el triunfo del mercado sobre la sociedad. A la vez, las sensaciones optimistas vinculaban la globalización al crecimiento y al progreso de las sociedades, gracias a los incrementos de los intercambios comerciales y a la supresión de trabas para la perfecta circulación de bienes, servicios, capitales, personas y tecnologías.

Palabras clave: Globalización / Territorialidad / Dinámica económica.

GLOBALIZATION METAMORPHOSES AND TERRITORIAL S(ED)UCTION

Summary: Globalization appears as a growing interconnection of national economies. The perception of that trend has given rise to different sensations and bets for the future. Diverse intrinsic connotations regarding globalization can be either pessimistic or optimistic. The first ones make reference to the disappearance of all possibilities of action on the part of public powers, which would lead to a worsening process of social indicators, such as employment, a widening of the gap among the different strata of society, phenomena derived from social exclusion, in short, to the triumph of market over society. On the other hand, optimistic sensations linked globalization with the progress of societies, due to the increase of commercial exchanges and the abolition of obstacles for a perfect movement of goods, services, capitals, people and technologies.

Keywords: Globalization / Territoriality / Economic dynamics.

1. LA INTEGRACIÓN CRECIENTE DE LAS ECONOMÍAS INTERNACIONALES

La economía mundial está adquiriendo una dimensión mayor, cuyo límite está por definir y cuya tendencia produce un acrecentamiento de la competencia, independientemente de la nacionalidad de origen del producto y de la empresa, de que ésta sea multinacional o pequeña y mediana empresa o que, simplemente, procedan de un mercado lejano o próximo.

Esto es, la globalización concierne a aquéllos que están interconectados, lo que quiere decir que abarca a los países desarrollados y a una buena parte de los países en desarrollo.

Esa mayor globalización y más intensa competencia nutre y alimenta los flujos financieros en la medida en que ciertos mercados de bienes y servicios están lejos de presentar una movilidad internacional que les permita ser objeto de intercambios.

Por eso, no solamente debemos medir y analizar la globalización bajo los desplazamientos internacionales de bienes y servicios, sino del papel que desempeñan las firmas empresariales.

Hasta el siglo XVIII, el capitalismo mercantil se basaba en los intercambios de mercancías fundamentadas en las diferencias de precios en el espacio que, a su vez, estaban en función de las disparidades de abundancia y/o escasez. En el capitalismo industrial, los beneficios no dependían, principalmente, de las diferencias de abundancia y/o escasez, sino de los costes de producción. Esto es, hemos pasado de aquellos principios de dotaciones naturales y dotaciones factoriales al examen de la eficacia productiva.

Por eso, la competencia viene definida, en primer lugar, por la competitividad y ello obliga a insistir en los ámbitos de la calidad de la especialización internacional, referida a las condiciones de la oferta y a la adaptación a las demandas mundiales, y, en segundo lugar, por el grado de intervención del Estado en lo que concierne a la promoción de las actividades estratégicas para el desarrollo a largo plazo de las economías.

Por lo tanto, los intercambios comerciales internacionales están sometidos a dos tipos de principios contradictorios en su base: el principio de la especialización, que alimenta la división internacional del trabajo, y el principio de la competencia, por el que se intensifica la rivalidad de “todos contra todos”. Esta complementariedad de ambos principios permite la aparición de nuevas formas de intensificación y de ampliación del campo de la competencia, acelerando el dinamismo del comercio mundial y, sobre todo, los intercambios de productos similares entre países desarrollados.

Bajo estos supuestos, podemos distinguir en la dinámica de la mundialización económica varias lógicas que se superponen y que se retroalimentan, formalizando el marco de funcionamiento renovado de la economía global.

Esas lógicas son la lógica comercial o mercado universal, la lógica productiva o la mundialización de los productos y de las inversiones, y la lógica financiera junto a la globalización de los capitales.

1.1. LA LÓGICA COMERCIAL Y EL DESARROLLO DEL COMERCIO

Resulta fuera de toda duda atestiguar que el crecimiento del comercio internacional crece más deprisa que los ritmos de crecimiento de la producción; que asistimos a un avance en los procesos de apertura de las economías nacionales a la competencia extranjera; y que la tasa de crecimiento de las exportaciones es siempre superior a la que aportan los ritmos de crecimiento de las producciones nacionales.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) subraya que, desde 1950 a la actualidad, el volumen del comercio mundial ha aumentado a un ritmo medio del 6% por año (en total se multiplicó por 14) en tanto que la producción mundial logró alcanzar una tasa anual del 4% (se multiplicó por 5,5). La aceleración de dicha apertura, muy notable a partir de la década de los sesenta, está estrechamente ligada a los procesos de liberalización de los intercambios, a los mayores flujos de capitales, y a los intensos avances tecnológicos que han reducido los obstáculos, las trabas y las distancias.

Estos elementos deben ser añadidos a los fenómenos que han distinguido a las estrategias mundiales de los grandes grupos empresariales. En este sentido, podemos resaltar que una parte notable de los flujos comerciales resultan del comercio interno entre las firmas multinacionales.

El comercio mundial se realiza de manera creciente sobre productos calificados de alto valor añadido y sobre las actividades de servicios. Si anteriormente, en los años cincuenta, los productos primarios y estandarizados alcanzaban la mitad del comercio internacional, en la actualidad sólo alcanzan el 20%. Dicha reducción guarda relación con las coyunturas económicas de los países industrializados, en tanto que el comercio de los servicios va en aumento a la vez que abarca varias y novedosas modalidades de intercambios, derivadas de los avances en la tecnología de la información, telecomunicación, servicios financieros, ingeniería, etc.

Una clasificación muy esquemática de la estructura del comercio nos daría la siguiente delimitación: a) los productos agrarios están vinculados a los factores de localización; b) los productos de las industrias extractivas se sitúan ligados a los factores de localización; y c) los productos manufacturados están ligados a los criterios de la multinacionalización.

Característica de la lógica comercial es el crecimiento del comercio intra-rama. Anteriormente, el comercio internacional se desarrollaba en función de la especialización de las naciones hacia la producción de bienes y servicios distintos; y, entonces, la importación y la exportación se realizaban sobre objetos y productos diferentes; esto es, el comercio inter-rama. Hoy en día, se desarrolla el comercio internacional de productos agrupados en la misma rama y actividad, representando más del 50% del comercio internacional de los países desarrollados e industrializados.

La dinámica de la lógica comercial arroja una fuerte concentración de los intercambios entre los países del norte, agrupados en torno a lo que se denomina la Tríada (USA, UE y Japón), que abarcan más de los 2/3 del total mundial.

Esa concentración del comercio incita a determinados países hacia una división vertical del trabajo, hacia el desplazamiento de los centros de gravedad económicos, hacia una tendencia de bajos salarios y débil protección social, hacia tasas de cambio infravaloradas, hacia políticas selectivas de apoyo a la exportación y, finalmente, hacia la protección de importaciones en los sectores dinámicos.

Las consecuencias derivadas de la intensificación de la competencia y de la ampliación de los intercambios revelan la nueva composición de la red de intercambios en la medida en que resulta significativo apreciar la implicación que posee el análisis del espacio económico, como elemento de análisis de la posición competitiva, y las distintas estrategias de localización de las actividades productivas y de servicios que determinan las zonas y áreas de atracción de las inversiones y de la tecnología. Además, esto destacaremos que las tendencias comerciales en los últimos años han revelado: a) la polarización regional del comercio internacional, b) la integración de nuevas economías emergentes y nuevos países industrializados, y c) una regionalización de las relaciones centro-periferia, esto es, la formación de zonas de influencia específicas de cada una de las tres potencias económicas. Así, por ejemplo, no es difícil encasillar a América latina en la zona USA, el Extremo Oriente y el sudeste asiático con Japón y Europa del este y Oriente Próximo con la Unión Europea.

1.2. LA LÓGICA PRODUCTIVA Y LA MUNDIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS

El desarrollo de la inversión directa en el extranjero crea, desarrolla y toma el control de empresas, ejerciendo actividades fuera del territorio de origen. En consecuencia, tanto las corrientes exportadoras como la inversión directa en el extranjero constituyen el binomio más relevante de la dinámica de la internacionalización, de manera que nos permite vincular las acciones de las empresas con las funciones desarrolladas por las naciones.

La inversión directa extranjera se considera cuando dicha inversión adquiere un activo en otro país con el objeto y con la finalidad de administrarlo. Por tanto, diferenciamos inversión directa extranjera de inversiones en cartera (que son las colocaciones sobre plazas financieras).

Las empresas que realizan la inversión directa en el extranjero pueden ser consideradas multinacionales, esto es, bajo lógicas de conquista de mercados nacionales y localizando sus filiales en diversos países, o bien empresas globales, cuando la lógica radica en que la organización se fundamenta a escala mundial, externalizando la mayor parte de las actividades de la empresa.

Las inversiones directas en el extranjero se han desarrollado al amparo de los nuevos mercados internacionales de capitales, de las nuevas posibilidades de financiación, de las nuevas formas de inversión, de las fuertes apreciaciones de las monedas nacionales según las coyunturas y al amparo de las perspectivas de un gran mercado europeo y mundial. Por ejemplo, las empresas ubicadas en los EE.UU. han ejercido una supremacía en los años 60 con destino al mercado europeo. En la década de los setenta le corresponde a Japón la iniciativa y en los 80 arrancan los nuevos países industrializados (Japón y Corea son un buen ejemplo de ello). Es decir, hemos pasado sucesivamente de un espacio y mercado próximo al del país de origen a inversiones en países desarrollados.

De esta forma, y atendiendo a las últimas cifras, la inversión directa extranjera (IDE) de los países desarrollados hacia los países en desarrollo pasó de 18.000 millones de dólares USA en 1990 a cerca de 100 millardos de dólares USA en 1996. Se ha concentrado el 80% de esa IDE en 12 países y, finalmente, la IDE se ha ido desplazando progresivamente hacia el continente asiático.

Por otro lado, las firmas multinacionales han ido creciendo y cada vez son más potentes y originarias de diversos países.

Según la CNUCED, alrededor de 38.000 firmas multinacionales controlan 270.000 filiales extranjeras. Controlan ampliamente el negocio internacional de los productos de base, de la misma forma que el mercado de numerosos productos industriales finales son globales, estimando que la producción internacional es aproximadamente un tercio de la producción mundial.

Se aprecia una fuerte tendencia a las fusiones y a las adquisiciones de las multinacionales en sectores estratégicos (electrónica, telecomunicaciones, aeronáuticas, químicas, etc.). Y se acentúa la concentración transnacional por medio de la inversión directa extranjera.

Los datos son elocuentes: entre 1973 y 1995 la inversión directa extranjera se multiplica por 12,6 veces y las exportaciones mundiales de bienes crecen 8,5 veces.

La interconexión de las economías desarrolladas se aprecia cuando examinamos los países que acogen y los que originan la IDE, evidenciando la existencia de una fuerte y estrecha relación.

Dos nuevos rasgos se aprecian en el análisis: a) las firmas multinacionales y la IDE conforman “las relaciones de producción a escala mundial”, ya que cada vez es más relevante la generación de empleo en el extranjero, aunque en proporción reducida ya que sólo 6 de las 25 empresas multinacionales emplean más de la mitad de sus efectivos en el extranjero, impulsando la regionalización productiva debida a las inversiones intra-regionales y la concentración de estrategias por espacios económicos concretos y específicos; b) existe una estrecha relación entre la inversión directa extranjera y las exportaciones, ya que las mismas filiales de las firmas multinacionales presentan, por lo general, una propensión a exportar más fuerte que las firmas autóctonas.

La preponderancia de las inversiones cruzadas refleja dos cuestiones significativas: la continua homogeneización productiva y la integración económica creciente. Se ha apreciado una tendencia hacia la uniformización de los comportamientos del consumo y de las normas técnicas.

Esta dinámica se ha alimentado al observarse con nitidez una reabsorción de los obstáculos físicos y reglamentarios, cuyas manifestaciones más notables son la reducción de los costes de las comunicaciones y de los transportes, el proceso generalizado de la liberalización de los mercados financieros y la oleada relevante derivada de las políticas de desreglamentaciones. Como consecuencia de ello, asistimos a una

mayor oferta de múltiples oportunidades para las multinacionales para penetrar en nuevos mercados.

La liberalización de los intercambios y los avances tecnológicos aceleraron la caída de los costes de transporte. Las innovaciones y las nuevas logísticas aplicadas han hecho que los costes portuarios y los fletes marítimos se recortaran desde los 63 \$USA en 1940 a los 29 \$USA en 1990, que el coste aéreo disminuyera desde los 0,46 \$USA por milla/pasajero en 1940 hasta los 0,11 \$USA en 1990, o que la llamada telefónica de tres minutos entre Nueva York y Londres descendiera de 189 \$USA en 1940 a 3 \$USA en 1990. En suma, los costes de transporte han disminuido más que los costes de producción. A esta reducción de los costes debemos añadir la mayor rapidez y capacidad de comunicación y enlace entre los distintos espacios nacionales.

La progresiva desregulación de ciertos mercados de bienes y servicios (tales como las telecomunicaciones, eléctricas, transporte aéreo, bancos, seguros, etc.) permite abrir nuevos ámbitos a la competencia internacional y mejorar las oportunidades para la inversión directa extranjera, que amplía el campo de sus actividades de servicios, como los correspondientes a la distribución, publicidad, consultorías, ocio, entrando, por lo tanto, en el “edén de las firmas multinacionales”. Así, en 1990 estas empresas concentran más del 50% de sus operaciones en las actividades del sector servicios, 1/3 en las actividades industriales y solamente 1/6 en las empresas vinculadas con el sector primario.

1.3. LA LÓGICA FINANCIERA Y LA GLOBALIZACIÓN DE LOS MERCADOS DE CAPITALES

Los mercados financieros están mundializados. Varias estadísticas llaman la atención de un nuevo fenómeno: la globalización de los mercados financieros. Entre 1980 y 1993 el PNB nominal de los países de la OCDE se había multiplicado por 2,5 veces, el valor del comercio internacional lo hacía por 3,4 veces, los activos financieros sobre los principales mercados lo hacían a un ritmo de 7,7 veces mientras que las transacciones efectuadas sobre las tasas de cambio se multiplicaban por 15.

Dicho de otro modo, las transacciones operadas sobre los mercados de cambios alcanzaban los 1.200 millardos de dólares por día, más o menos 50 veces los flujos reales de los intercambios de mercancías. Y las operaciones transfronterizas sobre acciones y obligaciones en el seno del G-7 pasaban del 35% del PIB, en el año 1985, a cerca del 140% en 1995.

Estamos ante la disociación del mercado financiero y el mercado real (comercio e inversión). El primero, con mayores dosis de amplitud y variedad. La nueva integración financiera ha acelerado la constitución de una economía internacional del crédito derivada de la acentuación de la movilidad de los capitales y de la capacidad de sustitución de los activos.

Las causas de esa nueva situación proceden de los progresos en la ingeniería financiera y telecomunicaciones, que conectan los mercados de cualquier parte del mundo, y cuyo funcionamiento se produce de manera instantánea o en tiempo real.

Asimismo, las desreglamentaciones que conducen a dinámicas más liberalizadoras en lo que concierne a las posibilidades de los movimientos de capital nutren la formación de nuevos mercados financieros.

Y, por último, la emergencia de nuevos productos o productos derivados resultantes de la estimación de nuevos valores aceptados entre los agentes muestra un camino todavía sin límites y en constante crecimiento.

Estas notas intensifican dos nuevas actuaciones: a) las inversiones en cartera, que se internacionalizan y a las que acuden los fondos de pensiones para mantener alta su rentabilidad. Esto es, los inversores institucionales (*zinzin*) son los primeros inversores y actores de los mercados financieros; y b) la emergencia de nuevos mercados financieros emergentes radicados en los países en industrialización rápida, a los que acuden los capitales extranjeros, aunque con el riesgo de su volatilidad.

Las consecuencias de esta mundialización y globalización financieras pueden concentrarse en tres aspectos: I) la pérdida de poder de las autoridades nacionales, ya que las decisiones se adoptan fuera del control de las instituciones nacionales, con lo que los mercados pueden sancionar o bendecir las actuaciones y las políticas económicas de las naciones; II) la fijación de las tasas de cambio es volátil y en su determinación influyen muchos factores comerciales. Aunque el nacimiento del euro limita los shocks asimétricos, no deja de estar ligado a grandes decisiones para mantener y defender una economía nacional e/o integrada; III) existe una tendencia a considerar que existe una tiranía de los mercados, basada en la competitividad y en la rivalidad; en consecuencia, un mercado de ganadores y perdedores.

Sin embargo, es preciso tomar posición sobre los siguientes aspectos. La desconexión entre la esfera financiera y la esfera real. Si con los ahorros de las economías industriales se financian los mercados emergentes y si las distintas variaciones de los tipos de interés atraen o desvían capitales, estamos alimentando una localización de las inversiones allá donde la rentabilidad es mayor, contribuyendo, en ocasiones, a reforzar la volatilidad de las capitales y, por ende, a la marginación de otros espacios que no son atractivos para los capitales y para la inversión directa extranjera.

La progresiva inestabilidad del sistema y los crecientes rasgos especulativos, en la medida que las inversiones y las decisiones de inversión se realizan bajo los supuestos de anticipaciones sobre las variaciones de los precios de los activos, acelera los rasgos globalizadores y adquieren mayor importancia en la financiación internacional. Es lo que puede ser denominado “el capitalismo impaciente”.

2. NUEVOS AVANCES EN LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

Analizando la nueva economía en su versión dinámica, tendríamos que si partimos de supuestos como que la inversión directa extranjera conforma un fenómeno

significativo en las relaciones económicas internacionales y que los intercambios entre zonas se desarrollan de manera muy relevante, entonces podríamos afirmar que el espacio mundial está cada vez más unificado; que existe una competencia creciente de las firmas, que constituye una competencia de origen diverso, y que el objetivo no radica, en exclusiva, en la creación de filiales en el extranjero sino en cómo optimizar la relación entre la red de filiales en el ámbito mundial.

Estas consideraciones nos llevan a tratar de enmarcar el fenómeno de la globalización de manera más extensa y más multidimensional. Porque, a nuestro juicio, la globalización es bastante más que la internacionalización del sistema productivo, ya que la globalización es un fenómeno más complejo, que implica un grado de integración funcional de las actividades económicas dispersas sobre la escala internacional, o como afirma Pierre Veltz, al definir sus tres aspectos complementarios, *“la globalización es un concepto estratégico que valoriza la interdependencia de posiciones geográficas, derivadas de la multi-nacionalización de las firmas, gracias a una gestión de la diversidad de la demanda y de las situaciones. (...) Esa estrategia adopta formas organizativas múltiples que aseguran la coordinación de las actividades, y la globalización es una red de variables sustituibles, sustentadas en inter-acciones con base territorial”*.

De ahí que G. Lafay resuma, al comentar que la mundialización se traduce por la diversificación de formas de internacionalización, que comprende tres rasgos: comercio internacional, inversión directa extranjera y empresa-red.

3. LAS CONFIGURACIONES DE LA GLOBALIZACIÓN

La globalización es un fenómeno multi-dimensional y estructurado que concierne simultáneamente a la movilidad de los bienes y los servicios, a la movilidad de las actividades productivas, a la movilidad de los capitales, a la movilidad de las tecnologías y a la movilidad de las personas.

Dichas movibilidades multiformes tienden a desarrollarse a escala mundial. Y su configuración corresponde a una combinación de componentes interdependientes que no excluyen en su conformación ninguna combinatoria. En ese sentido, no podemos hablar ni explicar de manera completa la globalización sin tener en consideración aspectos como los derivados del análisis del comercio internacional, del estudio del sistema monetario internacional o de la actuación de las firmas multinacionales.

El reconocimiento de la especificidad del fenómeno de la globalización, por lo tanto, una visión integradora y eso se consigue abriendo los campos de análisis, pero nunca estancándolos (ya que de esa forma nos convertimos en prisioneros de un único saber). En suma, no es suficiente para la comprensión del análisis la tradicional concepción de la teoría de los intercambios comerciales ni tampoco la teoría macroeconómica de economías abiertas, puesto que no dan respuestas concretas y suficientes.

En segundo lugar, la globalización es una tendencia en la medida en que no se trata de un modelo cerrado y opaco. En este sentido, debemos insistir en que la “economía mundial” no ha sido, y aún no es, una economía planetaria. Porque, en primer lugar, la extensión espacial de las diferentes dimensiones de la globalización no es sincrónica. Ejemplo de ello es la movilidad de las mercancías o de los capitales que es muy superior a la movilidad de las personas. O la consideración de que los “*managers*” de las multinacionales circulan más y más deprisa fuera de su país de origen de lo que lo hacen los propios trabajadores de las empresas. O que la propia deslocalización de las fábricas o los flujos directos de inversión no estén generalizados o que no afecten por igual a todos los sectores y actividades y que sólo englobe a un número limitado de economías nacionales.

Por eso, se limita la globalización a aquellas economías que forman parte de la Tríada (USA, Unión Europea y Japón) y que, a juicio de Ohmae, establecen una jerarquización por medio de los procesos de integración y de sus niveles de adaptación.

Los países en desarrollo quedan esencialmente como receptores de importaciones de bienes manufacturados, de servicios, de tecnología, de capitales y de inversión directa. Y, en consecuencia, son los países en desarrollo los exportadores de productos primarios y/o bienes manufacturados de bienes de alto contenido en trabajo no cualificado.

Además, la circulación de los capitales (por medio de los diferenciales del tipo de cambio y tipo de interés) se limitan a una serie de plazas financieras concretas, lo que significa la conformación de dinámicas de inclusión y de exclusión de los espacios territoriales y de las actividades económicas.

Otra de las características de la globalización es que no tiene delimitada su dimensión espacial. Se trata de una dinámica que se extiende con intensidad creciente sobre el conjunto de las dimensiones económicas. Dicha dinámica es extensiva, no privilegia exclusivamente el criterio de la movilidad espacial sino el de la integración de una serie amplia de actividades bajo la óptica y la lógica de la globalización. Dicho de otra forma, el producto del trabajo está integrado en los circuitos de la producción y distribución que cubren una gran parte del planeta. En ese sentido, la misma existencia de actividades productivas y sus territorializaciones dependen integralmente de las interacciones de la economía mundial. Un ejemplo de ello son las empresas de subcontratación de textiles y confección, las maquiladoras o las implantaciones *off-shore*.

Un tercer rasgo de la globalización y sus componentes es que éstos no son independientes los unos de los otros. Existen, por el contrario, unos efectos de complementariedad y de sustitución que contribuyen a acelerar las exportaciones de una empresa hacia otros países. La multi-nacionalización impulsa a la casa-madre a vender una parte de su *cash-flow* y proceder a acoger a los créditos de la banca local para llevar a cabo su proceso de instalación. Posteriormente, el equipamiento de las fi-

liales de producción en el extranjero reclamará la importación de maquinaria proveniente del país de origen de la empresa, en tanto que una parte de la producción de las filiales será exportada a terceros países y el resto importado por el país de origen.

Por ello, la globalización es una “combinatoria compleja que implica la cooperación estrecha del financiero, del industrial y del comercial”.

4. LA METAFORMOSIS DE LA GLOBALIZACIÓN

La tipología de las diferentes formas de globalización presentadas bajo una perspectiva de periodificación histórica resulta muy difícil de esquematizar, pero la abordaremos atendiendo a los análisis de las estrategias de la inversión directa extranjera y por las jerarquías de las distintas modalidades y dinámicas del fenómeno. La frecuencia vendrá definida por la coexistencia de intercambios de bienes y servicios, por los flujos de inversiones en el extranjero y por la circulación y movilidad de los capitales, que varían según las distintas fases del desarrollo del capitalismo, que predominan unas sobre otras pero en las que no se aprecia ningún grado de exclusión de unos componentes sobre otros.

Las lógicas que presentamos son tres: la lógica de la economía inter-nacional; la lógica de la economía multi-nacional; y la lógica de la economía global.

4.1. LA LÓGICA DE LA ECONOMÍA INTER-NACIONAL

Tiene por objeto explicar los intercambios de bienes y servicios entre los Estados-nación. Abarca desde los orígenes del capitalismo hasta los años sesenta. Sus rasgos se manifiestan mediante el número de hipótesis teóricas y la práctica de políticas económicas que se sustentan en dos principios: a) el concepto fuerte del Estado-nación; y b) el desarrollo de la especialización internacional y del liberalismo económico.

Bajo este esquema, los territorios nacionales ocupan el armazón del sistema de intercambios. Y las discusiones teóricas abarcan sucesivamente desde David Ricardo hasta la teoría de Heckscher, Ohlin y Samuelson (HOS), que explican los flujos de exportaciones e importaciones de bienes entre economías nacionales y las posiciones de las ventajas de la especialización inter-nacional.

De este modo, las ventajas comparativas de los países han supuesto unas diferentes productividades de trabajo (Ricardo) o de las diferentes dotaciones de factores de producción (trabajo, capital, recursos naturales para el HOS) que más tarde se extienden a la tecnología (modelos neo-técnicos de los años 60).

Los modelos ricardianos y de HOS partían de la hipótesis de la inmovilidad de los factores y, siguiendo la explicación de F. Perroux sobre el Estado nacional, son espacios cerrados de factores de producción y, por lo tanto, son presupuestos contrarios a

la teoría de los intercambios que exigen la libre circulación de bienes y servicios, así como la perfecta movilidad de las mercancías.

Debido a que los factores de producción nunca han estado limitados a un espacio nacional concreto, delimitado por las fronteras del Estado-nación; que los capitales han circulado hacia donde han sido movilizados y que los trabajadores no son sedentarios; y debido a que las exportaciones de capital han privilegiado las posiciones de las monedas (financiación de préstamos e inversión directa extranjera) podemos hablar de una economía inter-nacional, es decir, la constatación y coexistencia de diversas y diferentes dimensiones en las que los intercambios de bienes y servicios han determinado las formas financieras y que, en segundo lugar, no existen deslocalizaciones significativas de actividades industriales y, en tercer lugar, se produce un reforzamiento de la competitividad de las capacidades nacionales existentes.

La dinámica es la siguiente: la mayoría de pequeñas firmas que invierten directamente en el extranjero en el sector primario, para explotar los recursos mineros y agrarios (debido a que no existen o a que su cantidad es escasa en los países de origen), destinan su producción a las exportaciones con destino a los países industriales. Esto nos lleva a matizar una primera constatación relevante como es el reparto y/o control del mercado de las materias primas para satisfacer las necesidades nacidas al amparo de la industrialización.

En consecuencia, se exporta en bruto (no transformado) al mercado local, preferentemente por vía marítima, lo que produce el nacimiento de las plazas financieras que intensifican sus funciones de préstamos y seguros (créditos y operaciones de importaciones y exportaciones). Esto es, la lógica financiera que permite desarrollar la banca comercial y la banca financiera.

La lógica inter-nacional que está en función de las tesis del libre comercio sufre un parón en el período de entreguerras, por el que se retorna al proteccionismo. Pero el nacimiento del GATT (1947) reduce progresivamente y de manera generalizada las barreras aduaneras hasta la creación de la OMC (1997), bajo la que se adoptan mayores reducciones a los aranceles y se fomenta la supresión de obstáculos y trabas al comercio internacional. Sin embargo, es preciso recordar que, a pesar de los descensos de las tarifas aduaneras, se incrementan las barreras no aduaneras y todavía subsisten ciertos acuerdos voluntarios de freno a las exportaciones de productos procedentes de los países en desarrollo.

Una de las características más relevantes y que debe ser abordada para completar los análisis es el referido “rol del Estado”. Bajo esta lógica, su rol es juzgado como positivo y necesario para el desarrollo de las economías nacionales.

El sector privado está subordinando al reconocimiento de la racionalidad del Estado como agente económico. Esta consideración alienta el concepto de frontera nacional (campo de relaciones exteriores, diplomacia, guerras) más que la competencia entre los mercados mundiales.

Así las cosas, las empresas exportadoras operan bajo el amparo de las alianzas políticas (concesión de ayudas a la exportación, aranceles a la importación, contribución al equilibrio de las balanzas comerciales).

En resumen, el funcionamiento de la economía inter-nacional es un campo de la política y de la diplomacia.

4.2. LA LÓGICA DE LA ECONOMÍA MULTINACIONAL

Emerge a partir de los años sesenta. Privilegia la dimensión de los flujos de inversiones directas en el extranjero y la movilidad de las actividades productivas de las empresas de un territorio a otro.

Tal dinámica no significa que desaparezcan los intercambios comerciales y los movimientos de capital, sino que se aprecia un crecimiento del comercio internacional (el doble que el crecimiento del PIB) y asumimos que la expansión de las IDE va a ser más rápida.

Ello lleva aparejado una consecuencia irreversible: aparece junto a las estructuras del Estado-nación un nuevo actor de enorme significado: la firma multinacional, que es quien efectúa las inversiones directas en el extranjero, que es la que adopta la decisión de producir en otros países distintos al país de origen; y siendo ella la que introduce por vez primera en la historia del capitalismo un “*décalage*” cada vez más acentuado entre el espacio de la actividad productiva y el del Estado-nación.

En la economía inter-nacional sólo los mercados de bienes y servicios desbordan los límites propuestos por las fronteras nacionales. Con el desarrollo de la economía multinacional los sistemas productivos se convierten en multinacionales. Y por ello, el cálculo del PNB es más significativo que el PIB, debido a que un número significativo de firmas efectúan importantes negocios en el extranjero (directamente a través de filiales de producción y distribución, o indirectamente a través de suministros a las multinacionales).

Además, resulta que la competitividad de las economías no puede ser evaluada por la exclusiva y solitaria ratio de X/M , exportaciones/importaciones (vieja tradición mercantilista, típica de la economía inter-nacional).

Una mejor comprensión de la competitividad en el análisis de la economía multinacional vendría dada por la incorporación de las exportaciones y ventas de las filiales importadas sobre los mercados de otros países.

Una parte creciente de los intercambios internacionales son intercambios intra-firmas, lo que hace variar y modificar el comportamiento de la especialización productiva y las bases económicas territoriales.

¿Cuáles son las diferencias con la economía inter-nacional? En primer lugar, la movilidad de las actividades productivas que reposan sobre las implantaciones de las empresas que son actualmente multi-nacionales; en segundo lugar, que dichas estrategias de crecimiento de las empresas (grandes) constituyen el corazón de las trans-

formaciones de los intercambios de bienes y servicios; en tercer lugar, la dinámica de la globalización va a suponer una nueva configuración y una modificación de los sistemas productivos nacionales a través de una lógica de las nuevas inversiones en el extranjero; y, en cuarto lugar, asistimos a un proceso de sustitución de las exportaciones, ya que la producción en el extranjero de las filiales está predeterminada, preferentemente, a los mercados locales.

La estrategia multi-nacional durante este período no debe ser confundida con los procesos de des-localización en el sentido estricto (esto es, cierre de una unidad productiva en un sitio, seguido de importación de dichos bienes similares provenientes de la nueva implantación que se ha desplazado a otro territorio), sino que responde a un criterio de implantación y no de exclusiva sustitución.

La oposición entre el comercio y la inversión directa en el extranjero está atenuada por el hecho de que las exportaciones desde el país origen hacia los países de implantación no habían podido desarrollarse sin la inversión directa, debido a ciertos supuestos ligados a la protección aduanera y, sobre todo, de posiciones no tarifarias.

En otros términos, la producción en el extranjero tiende a sustituir en parte a las exportaciones porque la economía inter-nacional no ha funcionado bajo las reglas expuestas por la teoría del comercio internacional, esto es, el librecomercio generalizado, la inmovilidad de los factores de producción y la difusión instantánea del progreso técnico.

Bajo esta perspectiva, la emergencia de la economía multi-nacional puede ser interesante, como un “*second best*” en relación con la economía inter-nacional y no como una ruptura radical.

Ello significa que la ventaja comparativa no está fijada *ad aeternum* (como se había afirmado por aquéllos que defendían que la especialización estaba fundamentada por las dotaciones de factores, modelo HOS) y, al contrario, evolucionan en función de los progresos técnicos y de innovaciones; y bajo esta óptica se comienzan a difundir en los 70 las posibilidades de que los países periféricos pudiesen industrializarse y convertirse en “nuevos exportadores de antiguos nuevos productos”, rompiendo de esta manera el discurso de la dependencia y del desarrollo del subdesarrollo.

En consecuencia, la economía multi-nacional se sitúa como continuación de la economía inter-nacional, pero con modalidades diferentes. Su dinámica es percibida como un proceso de extensión geográfica del modo de producción capitalista, que va desde el norte hasta el sur.

Posee una vocación planetaria y se fundamenta sobre un modelo más eficaz que el sustentado por la especialización inter-nacional. Sin embargo, la distinción más clara es el funcionamiento relativo de firmas multinacionales y su rol en la dinámica de la mundialización.

Las firmas multinacionales tienden a suplantar a los Estados-nación. Las empresas buscan la talla internacional para afrontar la competitividad y su objetivo es el del

liderazgo nacional. Con los sucesivos procesos de fusiones y con la lógica de la economía multi-nacional, las empresas se obsesionan en asentar su liderazgo multinacional. Esto es, si antes el objetivo era el tamaño, ahora es el porcentaje del mercado mundial que uno posee.

Esta transformación supone aceptar varias exigencias: a) la multiplicación de implantaciones productivas sobre los mercados extranjeros, a través de la creación de nuevas unidades de producción; y b) la adquisición de empresas existentes. La consecuencia de este doble proceso es que abrimos un espacio entre el concepto de nacionalidad de la empresa y el espacio mundial de sus actividades.

El progresivo crecimiento de las firmas multinacionales, que reposa sobre la competitividad de sus sistemas productivos, requiere una nueva organización productiva interna y una internalización de sus transacciones. Ello reduce los costes ligados a la incertidumbre y los derivados de las imperfecciones del mercado.

El desarrollo del comercio intra-empresas supone que una buena parte de la circulación de bienes y servicios (incluidos parte de los tecnológicos) se desarrollan fuera del mercado, sobre la base de un precio de transferencia que está fijado por los servicios especializados de la casa-madre y según las diferentes técnicas que estimen sus directivos.

¿Qué significa este cambio? En primer lugar, la dificultad de fijar y estimar el precio de una transacción intra-firma. Una segunda consideración es que se crea un mercado interno, fuera de las imperfecciones del mercado externo. En tercer lugar, asistimos a una dinámica en la que las economías nacionales se asientan cada vez más sobre las estrategias y las organizaciones productivas de las grandes firmas que operan en un marco de competencia imperfecta de naturaleza oligopolística y/o monopolística.

Esta posición cuestiona distintas opiniones estándares (modelos ricardianos de economía internacional), ya que la especialización de las economías nacionales no reposa exclusivamente en la existencia de dotaciones diferenciadas de factores de producción inmovilizados sobre un espacio debido a que existen mercados expuestos y mercados protegidos.

4.3. LA LÓGICA DE LA ECONOMÍA GLOBAL

Tiene su conformación en los años ochenta. Predomina su dimensión financiera y es multi-dimensional. Una característica distintiva es que la estrategia y la organización de las empresas están condicionadas a la búsqueda de la tasa de rentabilidad que puede ser obtenida por inversiones alternativas sobre el mercado financiero.

Sabemos que las tasas de incremento de los intercambios de bienes y servicios crecen más rápido que los niveles del PIB. Conocemos, asimismo, que dicho crecimiento está favorecido por los procesos de liberalización comercial y por la existencia de ciertos acuerdos sobre la supresión de barreras y obstáculos al comercio definidos en el seno de la OCM.

Añadimos a estos rasgos los ajustes estructurales de los países en desarrollo y la reducción de medidas y políticas proteccionistas, con lo que se aprecia la adopción de modelos de desarrollo basados en la promoción de exportaciones que sustituyen a aquellos otros fundamentados en la sustitución de importaciones.

Al reforzar los componentes de la integración comercial, como los llevados a cabo en la Unión Europea (Mercado Único-Tratado de Maastrich-Lanzamiento del euro), en NAFTA, ASEAN, MERCOSUR, etc., las nuevas originalidades que se pueden reseñar en esta fase son las siguientes: a) reagrupa economías con diferentes niveles de desarrollo; y b) no sólo intensifica el comercio sino los flujos de inversión directa extranjera entre países norte y países sur.

Dos nuevos rasgos se añaden a los conceptos de la economía global: i) los procesos de des-reglamentación amparados en la eficacia de las redes de comunicación, la coherencia de las decisiones de conjunto y la configuración de las estructuras en red; y ii) la retirada progresiva de las intervenciones del Estado, lo que hace que perfilamos una nueva relación sector público y privado, esto es, intensificar un proceso de privatización de empresas públicas, programas que privilegien la promoción de exportaciones y la captación de inversiones extranjeras.

Esto es, se enfatiza sobre un nuevo dogma “competitividad/atracción”, que supera los conceptos de economía inter-nacional y multi-nacional.

Las nuevas actividades financieras (una vez superadas las fases del endeudamiento internacional, los shocks petroleros y el reciclaje de capitales N-S) y los nuevos niveles de organización productivos (superando la crisis del fordismo en los países del norte y el rechazo del keynesianismo base de las actitudes de las Administraciones Reagan y Thatcher), junto a las caídas de las inversiones industriales, al freno del consumo doméstico y a la caída de los precios de materias primas, divide la economía planetaria en un nuevo binomio cuyos comportamientos más visibles se traducen en un alza de los tipos de interés en EE.UU. y en el mantenimiento de bajos tipos de interés en la zona Eurolandia.

Bajo este esquema proliferan, impulsados desde las entidades financieras, nuevos productos financieros y nuevas técnicas de financiación, que dieron paso a acontecimientos tales como el mini-crash de Wall Street de 1987, la crisis del SME de 1993, la crisis mexicana de 1994, la crisis asiática de 1997 o la crisis rusa de 1998, por poner sólo ejemplos significativos.

¿Qué enseñanzas extraemos de esta esquemática versión? En primer lugar, destacaremos la difusión de la globalización como concepto y como práctica desde la esfera financiera, combinada con la estrategia y organización de las actividades industriales. Con ello queremos reflejar la transposición de los principios de la gestión financiera a la gestión industrial y a los gestores de las actividades productivas. Y, en segundo lugar, el predominio de la hegemonía financiera, que se traduce en la velo-

cidad de reacción, en la movilidad de las actividades, en la máxima rentabilidad a corto plazo y, últimamente, en la satisfacción de los accionistas.

Una profundización de estos esquemas nos lleva a analizar el rol y el papel de los “nuevos managers”, que emprenden nuevos caminos hacia adelante fundamentados en: a) tomar la dirección vertical de aquellas actividades que estaban diversificadas; b) adoptar la dirección total de las inversiones en cartera, asumiendo rentabilidades desfavorables para alguna parte del negocio; c) vender las actividades menos rentables y llevar a cabo programas de lanzamiento de nuevos productos; d) el objetivo es recentrar las actividades del grupo por medio de acumular experiencia (el *savoir faire*), alcanzar la posición de cuasi-monopolio (y, en todo caso, liderazgo) y abarcar más mercados de activos industriales.

Bajo el marco de la economía global, asistimos, por lo tanto, a tres procesos combinatorios:

- 1) Multiplicación de las operaciones de fusiones y adquisiciones, buscando la maximización de la rentabilidad a corto plazo, que es la que concierne a los inversores institucionales, y la minimización de los costes por medio de un mayor nivel de autonomía de ciertas actividades y unas políticas de des-localización hacia países con salarios más bajos.
- 2) La lógica de la economía global radica en la competitividad, lo que obliga a absorber rápidamente las adaptaciones de las variaciones de mercado y las derivadas de la gestión de la producción y de los valores en cartera y activos financieros.
- 3) Por eso, se instalan las fábricas flexibles (*ateliers*) que poseen la ventaja de conciliar las ganancias obtenidas por las economías de escala y por la diferenciación de productos. Se aprecia, asimismo, la producción de productos o de componentes, bien des-localizados, bien sub-contratados o bien alcanzando *partenariados* con empresas locales independientes que nutren, de esta forma, la red de “*hollow corporations*” (firmas virtuales).

¿Cuáles son las diferencias con la economía multi-nacional? En primer lugar, es preciso afirmar que el determinante de la inversión no es el mercado local. La inversión directa está destinada a la producción y a las exportaciones de bienes y servicios con la orientación puesta directa o indirectamente en el mercado mundial.

En vista de que los objetivos se basan en la maximización de las economías de escala, cada unidad de producción estará especializada en la fabricación de una gama limitada de productos finales o de componentes. Y la citada especialización de las unidades estará especializada en función de las ventajas comparativas de la localización ofertada por los distintos territorios.

De esta forma, la “globalización” es la fórmula que combina las ventajas comparativas del país y la competitividad global de la empresa en relación con el mercado mundial. Por eso, la propia rentabilidad de las diferentes unidades de producción especializadas e implantadas en varios países está condicionada a los

pecializadas e implantadas en varios países está condicionada a los resultados obtenidos por el grupo y no de los estrictos resultados individuales, tal y como se basa el razonamiento de la economía multi-nacional.

Este posicionamiento nos permite dar un paso más y poder afirmar que la localización y la especialización no son definitivas, esto es, las empresas tienen una visión global y no multi-nacional y se disponen a racionalizar las actividades de sus diferentes implantaciones.

En consecuencia, esta discusión suscita varios interrogantes: i) las unidades de producción pueden cambiar de territorio en función de las ventajas ofertadas por los propios territorios y, por tanto, afectan a las propias configuraciones espaciales; ii) la especialización aparente en los países de acogida puede cambiar de un día para otro, debido a los cambios de localización de las firmas, lo que supone hablar de una economía global

Estas dos hipótesis revelan la mayor y más estrecha interdependencia entre las diferentes filiales del grupo, ya que facilitan la movilidad espacial de los activos con el fin de que la competitividad del conjunto se mantenga en el más alto nivel. Esos objetivos se basan en sostener una recomposición constante de las inversiones en activos financieros.

5. COROLARIO FINAL: LA RIVALIDAD Y LA SEDUCCIÓN TERRITORIAL

La dinámica de la globalización o la nueva configuración de la mundialización suscita la irreversibilidad de los tránsitos de una lógica a la siguiente. Así, por ejemplo, la dinámica de los fenómenos de la des-localización de una parte de las actividades productivas (basadas en la intensidad de mano de obra menos cualificada y con bajos salarios) pudiera ser interpretada por el modelo HOS tanto en la economía inter-nacional como en la multi-nacional. En el primero de los supuestos, es el resultado de la confrontación entre una función de producción micro-económica y de las dotaciones factoriales macro-económicas; en el segundo modelo, es el resultado de la economía multi-nacional en la que la elección de la localización permite crear valor.

Sin embargo, bajo los supuestos de la economía global las ventajas comparativas de los territorios y zonas no existen *a priori*, ni *a posteriori*, ya que corresponde a los inversores extranjeros revelar las ventajas comparativas y éstos lo hacen *ex-post*. Y ello se produce porque la teoría de la elección de la localización se realiza en función de las ventajas absolutas y no sobre la exclusividad de las ventajas comparativas, por lo que corresponde, en consecuencia, a las firmas-empresas la decisión de la localización, radicando su objetivo en generar y crear valor.

Un segundo corolario reside en que la economía global es la consagración del proceso de exacerbación de la competitividad de los territorios. Tanto en las dinámi-

cas de actualización como de adaptación de los conceptos Estado-nación y de las nuevas fórmulas de las integraciones regionales, las economías globales intensifican la competitividad entre empresas que inmediatamente transmiten y aceleran la rivalidad entre territorios (que tratan de atraer nuevas inversiones y de industrias por medio de políticas de oferta institucionalizadas).

La pertenencia de origen se diversifica y de ahí la multitud de coloridos de las empresas, ya sean europeas, americanas, o procedentes de los países emergentes. De esta forma, se desarrolla un nuevo flujo económico sur-sur que sustituye a los clásicos norte-norte y norte-sur de la economía multi-nacional.

Ello deriva hacia dos tendencias: i) se incrementa el número de multinacionales (fase de maduración); y ii) se aprecia una dinámica de sobrecapacidades.

Visualizando la economía global, observaríamos que las empresas líderes ganan más mercados; innovan rápidamente y lanzan nuevos productos; bajan precios comprimiendo los costes; realizan OPAS hostiles o amistosas; forman alianzas; comparten costes fijos o irre recuperables en los ámbitos de la producción y distribución; asimismo, comparten investigación, desarrollo, innovación (I+D+I) y se formalizan nuevos acuerdos inter-empresas.

Bajo el esquema de la “nueva economía americana” (baja inflación, incremento de la productividad por medio de las tecnologías de la información, crecimiento de la economía, alza del consumo doméstico, en suma, la nueva tendencia expuesta en Davos’2000), resultará difícil repercutir en el consumidor los desequilibrios de los precios, lo que estimulará un incremento de la competitividad entre empresas y una diferente posición de “seducción” territorial para acoger inversiones.

El agotamiento del modelo fordista de la economía multi-nacional refuerza el objetivo de la competitividad y obliga a las empresas a racionalizar su producción al máximo, repercutiendo tanto en la casa-madre como en las filiales en el extranjero.

¿Qué sucede entonces? La aplicación de costes más bajos, de un acceso más fácil a los mercados, acelera la dinámica de la globalización que sustituye a la viejos y tradicionales conceptos del Estado-nación, conformando unos conjuntos regionales o modelos de regionalización económica resultantes de economías desiguales.

En resumen, la integración no va a responder a los modelos clásicos de la unión aduanera de Viner sino que desarrollarán aquellos conceptos que buscan reforzar la capacidad de atracción de los territorios.

Dos conclusiones finales: i) la globalización no desembocará en la uniformización a escala planetaria, sino que generará nuevas diferencias espaciales que reposarán sobre la emergencia de nuevos territorios económicos; ii) una transformación del rol del Estado-nación como actor económico estará considerada como dinámica presente en la evolución de la metaformosis de la globalización.

Estos supuestos nos permiten vislumbrar la rivalidad entre territorios, definir su capacidad de seducción y la capacidad de formar parte de la “*short list*” sobre la que

actúan los inversores. Si se produce una pérdida de referencia, el Estado-nación se convierte en una “plataforma para actividades”, y dicha plataforma estará determinada desde el exterior y por las decisiones de los inversores que, sin duda alguna, obedecen a una estrategia global.

La exacerbación de la rivalidad entre territorios y la competencia entre naciones o entre territorios infra-nacionales para atraer nuevas implantaciones de empresas refuerza las políticas y acciones vinculadas a la “atracción y seducción” de los territorios, a la vez que establece una jerarquía entre ellos.

Debido a que esta rivalidad no es universal, sino que está limitada a ciertos conjuntos territoriales homogéneos, podemos hablar de varios círculos:

- a) El corazón de la configuración territorial. Ocupa la jerarquía del sistema mundial, corresponde a los países emisores y receptores de intercambios, capitales e inversiones. Son a la vez países de origen y de destino, concentran la mayoría de los flujos y de las inversiones.
- b) Los países de la nueva frontera. Forman parte de la primera “*short list*” de los inversores. Son receptores. Poseen atracción y seducen a los inversionistas y desean albergar las nuevas localizaciones de empresas al amparo de su creciente e integrado mercado.
- c) Los países potenciales. Son aquéllos que algún día podrán figurar en la “*short list*”, después de la mejora de sus condiciones y de sus componentes de atracción.
- d) Los países periféricos, en los que abundan factores como el trabajo no cualificado, recursos mineros y condiciones agrícolas. Poseen un clima favorable para los cultivos de exportación y lugares apropiados para el turismo. Sólo atraen a un número reducido de capitales e inversores. Corren el riesgo de la marginación de la economía global.

El balance de dicho concepto de seducción es clarificador. La globalización y la mundialización de las relaciones económicas, las nuevas formas de organización del sistema técnico-económico (estimulados por las nuevas técnicas de las telecomunicaciones), la aceleración de los procesos de urbanización y la concentración de las actividades económicas son elementos que marcan la integración funcional y espacial de las actividades productivas, asociando lo más posible a los actores y constituyendo una amenaza para las regiones periféricas y más desarticuladas económicamente.

La inercia de la concentración, la emergencia de los factores de atracción, las infraestructuras y los planes de ordenación territorial conducen a valorizar los espacios; y ello dota de nuevas oportunidades a cada región. En este sentido, resulta lógico entrever que las posibilidades de desarrollo se verán aceleradas y limitadas por los procesos de decisión y por las dinámicas de jerarquización.

Porque parece evidente que los nuevos desafíos de la globalización inciden: i) en la preeminencia de las regiones centrales; ii) en la amplitud de las disparidades re-

gionales; y iii) no dejan indiferentes a los agentes y actores que deben movilizarse para alcanzar una buena posición, si desean recuperar el retraso.

6. ANEXO ESTADÍSTICO

Tabla 1.- Exportaciones y producción mundial de productos manufacturados (tasa de variación anual, en porcentajes)

	1980-86	1986-90	1990-96
Exportaciones mundiales	4,5	14,0	8,0
Producción mundial	2,5	3,5	1,5

FUENTE: OMC (1997).

Tabla 2.- Principales países de acogida de inversión directa extranjera (1985-95)

PAÍSES	MILLARDOS \$	PAÍSES	MILLARDOS \$
USA	477,5	Singapur	40,8
Reino Unido	199,6	Suecia	37,7
Francia	138,0	Italia	36,2
China	130,2	Malasia	30,7
España	90,9	Alemania	25,9
Bélgica-Lux.	72,4	Suiza	25,2
Países Bajos	68,1	Argentina	23,5
Australia	62,6	Brasil	20,3
Canadá	60,9	Hong Kong	17,9
México	44,1	Dinamarca	15,7

FUENTE: OMC (1997).

Tabla 3.- Reducción de los costes de transporte y telecomunicaciones (expresados en \$.1990)

	FLETE MARÍTIMO Y GASTOS PORTUARIOS (por tm)	TRANSPORTE AÉREO (INGRESO MEDIO POR MILLA PASAJERO)	LLAMADA TELEFÓNICA DE 3 MIN. NUEVAYORK-LONDRES	PRECIO COMPUTADOR 1990=100
1940	63	0,46	189	
1950	34	0,30	93	
1960	27	0,24	46	12.500
1970	27	0,16	32	1.947
1980	24	0,10	5	362
1990	29	0,11	3	100

FUENTE: FMI (1997).

Tabla 4.- Los diez primeros países exportadores e importadores mundiales, 1998 (en % sobre el total mundial)

PAÍSES EXPORTADORES		PAÍSES IMPORTADORES	
USA	12,6	USA	16,8
Alemania	10,0	Alemania	8,3
Japón	7,2	Reino Unido	5,6
Francia	5,6	Francia	5,1
Reino Unido	5,0	Japón	5,0
Italia	4,5	Italia	3,8
Canadá	4,0	Canadá	3,7
Países Bajos	3,7	China	3,3
China	3,4	Países Bajos	3,3
Bélgica-Lux.	3,3	Bélgica-Lux.	3,0

FUENTE: OMC.

Tabla 5.- Destinos privilegiados en el año 2000 (ranking de los índices de confianza de la IDE)

PAIS	ENERO 2000	JUNIO 1999	PAIS	ENERO 2000	JUNIO 1999
USA	1	1	India	11	6
Reino Unido	2	3	Francia	12	10
China	3	2	Canadá	13	12
Brasil	4	4	Tailandia	14	15
Polonia	5	8	Corea del Sur	15	17
Alemania	6	9	Japón	16	21
México	7	5	Países Bajos	17	19
Italia	8	11	Chequia	18	16
España	9	13	Argentina	19	14
Australia	10	7	Hungría	20	18

FUENTE: A.T. Kearney Consultor.

Tabla 6.- Ranking de las primeras empresas mundiales (en millardos de \$)

General Motors	USA	Automóvil	161,3
Daimler Chrysler	Alemania	Automóvil	154,6
Ford	USA	Automóvil	144,6
Wal-Mart	USA	Distribución	139,2
Exxon	USA	Energía	110,7
General Electric	USA	Equip. electr.	100,5
Toyota	Japón	Automóvil	99,7
Royal Dutch-Shell	RU-PB	Petróleo	93,7
IMB	USA	Informática	81,7
AXA	Francia	Seguros	78,7
Wolkswagen	Alemania	Automóvil	76,3
Allianz	Alemania	Seguros	64,8
Nippon Life	Japón	Seguros	66,3
Siemens	Alemania	Electrod.	66,0
Hitachi	Japón	Electrónica	62,4
Matsushita	Japón	Electrónica	59,7
Phillips Morris	USA	Bienes consumo	57,8
ING	Países Bajos	Seguros	56,5
Boeing	USA	Aeronáutica	56,1
ATT	USA	Telecomunic.	53,6
Sony	Japón	Electrónica	53,1
Metro	Alemania	Distribución	52,1

Tabla 7.- Principales fusiones de empresas (expresadas en millardos de euros)

AÑO 1999					
Vodafone Air Touche	USA	Mannesmann	ALE	144,22	Telecomunicación
MCI World Com	USA	Sprint	USA	121,52	Telecomunicación
Pfizer	USA	Warner Lambert	USA	83,77	Farmacia
Vodafone	RU	Air Touche Com	USA	58,05	Telecomunicación
ATT	USA	Media One	USA	58,02	Telecomunicación
Total Fina	FRA	Elf Aquitania	FRA	52,59	Petróleo
Qwest	USA	US West	USA	45,46	Telecomunicación
R. Bank of Scotland	RU	National West.	RU	42,15	Banca
AÑO 2000					
American on Line	USA	Time Warner	USA	160,07	Telecomunicación
Glaxo Wellcome	RU	Smith-Kline	RU	77,57	Farmacia

Tabla 8.- Distribución geográfica de las 500 grandes empresas por facturación

PAÍSES	Nº EMPRESAS	PORCENTAJE
USA	162	32,0
UE	155	31,0
Japón	126	25,0
Suiza	14	2,8
Corea del Sur	13	2,6
Canadá	6	1,2
Brasil	5	1,0
Australia	5	1,0
Chile	3	0,6
Otros	11	2,2

Tabla 9.- Distribución geográfica de las 500 grandes empresas por capitalización bursátil (en millones de \$)

ÁREA GEOGRÁFICA	Nº EMPRESAS	PORCENTAJE	VALOR CAPITALIZACIÓN	PORCENTAJE
Norteamérica	254	50,8	7.416.315	58,4
Europa	173	34,6	4.036.774	31,8
Japón	46	9,2	866.855	6,8
Asia-Pacífico	20	4,0	294.327	2,3
Latinoamérica	4	0,8	46.178	0,4
Oriente Medio	2	0,4	20.787	0,2
Europa/Asia/Pacífico	1	0,2	20.381	0,2

FUENTE: Financial Times.