

Globalización, desarrollo regional y atomización del Estado Nación

Martha C. Vargas T.

CIDER - Universidad de los Andes. Bogotá, Colombia

INTRODUCCIÓN

La presente tesis sostiene que las políticas de globalización, cuyo motor son el capital financiero mundial y las empresas multinacionales, tienden a atomizar en regiones a la mayoría de estados nacionales, a través de la descentralización y de la autonomía regional en boga. Estas políticas buscan limitar, reducir y fragmentar la actividad y estructura estatales de los países de mediano y bajo desarrollo. Desde luego, los Estados más poderosos, cuyas potestades abarcan latitudes cada vez más dilatadas, no se desintegran, sino que, por el contrario, se consolidan.

Con el fin de sustentar tal aseveración, se han examinado las características principales de la globalización, a saber, el surgimiento y auge de las empresas multinacionales; la apertura del comercio; la amplia movilidad de los factores, en particular de los capitales, y la *fábrica mundial*. A estos ingredientes económicos hay que agregar los drásticos cambios políticos acaecidos en la arena internacional en los últimos años. Todos estos elementos contribuyen grandemente al debilitamiento de las fronteras y menoscaban uno de los rasgos primordiales del estado nacional, el mercado interior.

Se ha hecho también una síntesis de los períodos previos de globalización, cuyas etapas iniciales se confunden con el comienzo del capitalismo y se han examinado las condiciones económicas y políticas que han desembocado en el proceso actual de internacionalización.

Hubo de revisarse sumariamente el curso de la configuración de los estados nacionales y parar mientes en cómo se afianzaron superando la dispersión feudal o abatiendo el dominio colonialista. Una y otra circunstancia favorecieron el que se configurasen los mercados internos, cuya amplitud y desarrollo determinaron de manera importante el grado de prosperidad de cada país.

El asunto quedaría cojo sin hacer un recuento de cómo la libre competencia, característica de los primeros estadios del capitalismo, fue originando oligopolios que controlaron desde las décadas finales del siglo pasado ramas enteras de la economía de sus propios países y se extendieron a otras fronteras. Estos oligopolios, cuyas casas matrices se asientan en las metrópolis, fundan filiales en el extranjero para capturar más y más mercados. En los comienzos, las filiales manufactureras se adaptaron, *grosso modo*, a la nación receptora, a las dimensiones de su mercado y a sus marcos legales.

El recrudescimiento de la competencia que se produjo en el período de la segunda posguerra hizo necesario que las empresas que tenían negocios en varias naciones los organizaran a escala mundial, cosa que se facilitaría con los vertiginosos avances de las telecomunicaciones y de las computadoras. De allí surgió la empresa multinacional y desde su surgimiento chocó con los estados nacionales.

La multinacional requería centralizar sus decisiones claves para movilizar todos sus recursos a fin de disputar con alguna probabilidad de éxito los mercados mundiales. Para hacerlo, debía atomizar las organizaciones y sectores sociales que la obstaculizaban. La *fábrica mundial* permitió disgregar parcialmente las concentraciones obreras y rebajar los costos de la mano de obra. Era necesario, además, que la mayoría de naciones dejaran de competir, en

cualquier forma, con los grandes consorcios. Si el mapamundi en vez de componerse de grandes repúblicas, se poblara de pequeñas provincias, o al menos éstas valoraran más sus vínculos con los grandes capitales y con las potencias que con su estado, las amenazas de nacionalización o la rivalidad económica estatal quedarían conjuradas.

La gran escala productiva alcanzada por las compañías gigantes, la ubicación transfronteriza de sus operaciones y la saturación de los mercados de los países capitalistas, hacían apremiante que los productos se vendieran sin pago de aranceles ni cortapisas de ninguna índole. Para lograr una planificación global, las empresas no podían acceder a las exigencias de las naciones de añadir mayor valor e insumos locales, recibir transferencia de tecnología y participar en las ganancias y en la dirección. El desplome de la URSS creó unas condiciones políticas especialmente favorables para que dichos propósitos, respaldados por la potencia supérstite, pudieran salir avantes.

Claro que las inversiones internacionales requieren de gendarmería, de vías públicas y servicios tales como acueductos, electricidad, salud, educación y medios de comunicación ágiles. Como los estados nacionales, que venían atendiendo estas necesidades, debían limitar sus atribuciones, o inclusive dividirse, era necesario que la función de satisfacerlas se transfiriera a los entes regionales, los cuales tendrían que emular angustiosamente por atraer la inversión foránea.

El examen de la literatura sobre el desarrollo regional demuestra que éste se concibe a partir de unidades "pequeñas", "flexibles", que se afanen y compitan por ser coquetas o atractivas al capital extranjero, para lo cual deben colmarlo de todas las garantías y favorabilidades.

Hay un ejemplo, entre muchos otros, que ilustra cómo toman cuerpo estas doctrinas. El elogio que se hace de "la exitosa experiencia del Estado de Ceará", en el nordeste del Brasil, sostiene que ella "prueba que la pobreza colectiva no es una lápida, es sólo un peñasco en el camino". (Boisier 1.997:).

A propósito de lo anterior, el 29 de agosto de 1997, *The Wall Street Journal Americas* trae la información de que los Estados del Nordeste del Brasil, una de las regiones más pobres del mundo, han desatado una desaforada competencia con los del Sur y entre sí, para atraer capitales, con el fin de remplazar las disminuidas ayudas federales. El diminuto Estado de Ceará ha prodigado a las empresas alivios tributarios, concesiones en el uso de la tierra, construcción de sistemas de transporte de agua para las plantas fabriles, amén de rebajas en los ya ínfimos salarios y ha llegado a pagar de sus escasos recursos los primeros meses de la nómina de las empresas que se instalen en su territorio.

El propio Matt Moffet, redactor de *The Wall Street*, señala que los Estados de esta deprimida región están ofreciendo más de lo que reciben por las inversiones, e informa que en el afán de complacer a los inversionistas, el Estado de Alagoas incurrió en tales gastos que tuvo que declararse en quiebra. He ahí un ejemplo de lo que puede suceder con las regiones en la era de la globalización.

La tesis incluye una síntesis de las políticas de descentralización puestas en marcha en Colombia, desde 1982, que muestran la tendencia a descargar responsabilidades en los entes territoriales y que la articulación de lo global con lo local se orienta a fragmentar los estados nacionales. Finalmente, se revisa de manera sumaria el desempeño económico de la costa Atlántica colombiana durante el periodo de la apertura, para mostrar un caso que pone en entredicho las teorías que afirman que las regiones se desarrollan en la medida en que se abran al mercado mundial en el contexto de la globalización.

Luego de varios años de globalización una centena de multinacionales no sólo centraliza las decisiones claves, sino que concentra al máximo el poder económico, como lo demuestra la

ola de fusiones y de adquisiciones que crece sin cesar. Su actividad abarca no sólo los negocios privados, incluye además esferas de interés público.

Decenas de millones de personas se ven afectadas por las determinaciones del directorio de una compañía. Según han reconocido los organismos internacionales, la pobreza, el hambre y el desempleo afectan a una porción considerable de la humanidad. Es tal la concentración de la riqueza que 389 multimillonarios poseen en conjunto una renta equivalente a la del 45% de la población del planeta. (Castells, 1.999). Los propios dragones asiáticos, tan elogiados por los teóricos neoliberales, se debaten en una profunda crisis. Eliminadas o reducidas las regulaciones estatales en materia de inversión extranjera, de relaciones laborales, de comercio exterior, entre otras, el enorme desequilibrio entre una poderosa multinacional y una región hace que aquélla actúe sin control alguno.

Ante el hecho de que el nuevo orden mundial se está diseñando para complacer a los inversionistas internacionales, es dable preguntarse con Barnett y Muller: "¿Con qué derecho un grupo autoseleccionado de fabricantes de medicinas, de galletas y de computadoras se convierte en arquitecto del nuevo mundo?" (Vernon, 1980 p. 43).

1. ACERCA DE LA GLOBALIZACIÓN

1.1 Orígenes

En los últimos años el mundo vive la euforia de la *globalización*. En su nombre se reforman las constituciones, las leyes laborales, los procedimientos jurídicos, la organización territorial, se subastan las empresas estatales.

Pero, ¿qué es la globalización, qué implicaciones tiene para los pueblos, y cuál para los estados nacionales? ¿Éstos se fortalecen o se debilitan atomizándose en un archipiélago de regiones?. El presente capítulo procura caracterizar la globalización, centrándose en los aspectos económicos sin pretender hacer un análisis exhaustivo de ellos, sino atendiendo prioritariamente a los elementos que tienen mayor incidencia en la configuración nacional y de las regiones. Por ello se inicia con un breve resumen histórico de sus etapas, prestando mayor atención al periodo que se inicia en los años setenta y se extiende hasta nuestros días.

Parece existir consenso en que la globalización, entendida como la creciente interrelación económica de las naciones, no es un fenómeno reciente, "tiene su origen simultáneo con la irrupción de la época moderna y los comienzos de la constitución del mercado mundial en el siglo XVI". (Restrepo, 1996: P.7).

"Con relación a las etapas iniciales del capitalismo, el descubrimiento de América y la circunnavegación de Africa ofrecieron a la burguesía en ascenso un nuevo campo de actividad. Los mercados de la India y de China, la colonización de América, el intercambio con las colonias, la multiplicación de los medios de cambio y de las mercancías en general imprimieron al comercio, a la navegación y a la industria un impulso hasta entonces desconocido y aceleraron, con ello, el desarrollo del elemento revolucionario de la sociedad feudal en descomposición" (Marx - Engels 1974: p.112).

Junto con la disolución del feudalismo que provocaban las fuerzas económicas y sociales emergentes, "los mercados crecían sin cesar; la demanda iba siempre en aumento. Ya no bastaba tampoco la manufactura. El vapor y la maquinaria revolucionaron entonces la producción industrial. La gran industria moderna sustituyó a la manufactura; el lugar del estamento medio industrial vinieron a ocuparlo los industriales millonarios -jefes de verdaderos ejércitos industriales-, los burgueses modernos.

"La gran industria ha creado el mercado mundial, ya preparado por el descubrimiento de América. El mercado mundial aceleró prodigiosamente el desarrollo del comercio, de la navegación y de los medios de transporte por tierra. Este desarrollo influyó, a su vez, en el

auge de la industria, y a medida que se iban extendiendo la industria, el comercio, la navegación y los ferrocarriles, desarrollábase la burguesía, multiplicando sus capitales y relegando a segundo término a todas las clases legadas por la Edad Media" (Marx y Engels 1974 P.113).

Norris Clement, profesor del Departamento de Economía de la Universidad de San Diego, California, sostiene que "la globalización de América Latina se originó en la conquista, se profundizó y expandió durante el período colonial, se mantuvo durante la independencia y se intensificó a lo largo del siglo XIX." (Abello, 1997, p. 1).

Darío Restrepo, delimitando los períodos del proceso, denomina globalización mercantilista a la que se inicia en el siglo XVI y que comprende la formación de los estados nacionales absolutistas de Europa, el colonialismo basado en la extracción de minerales preciosos, el tráfico de esclavos, y la primera privatización en gran escala, la de la tierra.

Afirma Restrepo que la segunda fase vive la irrupción de las revoluciones burguesas, que dan al traste con los estados absolutistas europeos y erigen los propiamente capitalistas. Las nuevas potencias, Francia, Gran Bretaña y Alemania, enriquecidas por el comercio, sustituyen a España y Portugal, las cuales se lucran de la explotación del oro de las colonias de ultramar.

La tercera onda empieza desde fines del siglo pasado, con la primera gran crisis financiera del capitalismo europeo, y culmina con el decaimiento del fordismo y el americanismo. Durante la segunda posguerra se desarrolla la intervención estatal en la economía y el llamado estado de bienestar.

Luis Mauricio Cuervo, en su análisis sobre la internacionalización económica y los patrones de inserción latinoamericana, se detiene en los cuatro períodos más recientes de la mundialización económica: el primero de 1870 a 1913, el segundo de 1913 a 1945, el tercero de 1945 a 1970 y el cuarto de 1970 hasta hoy.

Del lapso comprendido entre 1870 y 1913 destaca los crecientes movimientos comerciales, las migraciones de trabajadores, el incremento de la inversión extranjera directa y los flujos de capitales. Para ejemplificar, recuerda que el valor total acumulado de inversión externa de largo plazo alcanzó, en 1914, la cifra de 44 billones de dólares, siendo el Reino Unido el principal inversionista. La inversión extranjera directa (IED) llegó a un acumulado de 14 billones de dólares. (Cuervo – Gonzalez, 1997, p. 161-179).

TABLA No. 1
PARTICIPACION EN EL STOCK MUNDIAL DE IED PARA ALGUNOS PAÍSES EN 1914, 1960, 1978 Y 1992 (Porcentaje del total mundial)

PAIS	1914	1960	1978	1992
Francia	12.2	6.1	3.8	8.3
Alemania	10.5	1.2	7.3	9.2
Japón	0.1	0.7	6.8	13
Reino Unido	45.5	16.2	12.9	11.4
Estados Unidos	18.5	49.2	41.4	25.3

Fuente: UNCTAD, 1994, Tabla III.7, p. 131, tomado de Cuervo y Gonzalez 1997, p. 165.

Rasgo característico de la etapa en mención fue el que el 55% de la IED se destinó al sector primario, cuyas exportaciones eran el vínculo de las economías del sur con el mercado mundial. La integración económica se facilitó gracias a la libertad comercial, pero el crecimiento industrial sólo se reforzó en un pequeño núcleo de países.

Anotemos que por aquel entonces los oligopolios alcanzaron el control en los países capitalistas y desataron una feroz lucha por la hegemonía mundial. Una historia de los monopolios se nos presenta así: "1) Décadas de 1860 y 1870, punto culminante de desarrollo de la libre competencia. Los monopolios no constituyen más que gérmenes apenas perceptibles. 2) Después de la crisis de 1873, largo período de desarrollo de los carteles, los cuales constituyen todavía una excepción, no son aún sólidos. 3) Auge de finales del siglo XIX y crisis de 1900 a 1903: los carteles se convierten en una de las bases de toda la vida económica. El capitalismo se ha transformado en imperialismo." (Lenin 1974:p. 21).

Con respecto al imperialismo, este autor enumera como características el monopolio, producto de una concentración de capitales en un grado muy elevado; la fusión o alianza de los bancos con la industria, es decir, el capital financiero; la exportación de capitales, con la consecuente tendencia a la dominación colonial, y a la reacción política.

Desde la otra orilla del pensamiento, Alfred Chandler, en el estudio que hace del desarrollo de la industria norteamericana, titulado "*La Mano Visible*", ilustra cómo los oligopolios, en particular los que él denomina empresas integradas, ya en las postrimerías del siglo pasado llegan a controlar la producción, las fuentes de materias primas, la distribución y emulan por el mercado mundial.

Durante la primera guerra se presenta una fuerte intervención estatal en la economía, la que en Estados Unidos adopta la forma de cooperación entre las empresas gigantes y el gobierno. (Sobel, 1993:p. 54). Esta tendencia a la intervención toma más fuerza a raíz de la crisis de 1929, en la cual los defensores del mercado claman porque éste sea redimido por el Estado.

En resumidas cuentas, la globalización, en sentido lato, comienza con el desarrollo del capitalismo, el cual a la vez que impulsa el mercado mundial, va formando mercados nacionales. En las décadas finales del siglo pasado y primeras del presente, los oligopolios controlan gran parte de la producción de sus países y disputan por el reparto del mundo. Posteriormente entra en auge la etapa de la intervención del estado en la economía.

1.2. Período de posguerra 1945-1970

En este período se reconstruyen las relaciones económicas internacionales y se da una fuerte tendencia a la integración de los mercados. El comercio internacional crece a tasas superiores a las de la producción mundial y las exportaciones manufactureras se constituyen en el elemento más dinámico. La producción industrial del orbe creció a una tasa media por año de 5,6% entre 1948 y 1971. (Van der Wee 1986: p. 75).

TABLA 2: CRECIMIENTO DEL PRODUCTO Y DEL COMERCIO MUNDIAL 1870 – 1990 (Tasa media anual de crecimiento en porcentaje)

	1870 1913	- 1950 1960	- 1960 1970	- 1970 1980	- 1980 - 1990
Comercio Mundial	3.9	6.5	8.3	5.2	3.7
Producto Mundial	2.5	4.2	5.3	3.6	2.8
Diferencia	1.4	2.3	3.0	1.6	0.9

Fuente: UNCTAD, 1994, Tabla III, p. 127 (Cuervo y Gonzalez, 1997 p. 162).

Parte fundamental del andamiaje de la economía de la posguerra se forjó en Bretton Woods, (New Hampshire) en 1944, donde se buscó diseñar un sistema comercial abierto, bloqueando las devaluaciones competitivas y los intentos de conseguir la autarquía nacional. Las potencias allí reunidas determinaron establecer tipos de cambio fijos de facto y la libre convertibilidad de una moneda en otra. Para entrar al Fondo Monetario Internacional, organización creada en el mismo evento, un país tenía que fijar el valor de su moneda con respecto al oro o al dólar americano (este seguía siendo convertible en oro a 35 dólares la onza) y prescindir de realizar prácticas monetarias discriminatorias. El banco central del país estaba obligado a defender este valor paritario en el comercio. (Piore – Sabel, 1996:p. 90).

El FMI podría prestar a discreción sus propias reservas de divisas a los bancos centrales que no fueran capaces de defender los valores paritarios. El sistema de tipos de cambio fijos obligaba a los países a echar mano del nivel nacional de precios, que afecta la actividad económica interior, para hacer ajustes con miras a equilibrar los ingresos por exportaciones y los gastos por importaciones. Siendo la ventaja para los Estados Unidos, que salía indemne de la guerra, con un enorme superávit comercial y cuya moneda se había convertido en el patrón.

La segunda institución producto de Bretton Woods fue el GATT, cuya misión consistió en impedir el resurgimiento de bloques económicos rivales, procurando mantener el comercio libre de barreras, excepto los aranceles que se debían reducir gradualmente. Las tarifas arancelarias no podrían establecer ninguna discriminación motivada en el origen de las mercancías.

La tercera institución fue el Banco Mundial, encargada de diseñar e impulsar una visión y unas políticas de desarrollo, ligadas con los mecanismos para las transferencias financieras de Estados Unidos a las naciones devastadas por la guerra.

Excepción hecha de la IED, los flujos financieros internacionales estuvieron dominados por la presencia de las entidades multiestatales y los principales deudores fueron los gobiernos. El crecimiento de los mercados internos de los países desarrollados y de algunos en desarrollo devino en una creciente integración productiva internacional, resultado de la expansión y fortalecimiento de las corporaciones transnacionales. Después de la segunda guerra primaron los grandes consorcios norteamericanos, pero con el paso del tiempo se recuperaron las economías arrasadas por la conflagración y hubo algún desarrollo industrial en varias naciones del tercer mundo, con lo que aumentó el número de países participantes en el mercado mundial. Hacia mediados de los años setenta, la IED abarcó otras varias zonas geográficas, como el este asiático, y se concentró principalmente en la manufactura. Después, los servicios han desempeñado el rol líder. (Cuervo - Gonzalez 1997:).

Durante los años de posguerra las economías europeas crecieron rápidamente. Con el respaldo de los estados se recuperan primero las industrias de bienes de consumo, posteriormente, las de bienes de producción. Igualmente Japón, que disfruta de una mano de obra barata, despliega un gran esfuerzo por competir en el mercado mundial. Tanto las grandes empresas niponas como las del viejo continente les disputan a las norteamericanas no sólo los mercados extranjeros, sino el propio de Estados Unidos.

Esta etapa es definitiva para comprender los cambios actuales en la economía mundial, por lo que se hace necesario señalar sus características principales. Se da una gran difusión del taylorismo y de las líneas de ensamblaje. El crecimiento de la economía, incluida la expansión de los mercados internos, permitía que crecieran las ganancias y el nivel de vida de los trabajadores, lo que a su vez ensanchaba la demanda. Hay un gran impulso a la intervención estatal, asociado a políticas keynesianas. Estados Unidos es la potencia dominante y, gracias

a las luchas anticoloniales y a la situación política internacional, se da un auge de formación de estados nacionales.

1.2.1 Sustitución de importaciones.

La guerra había obligado a América Latina a producir los bienes que no podían importarse, ésto se convirtió luego en una nueva orientación económica, bajo la denominación de sustitución de importaciones. Con ella se dio algún aliento al desarrollo del mercado interior y las exportaciones, que eran principales, pasaron a ser subsidiarias aunque importantes, ya que suministraban las divisas para importar materias primas, maquinaria y equipo, necesarios para el crecimiento industrial.

Con esta perspectiva, a través del Estado se hicieron inversiones en infraestructura; se mantuvieron los bajos costos laborales subsidiando los alimentos básicos y controlando los precios; se establecieron impuestos a las importaciones y "barreras no arancelarias"; se nacionalizaron industrias claves como las petroleras, siderúrgicas y de servicios públicos. Así se conformó un importante sector estatal. A comienzos de los años 60, la industria local suministraba más del 95% de los bienes de consumo interno en México y Brasil. Estos, entre 1960 y 1979 llegaron a representar el 60% de la producción industrial del subcontinente y atrajeron más del 70% de la IED. Entre 1950 y 1980, la producción de América Latina aumentó 6 veces. Brasil llegó a convertirse en el séptimo productor industrial del mundo.

A causa de la estrechez de los mercados nacionales, a finales de la década de los años 60 se toman medidas tales como la devaluación para darles mayor prioridad a las exportaciones. Brasil, por ejemplo, triplicó las suyas de bienes manufacturados entre 1970 y 1973. "Las compañías multinacionales, que habían instalado sus fábricas en América Latina para producir artículos destinados a los mercados locales protegidos, se encontraron en una situación óptima para encaminar sus esfuerzos hacia la exportación, y lograron una posición de liderazgo en la bonanza exportadora de México y Brasil". (Green, 1.995:p. 24).

Por lo demás, Duncan Green observa que las grandes multinacionales "se apoderaron de los sectores más dinámicos de la economía, dejando en manos de los capitales locales las industrias menos eficientes".

1.3 Factores desencadenantes de la crisis del orden de posguerra

1.3.1 La saturación de los mercados industriales y la competencia.

A finales de los años sesentas, en los países industrializados el comercio interior de bienes que había dado lugar a la expansión de la posguerra comenzaba a alcanzar sus límites. En 1979, en Estados Unidos había un automóvil por cada 2 habitantes, a principios de los 50, sólo 1 por cada 4. En 1970, el 99% de los hogares norteamericanos tenía televisión, nevera, radio y plancha eléctrica, y más del 90% lavadora, tostadora y aspiradora. En comparación, en 1953 sólo el 47% poseían televisor. Era muy difícil aumentar la producción en serie mediante la expansión de los mercados interiores. En estas condiciones, la competencia mundial era definitiva. En efecto, el porcentaje del comercio exterior con relación al PNB se fue incrementando en los países industrializados. (Ver tablas 3 y 4)

TABLA 3: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES COMO PORCENTAJE DEL PNB

EXPORTACIONES BIENES Y SERVICIOS

	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980
Estados Unidos	4.9	5.0	5.5	5.7	6.4	9.6	12.9
Japón	12.5	11.0	11.5	11.0	11.0	13.5	15.0
Alemania	11.0	20.0	20.0	19.0	22.0	26.0	28.5
Francia	16.0	15.0	14.0	12.5	15.0	18.5	21.0
Reino Unido	22.0	21.5	20.0	18.5	22.0	25.5	28.0
Italia	12.0	11.0	13.0	15.0	17.0	21.0	23.0

Fuente: Depto. de Comercio, estudio de negocios corrientes de los EE.UU- tomado de

Fortune, Biblioteca de Economía.

TABLA 4: IMPORTACIONES BIENES Y SERVICIOS PORCENTAJE DEL PNB

	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980
Estados Unidos	4.2	4.5	4.6	4.7	6.0	8.3	12.0
Japón	11.5	10.5	11.0	10.0	10.0	14.0	16.0
Alemania	13.0	17.5	17.0	19.0	20.0	23.5	29.0
Francia	15.0	13.0	11.0	11.5	15.0	18.0	21.0
Reino Unido	23.0	23.0	21.5	19.5	21.5	27.5	26.0
Italia	13.0	12.0	15.0	14.0	18.0	22.0	27.0

1.3.3 La crisis de la deuda

Con estos tipos de interés entraron en una profunda y larga crisis tanto los países industriales como el mundo en desarrollo. Este tuvo que refinanciar, a intereses astronómicamente altos, las deudas contraídas en los años setenta, cuando dichos intereses eran relativamente bajos. Con la depresión del comercio mundial, se produjo la incapacidad de pago.

Según Jacqueline Roddick, la crisis causada por la exacerbación de la competencia mundial, la crisis petrolera, y el llamado reciclaje de los fondos provenientes de los altos precios del hidrocarburo por parte de la banca internacional, la elevación sin precedentes del gasto militar de Estados Unidos a fin de retomar la iniciativa mundial no solo frente a la URSS sino a las otras naciones occidentales, vino a descargarse principalmente sobre los países subdesarrollados, a los que se les impuso para garantizar el pago de su deuda externa, una receta consistente, en términos generales, en:

Reducir la demanda interna mediante la baja de los salarios reales y el recorte de la inversión pública; devaluar la moneda a fin de abaratar las exportaciones; eliminar los controles a las importaciones; liberar los precios; reducir el déficit fiscal, preferentemente eliminando los subsidios a los alimentos, el combustible y el transporte, y mediante el encogimiento del llamado gasto social; reestructurar los precios relativos, es decir, aumentar los precios de sectores como la energía eléctrica; elevar las tasas de interés, lo que genera ventajas a las multinacionales frente a las empresas domésticas dadas sus conexiones financieras en el exterior y eleva el costo de los empréstitos de los gobiernos; eliminar los subsidios gubernamentales a la inversión lo cual también beneficia a los conglomerados frente a las empresas locales, y reducir la inversión estatal en la economía, según el criterio de que ésta desestimula los esfuerzos del sector privado para obtener crédito y obliga a elevar sus precios mediante incrementos tributarios.

Estas políticas pregonadas como necesarias para reducir la inflación y el déficit fiscal terminaron, por el contrario, produciendo olas inflacionarias que se sumaron a las causadas por el alza de los intereses locales a fin de atraer el capital usurario, todo lo cual terminó descargándose sobre los salarios de los empleados públicos y privados. (Roddick, 1990 p.84).

Simultáneamente se adelantaron políticas de descentralización orientadas a fomentar "el esfuerzo fiscal propio" de municipios y regiones, asunto que se tratará en el capítulo pertinente.

En resumen, a raíz de la saturación de los mercados de las potencias y de la crisis de la deuda empiezan a imponerse medidas que limitan y descentralizan la acción estatal y favorecen a las multinacionales.

1.3.4 La baja productividad

Al finalizar los años sesenta, los Estados Unidos aumentaron las importaciones de algunos productos de industrias manufactureras de trabajo intensivo, tales como textiles y artículos electrónicos. En los setenta, el desafío para Norteamérica creció y penetraron productos de ramas industriales de capital intensivo, como automóviles y acero. Estos bienes provenían de Japón, principalmente.

TABLA 5: BENEFICIOS TRAS IMPUESTOS COMO PORCENTAJE DEL PNB PARA COMPAÑÍAS NO FINANCIERAS

1960	7.4%	1970	5.3%	1980	7.5%
1961	7.0	1971	5.9	1981	6.8
1962	7.6	1972	6.4	1982	4.7
1963	7.9	1973	7.4	1983	5.2
1964	8.8	1974	8.0	1984	5.7
1965	9.7	1975	7.7	1985	4.4
1966	9.5	1976	8.6	1986	3.4
1967	8.5	1977	9.4	1987	4.1
1968	7.9	1978	9.0	1988	4.7
1969	6.7	1979	8.9	1989	4.1

Fuente: Departamento del Comercio, Estudio de Negocios Corrientes de los Estados Unidos.^{1[1]}

La demanda de productos importados crea un excedente de la capacidad interna, por lo que los márgenes de utilidad descienden (ver tabla 5) y los precios aumentan, ya que los mismos gastos fijos deben amortizarse sobre menos unidades de producto. La productividad laboral baja. (Moran, 1998: p. 28).

Esta situación se agudiza posteriormente al desatarse una nueva oleada de fusiones que procuran ganancias financieras sin importarles la estabilidad de las empresas. Se buscaba a través de la especulación resarcirse de los reveses ocurridos en las ramas industriales. Robert Reich, asesor del partido demócrata norteamericano caracteriza estas maniobras hablando de la formación de "un empresariado de papel" y critica la aparición de negocios que no tienen ninguna actividad primaria.

Los crecientes déficit comercial y fiscal norteamericanos produjeron en los años 70 la caída del andamiaje de Bretton Woods en el aspecto monetario. El dólar dejó de ser la única divisa internacional y en vez de los tipos de cambio fijos se dieron tipos de cambio fluctuantes.

1.4 El actual proceso de globalización

1.4.1 Progresos en transportes y telecomunicaciones

En primer lugar señalemos que los progresos en los medios de comunicación y de transporte son base fundamental del estrechamiento de las relaciones entre las naciones. Según el Banco Mundial, en 1960 los costos del transporte marítimo equivalían a menos de un tercio de los de 1920, y desde entonces han seguido bajando. Los costos de las comunicaciones están disminuyendo de forma todavía más espectacular: los de una llamada telefónica internacional eran en 1970 seis veces menores que en 1940, y en 1990 diez veces menores que en 1970. (Fortune, 1996, p. 49).

TABLA 6: COSTES DE TRANSPORTE Y COMUNICACIONES (EN DOLARES DE 1990)

	FLETE OCEANICO MEDIO Y TASAS PORTUARIAS POR TONELADA DE CARGA	COSTE MEDIO DE TRANSPORTE AEREO POR MILLA Y PASAJERO	COSTE DE UNA LLAMADA DE 3 MINUTOS DE NUEVA YORK A LONDRES
1920	95	n.d.	n.d.
1930	60	0.68	244.65
1940	63	0.46	188.51
1950	34	0.30	
1960	27	0.24	45.86
1970	27	0.16	31.58
1980	24	0.10	4.80
1990	29	0.11	3.32

Fuente: Citado en Hufbauer, G.C. World Economic Integration: The Long View. (1991) (Fortune 1996, p. 49).

“Los cambios tecnológicos y la constante reducción del costo de las comunicaciones y el transporte han contribuido en gran medida a la integración mundial. El transporte y el comercio transfronterizos son también más fáciles hoy día debido a los progresos logrados en la solución de muchos de los conflictos políticos que han dividido al mundo económico durante decenios, como la guerra fría” (Fortune 1996, p. 52).

1.4.2 Considerable intensificación de los flujos de bienes, servicios y factores

El volumen del comercio transfronterizo de bienes y servicios ha aumentado muchísimo en los últimos años: en 1990 representaba alrededor del 45% del PIB mundial, frente al 25% en 1970. En 1990, el 17% de la población activa de los países en desarrollo y las antiguas economías de planificación centralizada trabajaba, directa o indirectamente, en el sector de las exportaciones, caracterizadas por el uso intensivo de mano de obra; las dos terceras partes de este efecto en el empleo se debieron a las exportaciones a los países ricos.

1.4.3 Las multinacionales, beneficiarias de la globalización

La movilidad del capital ha ido en aumento, siempre en búsqueda de los más altos rendimientos. La Inversión Extranjera Directa (IED) continúa siendo una fuerza conductora del actual proceso de globalización. El auge del flujo de la IED, que ha sido acompañado por el incremento de las inversiones en cartera, remarca el importante papel de las empresas transnacionales tanto en los países desarrollados como en las naciones en desarrollo. Este papel ha sido facilitado por las políticas de liberalización de la IED. (UNCTAD 1997:p. 3-38)^{2[1]}.

Otra característica del proceso de globalización es el creciente tamaño e importancia de la producción internacional. Se estima que las ventas de bienes y servicios globales hechas por unas 280.000 filiales extranjeras de las multinacionales, en 1995, alcanzan la suma de siete billones de dólares, de tal manera que la producción internacional pesa más que las exportaciones como modo de atender los mercados extranjeros. El crecimiento de las ventas globales ha excedido el de las exportaciones de bienes y servicios por un factor de 1.2 a 1.3 desde 1987.

Hoy en el mundo existen unas 45.000 empresas matrices, de las cuales 7.900 están basadas en países en desarrollo. El producto bruto de las afiliadas extranjeras casi se triplicó entre 1982 y 1994, y su participación en el producto mundial subió ligeramente del 5% en 1982 al 6% en 1994. En los países en desarrollo el producto de las filiales extranjeras contribuyó, en 1994, en 9% al Producto Interno Bruto, mientras que en los países desarrollados sólo con el 5%. El *stock* de IED mundial se multiplicó por cuatro entre 1982 y 1994. En el mismo período se duplicó como porcentaje del Producto Interno Bruto Mundial, a 9%.

En 1996 el *stock* mundial de IED se estimó en 3.2 billones de dólares y durante 1986 - 1995 superó en dos veces la tasa de formación bruta de capital fijo, lo cual indica una creciente internacionalización de los sistemas nacionales de producción. Los activos mundiales de las filiales extranjeras, valorados en 8,4 billones de dólares en 1994, también aumentaron más rápidamente que la formación bruta de capital fijo en el mundo.

La tendencia ascendente registrada por todos los indicadores de la producción internacional indica que ésta está pasando a ser un elemento más significativo de la economía mundial. Su importancia es evidente en las actividades en las que participan las empresas multinacionales. Por lo que respecta a la tecnología, por ejemplo, se calcula que un 70% de los pagos de regalías y cánones a nivel mundial constituyen transacciones entre empresas matrices y sus filiales extranjeras.

No toda la inversión extranjera proviene de los fondos de las multinacionales. Estas obtienen capital de diversas fuentes, tanto en su país de origen como en el exterior. Así, bancos comerciales, bolsas de valores locales e internacionales, organizaciones públicas y sus

propios sistemas empresariales en la forma de utilidades generadas internamente para su inversión, contribuyen a financiar sus negocios. La inversión en filiales extranjeras – el componente de las inversiones de la producción internacional - ascendió en 1996 a una cifra de 1.4 billones de dólares. De este monto sólo 350.000 millones, es decir una cuarta parte, fueron financiados por medio de corrientes de la IED.

1.4.3 Concentración de capitales

En los años de 1995-1996 se presentó un gran aumento de inversión extranjera, cuya participación se concentró en 20 países en lo atinente a las salidas de capital y en 54 en lo que respecta a entradas. A diferencia de las anteriores épocas de auge de inversiones, el de los años mencionados se caracterizó por una considerable participación de los países en desarrollo en lo concerniente a las entradas de capital, que alcanzaron un 34%. Los países en desarrollo recibieron en 1996 entradas de IED por valor de 129.000 millones de dólares, la cifra más alta registrada hasta la fecha. En el *boom* de los años 1979 – 1981 las inversiones se concentraron en el sector de hidrocarburos en los países productores de petróleo. Y en el de 1987 – 1990 los movimientos se produjeron primordialmente en el mundo desarrollado. El último auge de inversiones está impulsado principalmente por dos países, Estados Unidos y el Reino Unido. Las inversiones de los países desarrollados en el exterior alcanzaron la cifra sin precedentes de 295.000 millones de dólares en 1996, de los cuales Estados Unidos invirtió en el extranjero 85.000 millones de dólares. En 1996 Europa Occidental registró entradas de inversiones por 105.000 millones de dólares e invirtió 176.000 millones en el exterior. En la actualidad se destina a los países ajenos a la Unión Europea una mayor proporción de las inversiones de ésta que en 1992. Así pues, los países que controlan las exportaciones de capitales son un puñado, encabezado por los Estados Unidos.

En el auge de 1995 – 1996, las fusiones y las adquisiciones (FyA) transfronterizas, sobre todo en Estados Unidos y Europa Occidental desempeñan un papel importante en la promoción de la IED. El valor de las FyA aumentó en un 16% en 1996, hasta alcanzar la cifra de 275.000 millones de dólares. Si sólo se tienen en cuenta las transacciones de participación mayoritaria, el monto de las FyA transfronterizas es de 163.000 millones de dólares, o sea un 45% de las entradas mundiales de la IED. Este es otro rasgo sobresaliente de la enorme concentración de capital que se está dando en el mundo. Nótese que el 45% de la IED se destina no a crear nuevas empresas sino a tomar el control de las existentes, muchas de ellas entidades públicas que han pasado al poder de los oligopolios mundiales.

Complementando los aumentos de las FyA y las corrientes de las IED, también se ha incrementado el número de acuerdos transfronterizos entre empresas. En 1995, se concluyeron 4.600 acuerdos de este tipo, en comparación con unos 1760 en 1990. Son acuerdos de empresas principalmente de países desarrollados. Las de Estados Unidos participaron en un 80% de ellos, las de la Unión Europea en un 40% y las de Japón en un 38%.

Buena parte de IED está concentrada en poder de un reducido número de compañías. Las 100 mayores empresas transnacionales, clasificadas según el número de activos en el extranjero, los poseen por valor de 1,7 billones de dólares en sus filiales extranjeras, controlando una proporción estimada en 1/5 de los activos extranjeros mundiales. En los Estados Unidos, la mitad del monto acumulado de las salidas de inversiones del país corresponden a 25 empresas transnacionales. En seis de los nueve países desarrollados para los cuales se dispone de tales datos, 25 empresas transnacionales representan más de la mitad del monto acumulado de las salidas de inversiones de sus respectivos países.

TABLA 7: PARTE CORRESPONDIENTE A LAS PRINCIPALES EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL MONTO ACUMULADO DE LAS SALIDAS DE IED, EN ALGUNOS PAISES, 1995. (En porcentaje)

País	Las 5 principales ETN	Las 10 principales ETN	Las 15 principales ETN	Las 25 principales ETN	Las 50 principales ETN
Alemania	17.5	29.3	35.0	41.8	51.5
Australia ^a	45.0	57.0	66.0	80.0	96.0
Austria	10.0	17.3	22.2	30.5	44.0
Canadá	22.6	33.5	40.1	50.1	64.4
EE.UU. ^b	19.0	33.0	42.0	51.0	63.0
Finlandia	33.0	47.0	56.0	69.0	84.0
Francia	14.0	23.0	31.0	42.0	59.0
Noruega	63.8	75.2	81.1	86.8	92.9
Reino Unido	28.0	40.0	47.0	57.0	71.0
Suecia	23.0	37.0	48.0	59.0	76.0

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 1997, pág. 34.

^a 1996

^b Estimaciones preliminares basadas en los datos correspondientes a 1994 y los activos de las filiales extranjeras. (UNCTAD 1997).

Con unas ventas extranjeras por un valor de dos billones de dólares y un número de empleados en el exterior de casi 6 millones en 1995, las 100 mayores empresas transnacionales desempeñan un papel prominente en la producción internacional.

La tríada (Estados Unidos, Unión Europea y Japón) es el área de origen del 87% de las 100 principales empresas transnacionales y posee un 88% de sus activos en el extranjero.

La electrónica es la industria más importante en lo que se refiere a las mayores empresas transnacionales y representa alrededor del 16% de los activos extranjeros. Las otras ramas industriales en las que se encuentran las más poderosas transnacionales son las del automóvil, las de los productos químicos y las del petróleo y la minería.

Toda esta expansión ha sido posible por la liberalización de los regímenes aplicables a la IED. Se han venido produciendo aperturas de industrias anteriormente cerradas a las inversiones extranjeras directas y la simplificación o abolición de los procedimientos para aprobarlas, como también se han establecido todo tipo de incentivos al capital.

1.4.5 Auge de la especulación en las bolsas y con las monedas

Al compás del auge de la IED, también se han acelerado las inversiones extranjeras de cartera en los países en desarrollo. Este es un fenómeno reciente que sólo data de los primeros años del decenio de 1990. El año de 1993 fue un período decisivo para estas corrientes ya que su valor se triplicó con respecto al año anterior. En este aspecto también se da un importante grado de concentración pues que se calcula que durante el período 1992 – 1994 más del 35% de las corrientes hacia los mercados emergentes procedía de los Estados Unidos, un 15% del Japón y un 11% del Reino Unido. Una característica de estas corrientes es su inestabilidad, y junto con los movimientos de capitales que buscan especular con los diferenciales cambiarios, cuyo movimiento diario es de 2,5 billones de dólares, determinan la devaluación o la revaluación de cualquier moneda y el auge y caída de las bolsas de valores. (Newsweek 1998:).

Otra característica del mencionado auge de inversión es que se ha dirigido principalmente al sector privado. En los últimos tiempos, alrededor de dos tercios del total de flujos a largo plazo se han encauzado hacia éste; en 1990, el porcentaje era sólo del 44%, ya que el sector público era el principal receptor de inversión y préstamos extranjeros.

1. 1. Crisis de las economías emergentes

A principios de julio de 1997, la crisis asiática hizo erupción en Tailandia. (Botero, 1998 P.76-87). El gobierno no pudo seguir sosteniendo el bath, que cayó en el mercado cambiario en cerca de 40%, seguido de una contracción de más del 50% en su bolsa de valores. Más de la mitad de las entidades financieras del país fueron cerradas un mes después. El modelo de los tigres y dragones asiáticos, pregonado por los teóricos neoliberales como la senda del desarrollo para las economías emergentes, había entrado en una profunda crisis. Al de Tailandia, siguieron los derrumbes de Malasia, Indonesia, Singapur, Filipinas y grandes reveses en Corea, Taiwan y Hong Kong. Varias características hacían vulnerables a las tan alabadas economías:

Una gigantesca especulación del capital financiero, a tal punto que, por ejemplo, en Tailandia, la deuda externa e interna de los sectores público y privado llegaba a cerca del 200% del PIB;

La dependencia de fondos externos para financiar sus economías era insoportable;

Habían acumulado enormes déficits comerciales, debido en gran parte a su dependencia de unos pocos productos o partes de productos para adquirir divisas, mientras que tienen que importar una enorme diversidad de artículos e insumos;

Sus monedas estaban sobrevaluadas ;

Varias de esas naciones tenían notables déficits fiscales (aquí vale la pena recordar que Clinton, en el discurso pronunciado en la reunión de la Organización Mundial del Comercio, OMC, realizada en mayo de 1998, señaló que las empresas se ahorran 76.000 millones de dólares al año solamente por la reducción de aranceles);

Varias de esas economías se cimentan en talleres de ensamble y dependen para atraer inversión extranjera de los bajísimos costos de la mano de obra.

Todas las anteriores son características propias que el modelo de globalización les ha venido imponiendo a las llamadas economías emergentes y que la crisis asiática ha puesto al desnudo, a la vez que ha sumido en la quiebra a gran cantidad de empresas de esa región, incluyendo a poderosos *chaeboles*, como Kia y Daewoo, este último clasificado como la mayor multinacional de los países emergentes. Ocho de los cuarenta principales *chaeboles* entraron en concordato. Estos conglomerados están siendo comprados a menos precio por las multinacionales de los países desarrollados, así General Motors adquirió control sobre parte sustancial de Daewoo. El desempleo y la miseria proliferan en Asia, y su crisis tiene al mundo al borde de una profunda depresión.

El FMI, en su afán de impedir el hundimiento de la liberalización económica, ha auxiliado a esos gobiernos con una suma de 117.000 millones de dólares, a la vez que les impone medidas que agudizan la quiebra de las empresas y la pauperización de la población. A la crisis se vieron arrastrados también Rusia y Japón, que no terminaba aún de recuperarse de su última recesión cuando está de nuevo sacudido por quiebras de entidades financieras de gran importancia. Los flujos de capital hacia los países emergentes se contraen con rapidez.

1.4.6 En Latinoamérica ramas de la industria y la agricultura se quiebran

La apertura económica ha tenido en América Latina un impacto negativo en los sectores de bienes de capital, intermedios y de consumo de alta transformación, mientras que los bienes de consumo de baja transformación han ganado participación en el PIB. (Sarmiento, 1996). Según Misas "esto está ocurriendo en todos los países de América Latina, incluyendo los de mayor desarrollo industrial como Brasil y Argentina, en los cuales el proceso de apertura ha dado lugar a la pérdida de la mitad del empleo del sector productivo de bienes de capital y la industria tiende a concentrarse en el sector primario. Esta situación se ve agravada en países como Colombia, en los cuales el proceso de desindustrialización que ha traído la apertura arrancó ya de una participación muy baja de la industria en el PIB". Misas recalca que "en Colombia estamos perdiendo hasta el incipiente avance industrial logrado en el tabaco, los textiles y las confecciones. La rentabilidad en nuestros países no está en la producción de bienes manufacturados, que tienen una competencia externa muy dura, sino en el sector de bienes no transables, llámense industriales o de servicios. Las grandes empresas, los grandes

grupos... prefieren invertir sus recursos no en textiles sino en la televisión, no en la producción de bienes de capital sino en la producción del sector bancario, o sea, en sectores donde la competencia externa no es fuerte." El capital extranjero para competir tiene que invertir en tales sectores "en este sentido el país se está llenando de hipermercados como Makro y Carsa, los cuales compiten con el mercado local y quiebran a los pequeños negocios. El capital extranjero también ha venido a comprar bancos, empresas eléctricas, etc. No se está viendo que los inversionistas extranjeros vengán a fundar empresas de bienes transables. Ahí no está la rentabilidad. Conglomerados como Bavaria están perdiendo participación en el sector industrial y aparecen ganando terreno en aerolíneas, televisión, radio, telecomunicaciones". Recalca que la globalización ha desmejorado el nivel de vida de la población latinoamericana. En Chile por ejemplo encontramos que hoy el porcentaje de personas en condiciones de pobreza absoluta es mayor que el de 1970: 18% frente a 16%. Así aumenta la concentración del ingreso mientras baja el nivel de vida de la población. Las tasas de desempleo de Colombia y Argentina lindan el 17% y 19%. (Misas 1998:p. 40).

Por su parte, Sarmiento Palacio recuerda que la reforma neoliberal se presentó como un camino mágico para encontrar la modernización y el crecimiento y sostiene que nunca se elaboraron mayores estudios para verificar el realismo de sus premisas y la validez de sus postulados dentro de un diagnóstico real de la economía colombiana. "A poco andar se vio que el desbordamiento de las importaciones desplazaba las actividades industriales y agrícolas de alto valor agregado. La economía tendía a una especialización en actividades no transables y de alto contenido importado que se caracterizan por su baja demanda. Como consecuencia, surgió un monumental déficit en cuenta corriente que en la actualidad llega a un 5.7% del producto interno bruto. Luego, la entrada de capitales para financiar el déficit se manifestó en una ampliación del acceso al crédito, que estimula el consumo, ocasionando una caída de la tasa de ahorro de 20 a 15%. Por último, las acciones de las autoridades monetarias dirigidas a atraer fondos para financiar el déficit en cuenta corriente se han reflejado en un estado estructural de altas tasas de interés".

Agrega Sarmiento Palacio que "la apertura tomó formas similares en todos los países de América Latina. El denominador común ha sido la conformación de cuantiosos déficits en cuenta corriente, la caída del ahorro y el debilitamiento de la industria y la agricultura de alto valor agregado."

Los descalabros abarcan al sector agropecuario, que ha sufrido una avalancha de importaciones. En Colombia, en 1997 superaron la cifra de 5 millones de toneladas, por un valor superior a los 2.000 millones de dólares. El año 1997 se sembraron 600.000 hectáreas menos que en 1990.

El país se desindustrializa rápidamente. El aporte de las manufacturas al PIB que era de 23% en los años 80 ya no alcanza a 18%. Entre 1994 y 1997 entraron en concordato o se liquidaron 350 empresas, y muchas de las que subsisten han tenido que reducir personal y entregar bienes en dación de pago.

1.4.7 Una aproximación al concepto de globalización

En algunos de los acápites anteriores se ha utilizado el término de globalización como sinónimo de internacionalización, es decir, significando la creciente interrelación, principalmente económica, de las naciones. La internacionalización se refiere a la importancia del mercado mundial como lugar clave de acumulación y de realización de las mercancías. (Restrepo 1996: p. 7). Pero en sentido más preciso, el vocablo globalización se refiere a los cambios que se están produciendo a partir de los años setentas. La UNCTAD dice que hay una diferencia de grado y de intensidad entre internacionalización y mundialización, pero afirma que "la globalización se refiere literalmente al límite de la integración internacional entendido como un creciente número de economías nacionales mutuamente interconectadas a través del intercambio de bienes, servicios y factores de producción.

Para Sachwald, mundializar profundiza la internacionalización, particularmente integrando actividades geográficamente dispersas al interior de las empresas multinacionales. Pero también implica fenómenos nuevos: "la mundialización significa tanto la transformación de las modalidades de la internacionalización para las empresas y las naciones como una modificación de sus interacciones" (Cuervo y González, 1997, ps. 168-169).

La especificidad del período para el autor mencionado radica en la rapidez del proceso de liberalización, aún para los renglones que estaban más protegidos; en el desarrollo de los intercambios en una estructura multipolar que coexiste con una tendencia a la regionalización de los mismos; en la combinación de un crecimiento en la movilidad internacional de los recursos con la ampliación del campo de la competencia. Dicken insiste en la diferencia entre internacionalización y mundialización. La globalización no homogeniza el planeta, sino que por el contrario hay una eclosión de la diversidad. (Cuervo y González, 1997: P.150).

La internacionalización se refiere simplemente a la creciente extensión geográfica de las actividades económicas más allá de las fronteras nacionales. La globalización es una forma más avanzada y compleja de la internacionalización que implica una integración funcional de actividades económicas geográficamente dispersas. La globalización es un fenómeno mucho más reciente que la internacionalización (Dicken 1992:)

Según Darío Restrepo, las características del post-fordismo, o la actual globalización, pueden ser enumeradas así:

- a) se tiende a romper la gran empresa fordista y se la deslocaliza, al tiempo que se forman empresas que realizan partes del proceso productivo que antes estaba centrado en una misma empresa, las formas de producción y contratación empiezan a variar de empresa a empresa. Así mismo, el desplazamiento de partes de la producción hacia países diversos y remotos entre sí hace que varíen las condiciones de producción y contratación de trabajadores vinculados a una misma firma, que antes se hallaban concentrados.
- b) Se ha dado pie a una generalización de la subcontratación de la fuerza de trabajo, pero también, de partes del proceso productivo.
- c) Se multiplica la producción en pequeños talleres, y las agencias financieras multilaterales, el Estado y la misma empresa privada fomentan la microempresa, que muchas veces utiliza trabajo familiar.
- d) Aumenta el trabajo domiciliario y a destajo, cuyo caso más notable lo constituye el experimento de Benetton y otras compañías de la industria del vestido, el calzado y las confecciones.
- e) Se vuelve común el trabajo hecho en la casa para las grandes compañías, con el apoyo de la informática.
- f) Se promueven formas muy flexibles de producción orientadas al mercado internacional, como es el caso de las maquilas, las zonas francas y la microempresa, que utilizan trabajo femenino.
- g) Crece no sólo el sector servicios sino que se multiplican las actividades del informal. Deja de ser éste una característica de los países periféricos y crece en los "desarrollados" (Mingione, 1991)
- h) Las actividades subterráneas son un buen factor de acumulación, en particular, aquellas asociadas al tráfico de drogas ilegales y al mercado de armas, al tráfico de niños, migrantes y mujeres, etc.
- i) Distintos sectores económicos son desregulados abriendo la puerta a una competencia intensificada que finalmente apunta a una mayor concentración. Entre tanto, se dan relaciones laborales heterogéneas, privadas, coyunturales, contingentes. (Restrepo 1996).

Luis Mauricio Cuervo resume las modalidades de la globalización en tres niveles: monetario-financiero, actividad productiva y comercial. Y se detiene en la conjunción e interacción de ellos.

Monetaria-financiera : varias monedas desempeñan el papel de divisa internacional, antes lo era el dólar. Las tasas de cambio no son fijas sino flotantes. Hay mayor movilidad financiera pero las inversiones especulativas se convierten en una fuente permanente de inestabilidad y crean el riesgo de crisis.

Mundialización productiva: se refiere a la fábrica mundial. Incluye, además, la explosión de la diversidad, con miras a superar las profundas dificultades provocadas por la competencia.

Mundialización comercial: tiende a equilibrarse el peso relativo de los tres polos del mundo desarrollado: Estados Unidos, Europa y Japón. Tienen algún peso también los llamados nuevos países industrializados y hay pérdida de empleos industriales en el mundo desarrollado, se produce una *terciarización* de la estructura económica, mientras se buscan

nuevos sectores de punta y el tercer mundo pierde su preponderancia en la exportación de productos primarios.

En síntesis el proceso de globalización, teniendo en cuenta los acontecimientos económicos y políticos consiste en un colosal proceso de concentración de capitales a nivel mundial. En él se opera la mayor liberalización para los movimientos de capital. Las naciones se ven condicionadas a ceder parte de sus potestades. La propia conducción macroeconómica y monetaria es vulnerada.

2. 2. LOS ESTADOS NACIONALES Y LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

Las relaciones entre estos dos tipos de organización social, la primera esencialmente política y la segunda económica, son unos de los temas más candentes de los tiempos que corren. No faltan datos para demostrar que muchos pequeños estados tienen un PNB inferior a los ingresos anuales de varias de las empresas colosales. Con ésta y otras razones, hay quienes afirman que la época histórica de los estados nacionales ha tocado a su fin. Que los actores protagónicos en el escenario del mercado mundial, aparte del capital privado, son las regiones subnacionales organizadas, o las supranacionales.

Este capítulo hace un repaso sumario de las definiciones del discutido concepto de estado nacional, revisa las principales etapas históricas de su formación, echa una hojeada a la experiencia de cómo se configuró la República de Colombia y comenta los puntos de vista de Alberto Alesina, uno de los economistas más caracterizados defensores de la teoría de que las naciones deben empequeñecerse. Finalmente, enumera las principales causas de disputa entre los estados nacionales y las empresas multinacionales, disputas que se consideran en este escrito como motivantes de las políticas que propenden a la atomización de los estados.

2.1 El Estado Nación

2.1.1 Etimología del término

La palabra *nación* proviene del verbo latino *nasci*: nacer, aludía originalmente a un grupo de población nacido en el mismo lugar, con independencia de la extensión de éste o del número de sus habitantes. En las universidades europeas de la baja edad media, las naciones eran grupos de estudiantes que procedían de la misma región o país.

Antes de 1884, el Diccionario de la Real Academia Española la definía sencillamente como "la colección de los habitantes en alguna provincia, país o reino". Pero en ese año aseveraba que "es el estado o cuerpo político que reconoce un centro común supremo de gobierno". En las lenguas romances la palabra es indígena, mientras que en las otras es foránea. En el alto y bajo alemán la palabra *volk* (pueblo) tiene algunas asociaciones con las derivadas de *natio*. En el bajo alemán este término apenas lo usaban las personas cultas o las de estirpe real, noble o gentil y, antes del siglo XVI significaba, como en el francés medieval, grupo de estirpe y descendencia.

Va evolucionando hacia la descripción de grupos autónomos más nutridos, tales como gremios, u otras corporaciones que necesitan distinguirse de otros con los que coexisten. Así adopta el significado de naciones como sinónimo de extranjeros, por ejemplo naciones de comerciantes o de estudiantes. En otras partes se recalca la etnicidad, como en el caso de la insistencia neerlandesa en el significado primario de *natio* como " la totalidad de los hombres a los que se considera como pertenecientes al mismo *stans*. Ya el New English Dictionary, en 1908, señaló que el antiguo significado del término representaba principalmente la unidad étnica, pero que el uso reciente más bien recalca "el concepto de unidad e independencia políticas" (Oxford English Dictionary:).

En el discurso político y social durante la edad de las revoluciones se habla del "principio de nacionalidad", con un significado político. Se equiparaba "el pueblo" y el estado al modo de las revoluciones norteamericana y francesa. El Concepto de Nación en la edad de las revoluciones suponía que fuese, según la expresión francesa, una e indivisible. La nación considerada así era el conjunto de ciudadanos cuya soberanía colectiva los constituía en un estado que era su expresión política. Prescindiendo de las demás cosas que fuera una nación, el elemento de ciudadanía y de participación nunca faltaba en ella.

Jonh Stuart Mill dijo que los miembros de una nacionalidad "desean estar bajo el mismo

gobierno y desean que sea el gobierno de ellos mismos o de una parte de ellos mismos exclusivamente". La ecuación Nación = Estado = Pueblo, y pueblo soberano sin duda vinculaba nación a territorio, ya que la definición de Estado pasó a ser esencialmente territorial. La declaración de derechos francesa de 1795 dice "cada pueblo es independiente y soberano, cualesquiera que sean el número de los individuos que lo componen y la extensión del territorio que ocupa". Remarquemos que no se identificaba la nación con criterios étnicos, ni lingüísticos.

Lo que caracterizaba a la nación era que representaba el interés común frente a los intereses particulares, el bien común frente al privilegio. Las diferencias de grupo étnico eran, desde este punto de vista revolucionario democrático, tan secundarias como más adelante les parecerían a los socialistas. Obviamente, lo que distinguía a los colonos norteamericanos del rey Jorge y de sus partidarios no era la lengua ni la etnicidad, y a la inversa, la república francesa no tuvo reparo alguno en elegir al anglonorteamericano Thomas Paine miembro de su convención nacional. (Hobsbawm, 1.992 p. 29).

2.2 Teorías sobre el nacionalismo

Se considera que hay dos grandes teorías modernas acerca de la idea de nación. Una correspondería a la Ilustración, y se realiza en la Revolución Francesa. La otra, sugerida en la noción herderiana de *volksgeist*, se desplegaría plenamente entre los románticos.

La primera, es la "nación revolucionaria", la que el abate Siéyès definía como "un cuerpo de socios que viven bajo una ley común y están representados por la misma legislatura". Si hubiere de extenderse la unidad nacional al conjunto de los individuos, se fundamentaría en la identidad de sus derechos, en el reconocimiento recíproco de tal identidad. Procede de la unión de voluntades en una asociación libre, fundada en la adhesión a los principios del contrato social. De ahí se derivan unos rasgos:

Es considerada ya como un producto histórico o como un constructo, es decir, es artificial, el resultado de la creación de una elite.

Es una comunidad democrática. Desde su enfoque, en el mundo hay diversas naciones por haber distintos regímenes políticos. La diferencia entre naciones es política, no natural.

Las fronteras son el límite a partir del cual no se aplican los principios del Contrato Social. La nacionalidad no es, pues, una determinación natural. El acceso a esta nacionalidad nace de una elección libre y puede perderse cuando el ciudadano reniegue de los principios a los que se adhirió.

La nación revolucionaria se precisa, pues, sobre el fondo de su propia desaparición como nación distinta a las demás cuando la comunidad democrática se haya extendido al conjunto de los pueblos.

La segunda, la nación romántica, es nación-genio, no nación-contrato. Lo que llama Joseph Maistre el alma colectiva; en ella prima la tradición, la pertenencia a una comunidad viva de lengua y raza. Prima el *Volksgeist*, el espíritu del pueblo. Pero la nación de *Volksgeist* no aparece abiertamente en Herder, en éste subsistía el universalismo.

Es el romanticismo alemán, en especial a partir de los Schlegel, el que, a través de su bien conocida crítica de cualquier forma de humanismo abstracto, llegará a la afirmación correlativa de una heterogeneidad absoluta de las culturas nacionales.

Suelen tomarse como modelo del primer tipo de nación a Francia, del segundo a Alemania. Pero no se pueden remitir pura y simplemente las dos ideas a la tradición francesa y alemana. "Alemana" sería la identificación del individuo con la comunidad. Pero esta concepción no es solo alemana, ni de todos los alemanes. "Francesa" sería la idea republicana de nación según la cual es en calidad de ciudadano como el individuo se adhiere al grupo. Pero el propio Kant aportó al republicanismo.

Tratando de precisar, se puede decir que la idea romántica de nación tiene estas características:

Un enfoque naturalista de la idea nacional

Si la nación es entidad natural, la nacionalidad es igualmente una determinidad natural.

La nacionalidad es concedida por una instancia que verifica que se cumplan datos mínimos naturales. Pesa mucho la lengua (Schlegel). Casi no se puede concebir una pérdida de la nacionalidad.

La nacionalidad está inscrita en mi ser antes de que yo razone o elija. Está acendrada la idea de la Madre-patria. De esta concepción brota fácilmente el nacionalismo.

Hablando en el terreno teórico, la idea revolucionaria de nación se inscribe en el fondo bajo la idea de libertad; la idea romántica bajo la idea de naturaleza, de necesidad. La idea de nación-genio cierra la comunidad nacional a la dimensión del porvenir. La nación no puede desarrollar sino sus virtualidades propias, ninguna aportación verdaderamente nueva puede venir a su destino. De hecho, niega la libertad de las personas.

La idea de nación-contrato se basa, de hecho, en una idea de libertad; *stricto sensu*, una idea. Se cierra la comunidad a la dimensión del pasado. Comprendida así, la nación no retiene nada de su cultura, ni de sus tradiciones.

Desde luego, el análisis teórico no se agota en esas dos grandes corrientes. Fichte hace de la nación el producto del proceso educativo. El Estado se encarga de la educación nacional, de la que se espera la formación de la unidad nacional. Trata de superar la antinomia de la concepción revolucionaria y romántica de la nación. Ésta no se plantea en términos de simple y pura pertenencia, ni de simple y pura adhesión, sino de educabilidad.

La comisión encargada en Francia, en 1897, de preparar una reforma del Código de la nacionalidad, planteó:

Una nación está constituida por la voluntad y el consentimiento libre de los individuos.

Esta libertad (de hacerse francés) habrá de inscribirse en una cultura y en una tradición para la que tienen sentido los valores del derecho y de la ley. Se insiste en el papel de la escolarización y de la lengua. Se podía nacionalizar a quien viniendo de un país de habla francesa, tuviere una escolaridad de 5 años, en un establecimiento que enseñara francés.

En la polémica adelantada por los partidos socialdemócratas a principios de siglo, R. Springer dijo: "Nación es la unión de hombres que piensan y hablan del mismo modo". Agregó: "Es la comunidad cultural de un grupo de hombres contemporáneos no vinculada con el suelo". (Springer :). Otto Bauer dijo: "Nación es el conjunto de hombres unidos en una comunidad de carácter sobre la base de una comunidad de destinos."

Nación es una comunidad humana estable, históricamente formada, de idiomas, de territorio, de vida económica y de sicología, manifestada ésta en la comunidad de cultura" (Stalin).

Más recientemente, estudiosos como Karl Deutsch han enfatizado en que la nacionalidad no es una característica innata, sino el resultado de un proceso de aprendizaje social y de formación de hábitos. Por ello, para Deutsch es fundamental la estructura de comunicación social, ya que sin ésta es imposible la configuración de la nacionalidad.

De tiempo atrás se polemiza acerca de qué pesa más en la formación nacional, si los factores ideológicos y culturales o aspectos tales como la economía y el territorio.

Edgar Morin, en su artículo *El Estado Nación*, señala que éste "es, a la vez, creación y creador de la Europa moderna. La historia, hasta la Edad Media, había contado imperios, ciudades, pueblos, etnias. La fórmula del Estado-nación, más extensa que la de las ciudades, es más restringida y más unificada que la de los imperios, incluso cuando es poliétnica. El Estado-nación se forma lentamente, diversamente en Francia, Inglaterra, España, Portugal, a partir y alrededor de un poder monárquico que se forma él mismo al formar el Estado-nación". Y luego añade: "La perseverancia monárquica y la oportunidad histórica favorecen el desarrollo del Estado-nación francés. La fórmula del Estado nación emerge de manera evidente en y por la Revolución francesa". Resume así Morin dos etapas en la configuración del Estado nación: el absolutismo y la revolución. En esas dos etapas, principalmente en la segunda, la nación legitima al Estado. Son pasos dados en busca de la centralización requerida para la formación del mercado interior.

2.2.1 Papel del mercado interior

La formación del mercado interior depende de la división social del trabajo. Con la economía mercantil se constituyen unidades heterogéneas, aumenta el número de ramas de la economía y disminuye la cantidad de unidades productivas que cumplen idéntica función económica. Este auge de la división social del trabajo es el elemento fundamental del proceso de creación del mercado interior para el capitalismo. "En la producción mercantil y en su forma absoluta, la producción capitalista... dice Marx, los productos sólo son mercancías, es

decir, valores de uso con valor de cambio realizable convertible en dinero, en cuanto otras mercancías y como valores; con otras palabras, en cuanto estos productos no se producen como medios directos de subsistencia para quien los produce, sino como mercancías, como productos que sólo se transforman en valores de uso mediante su transformación en valores de cambio (dinero) enajenándolos. Para estas mercancías, el mercado se desarrolla como consecuencia de la división social del trabajo; la división de los trabajos productivos transforma mutuamente sus productos en mercancías, en equivalentes uno de otro, obligándoles a servir uno para otro de mercado" (Marx, 1974, Tomo III)

El capitalismo exige para el desarrollo de tales mercados, la constitución de Estados que sean lo más extensos y centralizados posible. El avance de Estados Unidos, por ejemplo, tiene mucho que ver con la enorme dimensión de su mercado y con las protecciones de que gozó durante el siglo pasado. Los estados nacionales adoptan políticas arancelarias, legislación comercial e industrial, desarrollan vías y medios de comunicación, organizan un ejército, adoptan un sistema tributario, derecho civil, penal, principios generales de la enseñanza escolar, asuntos todos relacionados con el interés por el desarrollo industrial. Este desarrollo capitalista es el que impulsa la formación de los estados nacionales. Desde luego que en la organización de dichas entidades es de suma importancia la nación entendida como comunidad, con una lengua y una cultura comunes, entre otras características cohesionantes.

2.2.2 Etapas históricas

En la Europa continental, de Occidente, la época de las revoluciones democráticas burguesas, abarca un lapso bastante determinado, aproximadamente de 1789 a 1871. Esta fue la época de los movimientos nacionales.

En lo atinente a los estados nacionales, se destaca que su origen se encuentra en la disolución del mundo feudal y en el avance del capitalismo. Uno de los precursores ideológicos del estado nacional es Nicolás Maquiavelo, quien no se interesaba ya por el imperio universal, sino por unidades como Francia o España, pero él busca la unidad estatal más que la nación. (Crossman 1969:p. 42).

El desarrollo de los mercados exigía la superación del aislamiento feudal, el auge de las ciudades, la proletarianización de las masas de campesinos y artesanos y que el poder político se independizara de la Iglesia romana. El país pionero fue Inglaterra que bajo el mando de los Tudor consolidó un gobierno no sujeto a las decisiones papales.

En Europa Oriental y en Asia, la época de las revoluciones democráticas burguesas no comenzó hasta 1905. Las revoluciones de Rusia, Prusia, Turquía y China, la guerra en los balcanes son toda una serie de movimientos democráticos con tendencias a crear estados independientes y unidos en el aspecto nacional.

Según la Enciclopedia de las Ciencias Sociales, los ideales nacionales deben su universalidad a dos movimientos históricos: 1) la Revolución Francesa y las guerras napoleónicas, que desde Francia difundieron este ideal a otros países europeos, especialmente a Alemania, Italia, España y Rusia; 2) el movimiento anticolonialista del siglo XX, que se extendió a Asia y África . Amén de las luchas de independencia de América Latina.

En octubre de 1917, los bolcheviques toman el poder en Rusia y, bajo la orientación de Lenin, trazan la política de apoyar las luchas anticoloniales, esta alianza habría de tener una fuerte influencia en la relación de los estados nacionales de un lado, y las potencias y el capital extranjero del otro.

En el desarrollo histórico del estado nacional hemos de mencionar el denominado Estado de bienestar o Estado intervencionista. Su período comienza poco tiempo después de la Gran Depresión de 1929. Uno de sus principales teóricos es John Maynard Keynes. En esta época ya el Estado no es un simple gendarme de la sociedad de mercado. Durante décadas vemos un vigoroso crecimiento de instituciones y empresas estatales que se convierten en motor de la economía. Empresas automovilísticas, acerías, industria petrolera y muchas otras de bienes de capital son controladas directamente por el Estado. La economía es planificada centralmente y se irrigan capitales de fomento a los sectores considerados claves que no logran prosperar sin la ayuda estatal, tales como el agrícola. Cada recesión es enfrentada mediante ingente gasto estatal que procura reactivar la demanda de la economía, sin preocuparse por el déficit de las finanzas públicas. Bajo la sombra protectora de los Estados

surgieron y desarrollaron empresas verdaderamente colosales y de talla mundial, en Europa las llamaban campeones nacionales.

De la Segunda Guerra el mundo sale dividido en dos grandes bloques, situación que desempeña un papel determinante en la política y que tiene considerable influencia en las decisiones económicas. El campo occidental pasó a ser capitaneado por los Estados Unidos, que emergen indemnes también de esta conflagración.

El Reino Unido y Francia pierden rápidamente sus posesiones coloniales después de la II Guerra Mundial. El dominio directo de los imperios capitalistas sobre los pueblos de Asia y Africa había llegado a su fin. Hay un verdadero auge de la formación de estados nacionales de las sociedades relegadas. Sirva como ejemplo recordar que entre 1950 y 1960 se independizaron y conformaron su estado nacional 23 países africanos. En la ONU, otra de las organizaciones creadas en la posguerra, se da una constante discordia entre los países en desarrollo y las grandes potencias.

Debido al ascenso de las luchas anticoloniales y a los avances de los comunistas, se impone una nueva forma de relaciones en las que las grandes compañías y los países poderosos ejercen su influencia apoyándose en las capas gobernantes de las naciones en desarrollo. Estas tienen, de todas maneras un estado formalmente establecido, y no son pocas las ocasiones en que afloran conflictos entre los inversionistas extranjeros y dichos gobiernos. El peligro de las revoluciones sociales y nacionales obliga a que se hagan ciertas concesiones, a la vez que se fortalecen los ejércitos para perseguir implacablemente cualquier manifestación que busque cambiar el estado de cosas.

Recién terminadas las hostilidades, Estados Unidos y sus aliados mantienen la política de aislar al gobierno de Franco, aliado del fascismo, y de impedir que Alemania y Japón se industrialicen o rearmen. Pero el comienzo de la Guerra Fría hace que tal conducta sufra un viraje radical. Para las potencias de Occidente el peligro provenía del socialismo. Alemania tenía que hacer de dique en Europa, Japón en oriente, Franco pasaría a ser aliado. La revolución China, las guerras de Corea e Indochina, la fuerza de los partidos comunistas en los países europeos, los avances de éstos en Grecia y Turquía, hacen que en los gobiernos de los países capitalistas predomine el interés de aliarse con todos los regímenes anticomunistas. Se firman los pactos militares de la Otan, Seato y Cento. Del lado oriental, el Pacto de Varsovia.

Configuración del estado nacional colombiano

Para ilustrar los aspectos principales que inciden en la formación de un Estado Nacional se examina el proceso de conformación de la República de Colombia.

En su libro titulado "En el Camino hacia la Nación", Hans-Joachim Köning muestra cómo la política de los borbones, cuyo reinado se inició con Felipe V en 1701, provocó un creciente distanciamiento por parte de la alta sociedad criolla frente a los españoles, y fue surgiendo la identidad neogranadina y la conciencia sobre los propios intereses y necesidades. Estos elementos, posteriormente, propulsarían las luchas por la separación y la autonomía.

Hasta mediados del siglo XVIII, la proporción de funcionarios criollos y españoles peninsulares era 2:1. Después de 1759, con el ascenso de Carlos III, esa relación desfavoreció más a los criollos. El aumento de los controles por parte de la Corona para evitar los desfalcos al erario, redundaron en una mayor discriminación contra los americanos, y en el creciente descontento de éstos. Esta discriminación fue decisiva para formar la conciencia nacional y en el respectivo proceso emancipador.

La Ilustración europea, con su fe en la razón y su confianza optimista en las ciencias, sobre todo las naturales y experimentales, también estaba viva en España. Esta nueva escuela de pensamiento se inicia con el rechazo a los contenidos educativos tradicionales de la escolástica y pone en marcha una reforma cultural que apunta a la ciencia moderna y a sus métodos de investigación. Las ideas renovadoras se extendieron velozmente por la Nueva Granada a través de escritos de españoles ilustrados como Feijóo, Jovellanos, Campomanes y el Conde de Floridablanca. En estas tierras también se difundieron las obras de pensadores ingleses y franceses como Locke, Montesquieu, Voltaire, Rousseau, entre otros. Representantes de las nuevas ciencias naturales como el sabio José Celestino Mutis, Juan José D'Elhuyar, Aimé Bonpland y Alexander Von Humboldt contribuyeron a difundir y a

cimentar las ideas de la Ilustración. Neogranadinos como Francisco Antonio Moreno y Escandón, Jorge Tadeo Lozano, Antonio Narváez y Latorre, José María Cabal y Francisco Antonio Zea, entre otros, también apuntalaron las nuevas ideas, que habrían de ser decisivas en el proceso de independencia.

El movimiento de emancipación de la Nueva Granada, como los de las otras naciones americanas, fue un movimiento nacional que a la vez contenía un marcado carácter internacionalista, pues buscaba integrar a estos territorios a las corrientes del progreso humano de la época, y no apartarlos.

Debe mencionarse por aparte la Expedición Botánica, cuyas investigaciones científicas en los campos de la botánica, la zoología, la geografía, la astronomía y la mineralogía, causaron admiración incluso entre los naturalistas europeos. La Expedición se convirtió prontamente en el centro de la reforma cultural para la Nueva Granada, dando estímulo a numerosos trabajos científicos. Varios Neogranadinos colaboraron en calidad de investigadores, dibujantes o pintores. Gracias a estas actividades adquirieron conocimientos sobre el propio país y descubrieron las riquezas y posibilidades de la patria. Entre los más destacados figuraron Eloy Valenzuela, Pedro Fermín de Vargas, Francisco Antonio Zea, José Félix Restrepo, Francisco José de Caldas, Sinforoso Mutis, Jorge Tadeo Lozano, Joaquín Camacho y Miguel Pombo.

Hans Hoachim König toma de la propia pluma de los patriotas de la época estas citas. Escribía Francisco Antonio Zea: "Que distinta sería la suerte de la Patria, si este (ciencias exactas) hubiera sido el estudio de nuestros Padres! Tendríamos una Agricultura floreciente, no estarían las Artes en la cuna, habría Comercio, no viviéramos en la miseria, que nos debora, y nuestra racionalidad ya no será un problema para esos escritores, que nos equivocan con las bestias, y nos juzgan incapaces de concebir un pensamiento"

Así pues Zea, no sólo resalta la importancia de las ciencias naturales sino que las liga a la superación de la miseria y el atraso y rechaza la subvaloración que se hacía de las capacidades del hombre americano.

Criticando el sistema educativo vigente y apoyado en los avances de la Expedición, Caldas decía en su periódico *Semanario* en 1809: "Las circunstancias en que nos hallamos piden que dirijamos nuestras miras hacia aquéllos objetos de primera necesidad antes de pensar en los del lujo. ¿Un pueblo que no tiene caminos, cuya agricultura, industria, comercio casi agonizan, como puede ocuparse en proyectos brillantes, y las más veces imaginarios? El cultivo de una planta, un camino cómodo y más pronto, el plano de un Departamento, la latitud y la temperatura de un lugar, el reconocimiento de un río, etc. etc., son asuntos más importantes que todas aquellas cuestiones ruidosas en que pueden lucir el genio, la erudición y la elocuencia."

Diego Martín Tanco propagó en el *Semanario* de la Nueva Granada la idea de la enseñanza pública, gratuita, igualitaria, consolidada y sostenida por el Estado y propuso un plan para la formación de una Escuela Patriótica. Zea, Nariño y Tanco se apoyaron en las ideas de la Ilustración para afianzar su patriotismo y su fe en el progreso del propio país. Esta es una característica de la nueva orientación cultural que buscaba sacudirse de la dependencia colonial. A esos propósitos contribuyeron tanto las tertulias que se organizaron en Santafé, Cartagena y Santa Marta, y que se ocupaban en debatir cuestiones literarias, económicas y políticas, como los periódicos que empezaron a circular en las postrimerías del siglo XVIII y que fueron definitivos en la conformación de una elite intelectual con un hondo sentimiento patriótico. Tanto en los foros mencionados como en la prensa se sometió a crítica la estructura económica y política que frenaba el desarrollo material y espiritual de la Nueva Granada. Téngase en cuenta que los periódicos alcanzaban un número de suscriptores que apenas llegaba a 250 ó 300 personas.

Este agitado ambiente ideológico y cultural fue el suelo fecundo en el que germinó la identidad nacional de los neogranadinos, que a la postre, conduciría a la formación de la República de Colombia.

Entre las reivindicaciones de los criollos las económicas eran, desde luego, prioritarias. José Manuel Restrepo explicaba: "Mejorar la agricultura y hacer opulento a su país es lo que constituye el verdadero patriotismo."

Al explorar los recursos naturales de la Nueva Granada, los criollos aprovecharon la ocasión para mostrar la ignorancia y los prejuicios de los europeos frente a las cualidades geográficas naturales de América y de sus habitantes. El naturalista francés Buffon había

teorizado acerca de la debilidad y la pequeñez de los animales americanos en comparación con los europeos y africanos. Por su parte el filósofo naturalista prusiano De Paw sostenía la tesis de la inferioridad de los hombres y los señalaba como verdaderos degenerados. Estas opiniones se difundieron ampliamente y se hicieron muy conocidas a través de la obra de Roberston de 1777, titulada *Historia de América*.

Caldas rechazó agudamente la opinión de De Paw en un pasaje de su escrito *titulado Del influjo del clima sobre los seres organizados*. Sostuvo que las deficiencias en el desarrollo de la población no resultaban de las condiciones climáticas, sino de la situación política de una colonia dependiente. Mientras tanto José María Salazar, al rechazar también la supuesta inferioridad del americano, destacó los desarrollos alcanzados por las civilizaciones muiscas y añadió que su atraso relativo tenía origen en causas sociales.

En conclusión, la Expedición Botánica contribuyó enormemente a la valoración de la geografía y del territorio como elementos clave en la formación de la conciencia nacional. De igual manera, permitió superar los sentimientos de inferioridad y dar seguridad a los criollos sobre los éxitos que se alcanzarían con la independencia.

Los intelectuales de Santafé y de otras provincias del Nuevo Reino de Granada desataron una ofensiva de críticas contra el sistema económico colonial. Esta polémica la iniciaron desde finales del siglo XVIII. Ya en 1778, el gobernador de Santa Marta, Antonio de Narváez y Latorre informó al ministro de indias sobre la desesperante situación económica de su provincia y expuso las ventajas que traería al Nuevo Reino el comercio con los no españoles. Pedro Fermín de Vargas en sus escritos *Pensamientos políticos*, aparecidos en 1790 y en su *Memorias sobre la población del Nuevo Reino de Granada*, describió el atraso de su patria y bosquejó al mismo tiempo un nuevo concepto económico. En 1797, Antonio Nariño escribió el *Nuevo Plan de Administración*, destinado al Virrey Mendinueta. Dichos escritos aludían a la necesaria unidad del proceso económico, al que Pedro Fermín de Vargas se refería diciendo: "El cuerpo político (...) puede compararse a un árbol, cuyas raíces son la agricultura, el tronco la población, y las ramas, hojas y frutos, la industria y el comercio". Reclamaban que los cereales se protegieran de la competencia extranjera, que se liberara a la agricultura de cargas feudales como la alcabala, la sisa, los diezmos, los monopolios estatales, las prohibiciones de cultivo y otras limitaciones. También exigían una más razonable repartición de las tierras y métodos más modernos para cultivar. De sus peticiones no se escapaban las de desarrollar adecuadas formas de transporte y de alcanzar un intercambio mayor entre las regiones aisladas de la Nueva Granada. Querían desarrollar la industria y explotar las minas de hierro para fabricar herramientas.

A juzgar por la experiencia histórica de los orígenes de la formación de la República de Colombia, el anhelo del desarrollo económico propio constituye una característica esencial de las luchas nacionales.

En la Nueva Granada se venían dando cambios de gran importancia, tales como el aumento de la población en general y de la urbana en particular, el creciente mestizaje, y el descenso de la población indígena. Según el censo de 1778, en el territorio de la Audiencia de Santafé o Virreinato de la Nueva Granada había 826.550 habitantes, de ellos 277.068 eran blancos; 368.093, mestizos; 136.753, indios y 44.636, esclavos negros.

Se había venido formando una clase media, constituida primordialmente por agricultores y pequeños propietarios de fundos. Esta clase media reclamaba tierras, incluidas las de los resguardos indígenas, y exigía la remoción de los obstáculos a su actividad. La creciente población urbana demandaba productos que la Península, en muchas ocasiones, no podía abastecer, por los conflictos bélicos y los bloqueos que tuvo que enfrentar, y por su propia crisis productiva.

A pesar de los choques por tierras entre los agricultores y los indígenas, los intelectuales patriotas, con la mira de lograr la unidad de la población, comenzaron a denunciar que la Corona española mantenía una política de segregación y separación de razas, con la cual había logrado escindir la población de la Nueva Granada en dos grupos de súbditos separados uno de otro, administrados independientemente y distanciados también espacialmente. Según ellos se había constituido una república de españoles y una de indios.

Vargas, Nariño, Moreno y Escandón y los voceros de los comuneros de 1781 abogaban por una renuncia a ese anacrónico dualismo social y político. Se hablaba, en el lenguaje de la época, de la conformación de un único grupo nacional de súbditos, de vasallos. Concepto que

después sería reemplazado por el de un único grupo nacional de ciudadanos. Pedro Fermín de Vargas habló de la necesidad de la integración paulatina como fundamento para un estado propio y enfatizó en la importancia del mestizaje y de abolir el estatus particular de los indios, mediante la supresión de los tributos especiales y el reparto a los nativos, en propiedad individual, de la tierra de los resguardos.

Según Hans-Joachim Köning uno de los criterios de determinación para constituir la nueva entidad estatal o nacional fue el de que ésta se conformaba con americanos. Pero el concepto de americano no era racial o de cualidades culturales específicas, o de identidad étnica. La heterogeneidad de la población en la América española no permitía que se estableciera un criterio étnico para la unidad estatal o nacional. Se trataba de integrar las diferentes razas y etnias en una sola nación. Esta política de unidad de las distintas razas y culturas se extendió al trato amplio que se dió a los inmigrantes y a los propios españoles peninsulares que se mantuvieron en el país. Al hablar de americanos se aludía más que a la simple pertenencia geográfica a la situación de dependencia y subordinación coloniales.

Se podría concluir que la formación de la República de Colombia se cimentó en un proceso histórico que, a lo largo de los siglos coloniales, conformó una comunidad nacional identificada con un territorio, que se fue uniendo a causa de la discriminación y opresión peninsulares, y que, deseosa de dar impulso a su desarrollo económico independiente e influenciada por el pensamiento del capitalismo europeo en ascenso, y apoyándose en la prensa y la actividad educativa y cultural, logró cohesionar un movimiento nacional que habría de reivindicar la autonomía, la soberanía política de la nación. Las diferencias de razas, etnia ni cultura no fueron obstáculo para forjar la nación. El asunto deslindante fue el anticolonial, y todo el esfuerzo se centró no en resaltar las diferencias entre los habitantes de la Nueva Granada, sino en destacar los intereses que los unían. Se puede afirmar que este proceso no correspondió a la teoría de nación-genio, que se expuso arriba.

2.3 El debate actual sobre el Estado Nación

Varios de los teóricos más prominentes de la globalización han venido sosteniendo que de la mano de ésta se da el advenimiento de una tendencia a la disgregación y a la búsqueda de "ataduras e identidades locales" (Boisier). Alberto Alesina, profesor de la Universidad de Harvard, en sus trabajos *On the Number and Size of Nations* y *Economic Integration and Political Desintegration* sostiene que las naciones miniatura como Islandia son el símbolo del futuro.

Es de gran importancia examinar los argumentos que sustentan estos puntos de vista, puesto que las teorías predominantes acerca del desarrollo regional se nutren de las mismas concepciones. Se parte de presupuestos tales como que hoy existe, o se está forjando, un único mercado mundial, y que éste es libre. Por ello no hay necesidad de un mercado nacional grande que permita hacer economías de escala y, en cambio, las unidades políticas pequeñas pueden competir con ventaja en el mercado mundial. Desde luego, se reconoce que las mencionadas minúsculas entidades políticas son vulnerables en los terrenos político y militar pero, según el artículo citado de *The Economist*, éstas pueden acudir a la sombrilla protectora de los máximos poderes bélicos, como lo hizo Kuwait ante el ataque iraquí.

Se sostiene que la globalización ha traído una explosión de nacionalismos, una gran fuerza de lo tribal y que la separación territorial y el poder político delimitados por raza o étnicamente son una corriente determinante en los hechos históricos de los tiempos actuales. A esta argumentación la refuerzan los planteamientos de algunos de los teóricos del postmodernismo, quienes se refieren a la obsolescencia del "metarrelato de la nación".

Alberto Alesina, en el artículo citado, trae a cuento el crecimiento del número de países independientes en los últimos cincuenta años y puntualiza que la mitad de ellos hoy tienen menos población que el estado de Massachusetts. Argumenta que en el siglo XIX, en razón de las barreras comerciales, el tamaño de la nación era de gran importancia. Pero que hoy, dada la liberalización comercial, el gran tamaño de un estado no es claramente favorable. Por el contrario, las pequeñas unidades políticas se benefician más de la apertura y se pueden dar, según sus palabras, el lujo de la especialización. Afirma también que los pequeños estados son grandes beneficiarios de las tecnologías modernas que disminuyen los costos de las comunicaciones de larga distancia. Agrega que los países pequeños tienden a ser étnicamente

homogéneos y que los movimientos de independencia, desde Quebec hasta Cataluña, alimentan al menos parcialmente un deseo de lograr la exclusividad racial y cultural y afirma que la liberalización comercial y el separatismo político van de la mano, y que en un mundo de libre comercio y de mercado global aún los grupos étnicos - culturales - lingüísticos relativamente pequeños pueden beneficiarse de formar jurisdicciones políticas pequeñas y homogéneas. Kenichi Ohmae, escritor del libro *The Borderless World*, está promoviendo en el Japón el concepto de República *Doshu*, es decir, unidades regionales del tamaño de Kyushu o Hokkaido, lo que implicaría la división del Japón en 11 regiones y la reducción del papel del gobierno nacional a la diplomacia, la banca central y la coordinación.

El artículo de *The Economist* concluye diciendo que de todas formas en los tiempos que corren el separatismo tiene futuro y que ahora el costo de ir solo es probablemente menor que en todo tiempo pasado.

Con relación a este debate contemporáneo sobre el Estado-nación un sociólogo español, plantea lo siguiente: "Así pues, la danza de la muerte actual entre entidades, naciones y estados deja, por una parte, estados-nación vacíos de historia que van a la deriva en el altamar de los flujos globales de poder; y por la otra, identidades nacionales atrincheradas en sus comunidades o movilizadas por la conquista de un estado-nación asediado; en medio, los estados locales se esfuerzan por reconstruir la legitimidad e instrumentalidad navegando por las redes transnacionales e integrando a las sociedades civiles locales". (Castells, 1999, p. 305)

Los razonamientos arriba expuestos sobre la tendencia de las sociedades nacionales a fragmentarse y acerca de la buena ventura de las organizaciones estatales de mínimo tamaño, chocan con hechos de un peso singular. Ciertamente que la antigua Yugoslavia se desintegró en cinco miniestados o que la antigua Unión Soviética lo hizo en quince; pero mientras que éstos pierden influencia económica y política en el mundo, las repúblicas que mantienen su unidad, tales como Estados Unidos, o Alemania, que se reunificó después de la caída del muro de Berlín, o la misma República Popular China, que logró el retorno de Hong Kong a su seno, no parecen confiar su destino histórico a la flexibilidad de las pequeñas regiones, sino al poderío de su enorme población y de su gigantesco mercado interno. Los países europeos vienen avanzando en la construcción de su comunidad, seguros de que las ventajas de la escala productiva, más importante ahora que antes, sólo se pueden alcanzar en una organización que abarque a la mayoría de los estados de ese continente.

Con razón se afirma que los movimientos separatistas de carácter étnico, tales como los de Córcega y las islas Canarias, "la única separación que lograrían con la secesión sería la separación del estado nacional con el que estos territorios habían estado asociados con anterioridad. Económicamente, en cambio, la separación los convertiría, con toda certeza, en mucho más dependientes de las entidades transnacionales cada vez más determinantes en estas cuestiones. El mundo más conveniente para los gigantes multinacionales es un mundo poblado por estados enanos o sin ningún estado". (Hobsbawm, 1998: p. 284).

Distintos analistas han considerado que si la economía norteamericana ha logrado hasta ahora salir relativamente indemne de los coletazos de la crisis asiática y rusa una de las razones principales es el tamaño y suficiencia de su mercado interno. (Foreign Affairs, Mayo-Junio/98) Además la norteamericana es la economía cuyo desempeño depende en menor medida del comercio internacional, como la demuestran las tablas 3 y 4.

Analizando la crisis asiática y la fragilidad tanto macroeconómica, como monetaria y bancaria de los países en desarrollo ante las avalanchas y huidas de inversiones extranjeras, Joseph Stiglitz, economista del Banco Mundial, reconoce que aun con el mejor manejo, las economías pequeñas y abiertas son siempre vulnerables y las compara con un bote pequeño en un mar tormentoso. La creencia de que el mundo marcha en línea recta hacia un único mercado libre debe ser, por lo menos, puesta en duda: no son pocos los reclamos de diversos estados contra las barreras comerciales impuestas por Norteamérica, Japón o la misma Europa. Y ante el estremecimiento del sudeste asiático están emergiendo posiciones que, tanto en la teoría como en la práctica, reasumen la necesidad de la intervención del estado en la economía. No se puede pensar que lo político y lo bélico no juegan ningún papel en el terreno económico. Por ejemplo, el peso de los Estados Unidos como mayor potencia militar y política del mundo tiene una importancia cardinal para los intereses económicos de sus empresas. Recuérdese cómo interviene, amenazando con aplicar la Resolución 301, con la

que impondría sanciones comerciales a Colombia y a otros países por participar en acuerdos bananeros con la Unión Europea. En este caso el gobierno estadounidense interviene para favorecer a las multinacionales de ese país, tales como la Chiquita Brands y Banana Hawaii, siendo que el banano ni siquiera se cultiva en su territorio. Son harto conocidos los problemas ocasionados por la Ley Helms-Burton, por medio de la cual Estados Unidos ha pretendido prohibir a las empresas de todo el mundo negociar con bienes o empresas expropiadas por la revolución cubana. Los altos funcionarios norteamericanos amenazan un día a Japón y otro a la Unión Europea con sanciones si se niegan a abrir a su competencia el mercado financiero, de televisión u otros. En octubre de 1997 el Instituto Latinoamericano del Fierro y el Acero, denunció en Sao Paulo que los Estados Unidos han impuesto restricciones al ingreso de su producto a ese mercado. Conapri, Asociación de Industriales Venezolanos, dijo que los norteamericanos les han impuesto barreras a las importaciones de gasolina y de atún, alegando razones ecológicas. En distintas ocasiones se ha debatido el uso discriminatorio que se hace de normas sanitarias o relacionadas con el medio ambiente para proteger los mercados de la competencia externa. La propia Unión Europea señaló en 1993 que Estados Unidos ha venido imponiendo requisitos unilaterales de estándares de producción, uso de pesticidas, restricciones sanitarias y fitosanitarias y trabas como una exigencias detalladas de facturaciones y de cada uno de los estadios de la producción de bienes agrícolas.

Los anteriores ejemplos muestran que las potencias mantienen la protección de sus mercados, mientras exigen a las demás naciones la apertura. En todas estas medidas proteccionistas juega un papel, tanto el tamaño del mercado que se protege, como el poderío político y militar del Estado respectivo.

Una serie publicada por la revista *The Economist* muestra que el proceso de globalización ha venido siendo sobreestimado, pues la inversión extranjera directa como porcentaje del producto interno bruto era en los países desarrollados menor en 1996 de lo que fue en 1914.

De igual manera, el mercado interno de la mayoría de ellos sigue jugando un papel preponderante, aunque decreciente, en sus economías. (*The Economist*, noviembre 8 de 1.997). Las exportaciones representaron en 1996 cerca de un 30% del PIB de Alemania, y apenas un 10% del de Estados Unidos.

El muy mencionado argumento de que la globalización ha traído un auge irresistible de la identidad a partir de la raza o de la etnia y el deseo "de una exclusividad cultural o racial", con la consecuente tendencia a la separación política, merece ser analizado con particular detenimiento. ¿Si es cierto que es producto de la globalización, y que es tan irresistible, conducirá, entonces, a la lucha de razas en la multirracial Nueva York?. ¿Acaso se desintegrará París por cuenta de los enfrentamientos entre sus pobladores de diversos orígenes, tanto europeos como africanos y latinos? ¿Por qué los Estados Unidos, nación globalizada como ninguna otra, no viven el auge de movimientos políticos separatistas o de partidos con un planteamiento claramente racial?

La historia de la formación de la mayoría de los grandes y también de los pequeños países muestra que éstos son el resultado más de una conjunción de culturas, razas y etnias, que de su aislamiento y separación.

La globalización con sus desarrollos en las comunicaciones, en los transportes, en los flujos de capital y en las migraciones, implica más la interrelación de las culturas e incluso la asimilación de unas por otras, que la tendencia a la exclusividad. "Una consecuencia fundamental de la reducción del espacio (...) ha sido un rápido avance hacia la homegenización de los gustos de los consumidores. El instinto universal de la curiosidad y la propensión generalizada a la emulación han difundido rápido algunos productos por todo el mundo, no sólo en los mercados donde operan las empresas multinacionales sino también en los otros puntos: los radios portátiles, los muñecos del pato Donald, y las novelas existencialistas, por ejemplo, se han vuelto productos comunes en todos los mercados del mundo". (Vernon 1.980:p. 36).

"Los productos manufacturados que aparecen en mercados de Acra o Dar es Salaam, ya no difieren mucho de los encontrados en Yakarta, Cartagena o Recife. La cubeta de plástico ha reemplazado a la calabaza, a la vasija de barro y a las hojas de plátano; los techos de estaño están sustituyendo a las variedades locales de paja; las baterías y los bulbos eléctricos están asumiendo la función del queroseno, la madera, el aceite vegetal y el sebo; el radio portátil y la tableta de aspirina se están uniendo a la lista de los bienes de primera necesidad en todo el

mundo” (Vernon, p. 39). El citado autor, añade a estos ejemplos otra cantidad de ejemplos de estandarización mundial en equipos eléctricos, tractores y otros.

2.4 Yugoslavia, un caso de fragmentación

El papel que juega la política de construir estados pequeños pero “bien formados” se puede ilustrar con el ejemplo de Yugoslavia.^{3[1]} Es muy rica la historia de la formación de esta nación de los Eslavos del Sur. Como lo consigna la Enciclopedia Británica, el nuevo estado enfrentó problemas desde su nacimiento a raíz de su composición nacional, su estructura económica y su emplazamiento geográfico. De 12 millones de habitantes empadronados en el censo de 1921, más del 12% no eran eslavo parlantes, incluyendo cerca de un millón y medio de habitantes entre germano, húngaro y albaniano parlantes. En cuanto a la religión, los cristianos estaban divididos entre adherentes a la iglesia ortodoxa oriental y a la católica romana; más de un décimo de la población era musulmana. En ausencia de tradiciones e instituciones políticas comunes, la tarea de soldar tan disímil material en una nación era sobremanera difícil. En la Asamblea Constituyente elegida en 1920, la diferencia fundamental entre las partes tuvo que ver con la constitución de un estado unitario o uno federal.

Croatas y eslovenos desconfiaban de la buena fe de los serbios, lo cual se exacerbaba con las soluciones de tipo hegemónico que los sucesivos gobiernos le daban a los problemas del país; esto condujo a una creciente amargura de los grupos no serbios.

Tito, quien emerge como gobernante luego del holocausto de mediados de siglo por la conducción que dio a la resistencia antifascista, logró aglutinar en un solo estado a dieciocho nacionalidades, varios alfabetos, tres regiones, veintitrés etnias (entre ellas las albanesa, húngara, bulgara, croata, macedonia, montenegrina, musulmana, serbia, eslovaca, eslovena), seis repúblicas y dos provincias. Esto fue posible debido a que las distintas nacionalidades se solidarizaron con la revolución en defensa de la integridad nacional y dentro de una nueva organización estatal de tipo federal, basada en estados republicanos y con una identidad como ciudadanos yugoslavos.

Entre los aspectos que más influyeron para superar la animadversión nacional, estuvo el rechazo de Tito a las tendencias hegemónicas gran serbias y gran croatas, levantando frente a ellas el planteamiento de la libertad nacional y de la igualdad de derechos y la fraternidad entre todos los pueblos de Yugoslavia.

Entre los resultados más notorios que muestran un desarrollo de una más sólida unidad nacional se pueden mencionar los siguientes: la generalización de un mismo idioma, una parte sustancial de la población prefiere llamarse a sí misma “yugoslava”, disminuyen hasta reducirse a un 10% de la población los practicantes religiosos, concentrándose la mayor parte de estos últimos en las áreas rurales.

Yugoslavia alcanzó un desarrollo industrial, agrícola y comercial relativamente importante. Para solo citar algunos datos, baste decir que luego de la reconstrucción de los estragos de la guerra, más del 70% de sus exportaciones eran de productos manufacturados, especialmente maquinaria y equipo de transporte, equipo eléctrico y ropa y calzado; también exportaba cantidades notables de maíz, carne y frutas.

Sin embargo las políticas instiladas por las potencias, principalmente por Estados Unidos, a la relativamente joven nación, dieron origen a una grandísima deuda exterior y a su consecuencia más común: la caída en manos de los planes del FMI y el Banco Mundial. Así vino una sucesión de reformas que dieron al traste no solo con el importante desarrollo económico logrado sino con la unidad nacional alcanzada, produciendo una involución que ha llevado a Yugoslavia al estado que tuvo hasta antes del comienzo de la presente centuria.

Con la reforma económica de 1965, empiezan a regir los “principios del mercado”. Según el investigador Hugo Fazio, se comenzó a dar un proceso de transferencia de funciones del centro a las regiones, se liberalizó el sistema financiero, se delegó en las empresas y en los bancos, y no en los gobiernos, la garantía del desarrollo regional y éstos debían definir los objetivos económicos, los planes sociales, las prioridades de inversión, los impuestos; se liberaron los precios. Sucedió una “devolución del poder desde la federación a las repúblicas y provincias”. Esto condujo, según el mismo autor, a que a finales de los años setentas, el

Gobierno Federal, sólo conservara entre sus funciones la representación en el exterior, las negociaciones con el Banco Mundial, la acuñación de la moneda, y la supervisión del "Fondo federal para el desarrollo acelerado de las repúblicas subdesarrolladas y Kosovo".

En los años setentas se profundizan las políticas de mercado, lo cual hunde a Yugoslavia en la década de los ochentas en una crisis idéntica a la sufrida por los países de América Latina. En 1988 se adopta constitucionalmente un nuevo sistema económico: se establece la propiedad privada, el trato preferencial al capital extranjero, la obtención de la máxima ganancia como meta de las empresas, se suspende la estabilidad de los empleos, se congelan los salarios, se liberan los precios, se pone en venta o se liquida la enorme propiedad estatal prevaleciente. La dirigencia yugoslava señaló que los pilares de esta reforma eran los siguientes: a) apertura de la economía y la sociedad al exterior y al mercado mundial; b) creación de un mercado integrado; c) liberalización de la actividad económica y afirmación de la autonomía de las empresas; d) cambio en las relaciones de propiedad, igualando todo tipo de propiedad existente. Al mismo tiempo se impulsan como políticas de desarrollo las de auspiciar el florecimiento de pequeñas y medianas empresas de toda forma de propiedad, mientras se "reestructuran" o acaban las grandes empresas que den pérdidas o no sean suficientemente productivas y rentables. El resultado de todo esto según el presidente yugoslavo Borisav Jovic, fue un fuerte descenso en la producción con graves consecuencias para el país". La situación llegó a ser tan grave que sólo en 1987 se produjeron 1.570 huelgas.

Las relaciones entre las distintas nacionalidades nuevamente se tornan antagónicas. Las más atrasadas se convierten paulatinamente en grandes importadoras de bienes de las más desarrolladas, Eslovenia y Croacia, éstas simultáneamente empiezan a exigir quedarse con el total de los beneficios y se niegan a transferir recursos a las partes atrasadas de su nación.

Se produjo un resurgir del nacionalismo, jalonado principalmente por las elites nativas, los países europeos, incluido el Vaticano y por los Estados Unidos. La disolución era el resultado obvio de esta situación. En Croacia, en 1990 Franjo Tudjman gana las elecciones con la consigna de la independencia de Croacia. En 1992, la "comunidad internacional", reconoce la independencia de aquélla y de Eslovenia. Esta última, "la más preparada para la independencia", ha sufrido luego de esta graves problemas, sus exportaciones, por ejemplo, descendieron del 60% al 15%, una prueba rotunda de la mayor importancia de su mercado interior frente al externo.

No obstante los anteriores fenómenos, en las elecciones de 1990, un sustancial 25% de los votantes lo hizo por partidos constituidos sobre bases no territoriales y el 20% se abstuvo. Encuestas realizadas ese mismo año expresaron que más del 70% de la población estaba descontenta con los partidos nacionalistas. Lo cual demuestra, a pesar de todos los factores en contra, la satisfacción de grandes sectores con los avances logrados como nación.

Estas realidades, particularmente el papel disolvente jugado por Europa y los Estados Unidos, ha sido velado bajo un manto de propaganda humanitaria, que como escribe A. Joxe en *Le Monde Diplomatique*, sirve para encubrir "la responsabilidad de los países europeos en el desencadenamiento de la barbarie en Yugoslavia".

Nadie podría sostener hoy, razonablemente, que la involución yugoslava con los episodios aún en desarrollo, constituye una situación mejor que la que tuvo durante los años de posguerra en los que superó esencialmente las murallas chinas surgidas alrededor de las etnias, las nacionalidades, las religiones, los distintos idiomas.

2.5 Relaciones estado nacional empresa multinacional

Con respecto a los cambios ocurridos en las empresas multinacionales y a las relaciones de éstas con los estados, la multinacional típica tenía una casa matriz con hijas en varios países extranjeros. Las decisiones importantes acerca de las asignaciones de capital, del personal clave, de qué productos o servicios se vendían en el mundo, se centralizaban en la casa matriz. Y ésta concentraba las actividades de investigación y desarrollo. Pero en las áreas de manufactura, comercialización, finanzas y manejo de personal, las hijas gozaban de amplia autonomía. (Drucker, 1.996 p. 48 :).

Drucker explica que para las filiales era importante parecer una empresa nativa. Sus ejecutivos se enorgullecían de fabricar localmente hasta el 90% de los productos que

necesitaban. Igualmente de incorporar una mayoría de personal directivo del país receptor. El autor mencionado señala que ahora las decisiones se vienen concentrando en la casa matriz, incluso las de las cuatro áreas que eran potestativas de las filiales.

Uno de los factores que impulsan la centralización es la escala productiva alcanzada, ya que incluso mercados tan grandes como el de Francia o Estados Unidos, resultan pequeños. También la automatización exige centralizar una gama creciente de productos y procesos. Es el caso de la planta automatizada de motores de la Fiat, la cual para funcionar a plenitud económicamente, necesita producir un volumen equivalente al doble de lo que consume la propia Fiat.

La decisión de centralizar, dice Drucker, choca con los anhelos de conservar puestos de trabajo y con otras aspiraciones nacionales. La oposición no proviene sólo de los sectores obreros o estatales, sino que se da incluso en el seno de las propias subsidiarias de la multinacional en los países que dejan de producir.

El mercado se globaliza en el sentido de que muchos productos y servicios satisfacen gustos, valores o maneras de comprar de todos los clientes, cualquiera que sea su nación o su cultura. Hay mercados de otros productos que se segmentan, pero lo hacen de acuerdo con estilos de vida, por ejemplo, y no con distinciones geográficas.

Las decisiones en materia comercial se están tomando cada vez más al nivel del sistema, especialmente en lo que respecta a los servicios para los distribuidores y los clientes, que están cobrando una importancia crucial en todas partes. Hablando de las finanzas, la subsidiaria autónoma se vuelve una amenaza. El fraccionamiento de las decisiones en materia de administración financiera fue la principal causa del mal desempeño de las multinacionales norteamericanas en la época del dólar sobrevaluado. Drucker insiste en que hay que darle el manejo al sistema y quitárselo a las unidades operacionales. Así lo han hecho la Exxon y la IBM. Las asignaciones de capital deben hacerse también centralmente. En esto están adelantados los japoneses, en cuyas multinacionales los ingresos y el flujo de caja de cada una de las unidades de ultramar se manejan tan centralizadamente como los de la casa matriz. Esto les permite sacar ingresos de las sucursales de unos países para concentrarlas en las de otros.

Las empresas multinacionales deben su origen a la contracción del espacio internacional, producto de los vertiginosos avances en las comunicaciones y en las computadoras. Estos progresos permiten que las compañías concentren velozmente la información de sus actividades en las distintas áreas del globo y tomen decisiones que pueden comunicar inmediatamente a sus agencias.

Para este autor, las multinacionales se originaron durante la II posguerra mundial, ya que anteriormente las empresas con negocios en distintos países, estaban organizadas con el esquema llamado de matrices y filiales. En esa época las interacciones entre las unidades de la red eran infrecuentes. Las diferencias nacionales en materia de preferencias de los consumidores y de normas industriales eran considerables entonces, y dado que existían altas barreras nacionales al comercio y a los pagos, las unidades de estas empresas operaban en compartimentos relativamente aislados.

En consecuencia, las comunicaciones entre ellas podían limitarse a contactos ocasionales de los dirigentes. Pero las organizaciones de esta clase, también conocida como estructuras de madres e hijas, estaban desapareciendo a principios de los años 70. Un estudio de 60 empresas multinacionales grandes cuya sede se encontraba en el continente europeo, revela que 10 de ellas habían abandonado esa estructura antes de 1968 y otras 29 lo habían hecho para 1971. Este proceso se había venido cumpliendo desde los años 50 en las empresas norteamericanas.

En 1971, sólo una tercera parte de las 60 empresas estudiadas conservaban la estructura de matrices y filiales, las otras habían adoptado organizaciones más adecuadas para el ejercicio de controles estrictos en la red.

La tendencia hacia la coordinación y el control globales asociada al desarrollo de las multinacionales se refleja en los resultados de varios estudios, entre los que se destaca el de Alfred Chandler "Multi-Unit Enterprise".

En los últimos decenios, una proporción creciente de las empresas más grandes del mundo ha tendido hacia una estructura de organización basada en las divisiones por productos, de modo que cada una de estas centraliza las operaciones en todo el mundo.

Las multinacionales se han distinguido por su gran tamaño, en el caso de Estados Unidos tienen en promedio tres veces el de una empresa nacional. Son los gigantes de la industria, el comercio y la banca moderna, cuentan con ventas anuales de miles de millones de dólares y sus presupuestos de publicidad e investigación alcanzan los cientos de millones de dólares. Es tal su dimensión que muchas de ellas tienen presupuestos anuales que superan con creces el PIB de muchos países en desarrollo.

Para mediados de los años setenta, muchas de ellas realizaban en sus subsidiarias extranjeras más de la mitad de las ventas totales de su red multinacional. En 1974, 100 de las 179 multinacionales más grandes de Estados Unidos realizaban en sus subsidiarias extranjeras cerca de 200.000 millones de dólares.

Hablando de las relaciones entre las multinacionales y el Estado nacional, surge una generalización fundamental, importante para el esclarecimiento de la tensión existente entre las multinacionales y las instituciones nacionales. La mayoría de las redes multinacionales necesita una interacción considerable entre las filiales de la red y cierto grado de control desde el centro y este control central debilita la influencia del gobierno nacional sobre la actuación de la red multinacional. (Vernon, 1980: p. 46).

Es necesario enfatizar, basados en Vernon y en Drucker, 1) que las empresas multinacionales, apremiadas por la competencia y apoyándose en los avances de la ciencia y la tecnología, cambiaron su forma de organización para hacerla más centralizada y ágil. 2) que sus operaciones y control del mercado mundial se han venido acelerando. 3) que este proceso de centralización choca con las exigencias y requisitos de los estados nacionales.

Sobre el debilitamiento del Estado-Nación, vale la pena traer a cuento esta afirmación: "el papel creciente desempeñado por las instituciones internacionales y los consorcios supranacionales en las políticas mundiales no puede equipararse con la desaparición del estado-nación. Pero el precio que pagan los estados-nación por su supervivencia precaria como segmentos de redes de estados es el de su pérdida de importancia, con lo que se debilita su legitimidad y, en última instancia, se fomenta su impotencia". (Castells, 1.999, p. 298).

2.6 Las multinacionales. Su poderío.

El aspecto tal vez más importante para entender la globalización es el del enorme poderío de las empresas multinacionales.

Como se señaló arriba, el capitalismo pasó de la libre competencia al monopolio, u oligopolio, al declinar el siglo XIX y alborear el XX. Las ramas industriales de alimentación, maquinaria eléctrica, metales primarios, petróleo, instrumentos, caucho y tabaco, estaban controladas por empresas gigantes. Pero esto no era todo, habían comenzado a expandirse internacionalmente. Alfred Chandler, tomando datos de Mira Wilkins, enumera las compañías norteamericanas que, en 1914, tenían dos o más fábricas en el extranjero o una fábrica y establecimientos productores de materias primas.

Lenin menciona que el número de carteles en Alemania, en 1896, era de 250, y en 1905, de 385, con un control de más de 12.000 establecimientos. La situación era semejante en todos los países capitalistas. En la obra acerca del imperialismo, en el capítulo quinto, que trata sobre el reparto del mundo entre asociaciones de capitalistas, Lenin muestra cómo la industria eléctrica estaba ya en 1912 controlada por la A.E.G. y la Siemens. Casos semejantes se presentaban con la industria petrolera y varias otras ramas claves de la producción y de las finanzas. Desde aquella época la mano invisible del mercado había sido remplazada por el enorme puño visible de los trusts.

Al respecto, Chandler señala que en 1947, las 200 empresas más grandes de los Estados Unidos representaban el 30% del valor añadido en la fabricación y el 47.2% del total de activos de las empresas manufactureras. En 1963, después de haberse diversificado y organizado en divisiones, constituían el 41% del valor añadido y el 56.3% de los activos. En 1968, esta última cifra se había elevado a un 60.9%. Según la Federal Trade Commission Corporate las 200 mayores manufactureras y mineras controlaban en activos el 44.2% en 1947, el 55.3% en 1963 y el 58.6% en 1968. Chandler concluye que la empresa moderna remplazó los mecanismos de mercado en la coordinación de las actividades de la economía y en la asignación de sus recursos. (Chandler, 1985, p. 62).

En los periodos posteriores, el poderío de esos colosos no hizo nada distinto que afianzarse, como lo demuestra el informe de la Unctad de 1997, comentado ampliamente en el capítulo sobre la globalización. El apoyo de los estados fue definitivo en ese proceso. Sobre el respaldo estatal a dichas empresas hacen un análisis Piore y Sabel (op. citada). El respaldo no se limita al mercado nacional, los altos funcionarios de los países capitalistas negocian en los mercados extranjeros toda clase de condiciones favorables para las transnacionales de sus propias naciones. En Europa se dio la campaña de apoyo a los "campeones nacionales", empresas que como la Renault incursionaban en el mercado mundial. Si en un comienzo, las multinacionales limitaron sus inversiones en los pueblos atrasados o en los territorios coloniales a la producción de materias primas, el exceso de capacidad las llevó a instalar factorías, ya no sólo en los países capitalistas, sino también en varias naciones en desarrollo, en procura de controlar los mercados internos.

Como fue explicado ya, la recrudescida competencia entre las transnacionales norteamericanas, europeas y japonesas; el consecuente descenso de las ganancias y la imperiosa necesidad de bajar los costos, las llevaron a *deslocalizar* la producción. Un propósito fundamental de esta política es atomizar a la clase obrera industrial, para quebrar su resistencia e imponer la baja de los salarios. Abundan los ejemplos de las diferencias salariales entre México y los Estados Unidos, por ejemplo. Peter Drucker dice que las empresas de chimenea pueden trasladar el trabajo de mano de obra intensiva al tercer mundo, comenzando con México, y allí conseguir mano de obra fabril abundante y barata. Afirma que los que no tienen alternativa son los trabajadores de ese tipo de industria ni sus sindicatos. Advierte que, o toman la iniciativa de desarrollar nuevos conceptos y políticas en materia de salarios y subsidios o tendrán que afrontar la rápida disminución y definitivo desaparecimiento del empleo y de los sindicatos con éste. (Drucker, 1.996, p. 54).

En conclusión, los oligopolios multinacionales buscan en los países en desarrollo, en primer lugar, mano de obra barata, para llevar a cabo operaciones intensivas en este factor. Se fomentan las maquilas,^{4[1]} muchas de ellas con un bajo nivel tecnológico, ya que uno de los propósitos es evitar incurrir en altos costos que pueden reducir las ganancias y restar movilidad a los capitales. Si no las únicas, las multinacionales son las primeras beneficiarias de la globalización. Así lo demuestran los datos del Banco Mundial, en el Informe sobre el Desarrollo Mundial, de 1995, titulado *El mundo del trabajo en una economía integrada*. "Dichas firmas multiplicaron por cuatro sus colocaciones de capital; entre 1985 y 1992 abrieron 5 millones de puestos de trabajo en las naciones pobres, de 8 millones en todo el mundo. Los empleos directos de las multinacionales en los países en desarrollo llegaron a 12 millones y los indirectos alcanzan a otro tanto, debido a la utilización generalizada del sistema de subcontratación"^{5[2]}.

Y agrega el B.M.: "Las corrientes comerciales transfronterizas dentro de las empresas transnacionales representan hoy día aproximadamente 1/3 del comercio mundial y quizá hasta un 15% del PNB mundial".

Pero el BM aclara también la importancia de los países en desarrollo para las multinacionales: "Hoy en día, la inversión extranjera directa reacciona rápidamente para aprovechar las nuevas oportunidades de obtener ganancias y hace que la producción se traslade a lugares donde los salarios, en relación con la productividad potencial, son bajos. Es importante que los países atraigan capital por razones económicas sólidas, y no mediante la protección de sus mercados internos, ya que las empresas multinacionales no tardarán en explotar la situación. Antes, la inversión extranjera directa se dirigía sobre todo hacia países con mercados internos grandes y prósperos, como los Estados Unidos y el Reino Unido; así lo indica la estrecha correlación que existía entre esa inversión y el ingreso per cápita. En cambio, últimamente ha tendido a ir en busca de plataformas menos costosas para la exportación, y la relación entre el volumen de inversiones extranjeras directas (como proporción de la inversión total) y el ingreso per cápita casi ha desaparecido". Es decir que, exceptuando las inversiones en finanzas y en los servicios públicos, el interés central de las multinacionales no es solo el mercado interior de los países en desarrollo, lo que a nuestro juicio tiene importancia decisiva en lo atinente a su actitud con respecto al estado nacional.

Continúa el BM: "Un porcentaje considerable del empleo en el sector moderno de la industria manufacturera, tanto en países grandes como pequeños, se debe a las empresas multinacionales (más de una quinta parte en la Argentina, Barbados, Filipinas, Indonesia, Malasia, Mauricio, México, Singapur y Sri Lanka)". Sin embargo, muchos países en desarrollo temen que el aumento de la competencia por la obtención de fondos produzca un incremento de las inversiones sin vinculación permanente, que ante la menor perturbación se retirarán del país y que seguramente no establecerán vínculos estrechos con el resto de la economía. Las inversiones en zonas francas industriales - zonas libres de impuestos donde trabaja alrededor del 45% del total del personal que emplean las empresas multinacionales en los países en desarrollo- es un buen ejemplo: en esos casos los únicos beneficios para el país receptor son los ingresos percibidos por los trabajadores. Este problema es especialmente grave en las industrias que requieren mano de obra poco calificada, como las prendas de vestir y calzado en que el nivel de conocimientos propio de cada empresa es muy bajo y los costos de salida son reducidos." No sólo pagan salarios bajos, sino que además están prácticamente exentas de impuestos, y no establecen, en varios casos, vinculación permanente con el resto de la economía nacional. Pero el BM consuela a los países pobres: "Estos temores pueden ser legítimos, pero la alternativa de que las empresas multinacionales no creen nuevos puestos de trabajo es todavía menos deseable."

Corroborando los datos del BM arriba citados, en cuanto a que las multinacionales tienen un papel tan preponderante en varios países en desarrollo, que van desplazando a la industria local, la revista mexicana del Banco Nacional de Comercio Exterior, señala: "A la industria maquiladora correspondió un tercio de las exportaciones mexicanas en 1990, proporción que ascendió a casi 40% en 1995; en igual lapso, el peso relativo de las importaciones de las industrias maquiladoras en las compras totales mexicanas se elevó de 25 a 35 por ciento."^{6[3]} Así, la economía del país azteca es subsidiaria de un grupo de monopolios, que desarrollan en México los trabajos intensivos en mano de obra.

2.7 Contradicciones entre multinacionales y estado nacional

Las relaciones entre el estado nacional y las empresas multinacionales, que en lo fundamental fueron de colaboración durante todo el período en el que se buscó aprovechar prioritariamente los mercados internos, no estuvieron exentas de conflictos. Es importante resumir algunos de los puntos de discordia, para comprender mejor el origen de las políticas que tienen como fin debilitar el estado nacional.

El país local buscaba mayores impuestos y propiedad conjunta, pretendía atar a las multinacionales fabriles más directamente al proceso de desarrollo industrial. Para esto, recurría entre otras cosas a lo siguiente:

1. Las presionaba para producir mayor valor agregado localmente, dotar de más contenido autóctono los productos terminados y ampliar los vínculos dentro de la economía nativa.
2. Pretendía obligarlas a utilizar sus redes mundiales de comercialización para exportar más productos y componentes de la economía local.

Sucedió así principalmente en sectores de tecnología madura y estable, por ejemplo en la industria automotriz. En 1957, el contenido local de ésta en América Latina fue del 30%; en 1980, había subido al 70% aproximadamente, con requerimientos impuestos por Argentina del 95%, por México del 60% y Brasil del 100%.

En la explotación de cobre y petróleo, las exigencias de los países incluían impuestos más elevados, mayor procesamiento, comercialización conjunta, más empleos para sus ciudadanos en puestos administrativos, y propiedad compartida.

Estas demandas de los estados nacionales chocan cada día de manera más aguda con la necesidad de las multinacionales de planificar globalmente sus operaciones. Por lo tanto responden con estrategias como:

- a) Realizar las inversiones en forma secuencial, de tal manera que pueda prolongarse en el tiempo la satisfacción de las presiones nacionalistas;
- b) Hacer acuerdos para obtener algunos de los materiales destinados a las

operaciones locales y vender los productos en otros países, lo cual impide que un país pueda nacionalizar una operación completa.

- c) Se construye una estructura de préstamos que funciona como elemento de disuasión financiera, tal es el caso de los préstamos sindicados, en los que participan banqueros de distintas partes del mundo y entidades multiestatales como el Banco Mundial, frente a las cuales cualquier incumplimiento genera la retaliación de un cúmulo de instituciones y países.
- d) Procuran efectuar inversiones menores, restringen la transferencia tecnológica, controlan la comercialización, todo lo cual redundará también en una relativa invulnerabilidad. Lo contrario, una gran inversión fija, tecnología madura, comercialización no diferenciada y creciente competencia apuntan a hacerlas vulnerables.
- e) Escogen socios locales, tratando de rebajar su propio perfil para así captar aliados en el sector privado local en contra de los elementos gubernamentales que aparezcan demasiado intervencionistas.^{7[1]}

La globalización, con todas sus políticas de liberalización comercial, tales como las rebajas de aranceles, la dispersión de la producción y la autonomía regional, resuelve las principales exigencias de las empresas multinacionales y las coloca en una situación de completa ventaja frente a las naciones.

Visto en perspectiva, las empresas con operaciones en diversos países durante el periodo keynesiano y de la guerra fría, tuvieron que hacer importantes concesiones a los Estados Nacionales donde desarrollaban operaciones sus filiales. En la llamada era de la globalización la balanza se inclina a favor del capital multinacional, ya que los Estados han tenido que ceder gran parte de lo que les correspondió en el período anterior. Es el caso de la rebaja de aranceles que facilita que las operaciones de la multinacional se den en distintos países; las reformas financieras que han debido formular los gobiernos; abandonar los reclamos de un creciente valor agregado nacional, los procesos de privatización adelantados; la flexibilización de las relaciones laborales; las reformas tendientes a reestructurar y minimizar el tamaño del Estado y en general, medidas de apertura económica que se han venido aplicando a lo largo de la década del noventa. Todo lo anterior, son particularidades de la tensión existente entre el Estado Nación y las empresas multinacionales durante la globalización.

2.8 Conclusiones

Del análisis anterior podemos concluir que el motor primordial de la globalización son las empresas multinacionales, que buscan con la encarnizada competencia por el control del orbe, reducir costos, aprovechar recursos naturales, materias primas y mercados de los países en desarrollo y barrer los obstáculos que les puedan representar los estados.

El aspecto económico clave consiste en que el interés fundamental de las multinacionales no es solamente operar en los mercados interiores de dichos países, sino también tomarlos como plataforma de su disputa mundial. Ello no obsta para que la arremetida de dichas empresas, apoyada por políticas como la liberalización comercial y la revaluación de la moneda, tengan en graves apuros a la industria y agricultura locales de los países en desarrollo, al tiempo que se transfieren a propietarios extranjeros los activos de las empresas de servicios y del estado.

Los oligopolios están demandando, pues, la ampliación de los mercados, derribar todas las barreras y dejar en indefensión a las fuerzas que les han levantado obstáculos: el obrerismo, que es atomizado mediante la dispersión productiva, y los estados nacionales, mediante la atomización regional. Claro que la inversión extranjera exige medios de transporte y comunicación y "capital humano", con la preparación indispensable para la explotación económica. Pero estamos viendo cómo esas funciones se transfieren cada día a las regiones.

Bibliografía

- Abello, Alberto, La región y la economía mundial. Ediciones Cedetrabajo, 1997
- Abello, Alberto- López Montaña, Cecilia, El Caribe colombiano. La realidad regional al final del siglo XX. 1998, D.N.P., Tercer Mundo.
- Alesina, Alberto, On the number and size of nations y Economic Integration and Political Desintegration en The Economist Small but perfectly formed. Enero de 1.998, tercera semana
- Banco Mundial, El mundo del trabajo en una economía integrada. 1995
- Boisier, Sergio , En busca del esquivo desarrollo regional; Entre la Caja negra y el proyecto político;
- ___ Postmodernismo territorial y globalización: Regiones pivotaes y regiones virtuales afirma
- ___ El vuelo de una cometa. Una metáfora para una teoría de desarrollo territorial. Dirección de Políticas y Planificación Regional ILPES, 31 de enero de 1997.
- Botero, Libardo, El crac de los dragones: Fin de una fábula. Revista Deslinde No. 23, Agosto-Septiembre de 1998. Pág. 76-87.
- Cámara de Comercio de Bogotá, The Monitor Company. Estudio de Competitividad sobre Bogotá.
- Castells, Manuel, La era de la información. Economía, Sociedad y Cultura. Vol. 2. El Poder de la Identidad, alianza editorial, 1999
- Corpes Costa Atlántica, Plan prospectivo y estratégico de desarrollo del caribe colombiano. Caribe Siglo XXI 1998-2.010.
- Crossman R.H.S., Biografía del Estado Moderno 5ª,. Edición 1969
- Cuervo, Luis Mauricio. Gonzalez, Josefina, Industria y Ciudades en la era de la mundialización. Un enfoque socioespacial. TM editores, Colciencias, Cider, 1997
- Foreign Affairs. Mayo junio de 1.998. A Second American Century Mortimer, B. Zuckerman
- Chandler, Alfred, La mano invisible. La revolución en la dirección de la empresa norteamericana. Ministerio de Trabajo y seguridad social de España.
- Drucker, Peter, La nueva Dimensión de la Administración. Cap IV ed. Norma 1985
- Fals Borda, Orlando, Región e Historia. Elementos sobre ordenamiento y equilibrio regional en Colombia. Tercer Mundo Editores en coedición con el Instituto de Estudios Políticos y Relaciones Internacionales –Universidad Nacional de Colombia, 1.996
- Hobsbawm, Eric , Naciones y Nacionalismo desde 1.780 ed. Crítica, 1.992
- Hobsbawm, Eric. Historia del Siglo XX. Editorial Crítica-Grijalbo Mondadori , Buenos Aires, 1.998
- Gonzalez, Jorge Iván, Un ordenamiento territorial de corte fiscalista. Em "Diez años de descentralización, resultados y perspectivas", 1.996.
- Green, Duncan, La Revolución Silenciosa. El auge de la economía de mercado en América Latina. TM Editores, 1995.
- Konig Hans-Joachmin, En el Camino hacia la Nación, Banco de la República, 1.994
- Lenin Vladimir Ilich. El Imperialismo fase superior del capitalismo
- Lira, Luis A. En Globalización y Gestión del Desarrollo Regional. Perspectivas Latinoamericanas. Medina Vásquez Javier- Varela Barrios Edgar, compiladores, universidad del Valle, 1.996 .
- López, Montaña Cecilia y Abello Vives Alberto, El Caribe Colombiano. La realidad regional al final del siglo XX. Departamento Nacional de Planeación, Tercer mundo editores. 1 edición julio de 1.998.
- Marx Carlos y Engels Federico. Manifiesto del Partido Comunista en Obras escogidas de Marx y Engels, Tomo I, octava edición, editorial progreso, 1974
- Marx Karl, El Capital Tomo III
- Misas, Gabriel, La apertura ha desindustrializado al país. Revista Deslinde, No. 23 Agosto-Septiembre de 1998. Pág. 56-60.
- (Diario oficial No. 43.499 pag 14, art1 numeral c y parag 2, 11 de febrero de 1999)
- Ministerio de Desarrollo Económico. Ciudades y Ciudadanía. La política urbana del salto social , p. 87. 1995. Ibid.
- Meisel Adolfo, Situación actual de la Costa Atlántica y perspectivas hacia el futuro. Universidad de Cartagena, serie de estudios regionales, 1.990.

Ministerio de Desarrollo Económico, 1995 . Ciudades y Ciudadanía. La política urbana del salto social, pág. 87.

Monitor Company. Fuerza Capital. Estudio de Competitividad sobre Bogotá. Informe Final Fase 1., 1997.

Piore, Michael J y Sabel Charles F, La segunda ruptura industrial. Alianza Universidad Restrepo, Darío, et al. Globalización y Estado Nación. ESAP Sinapsis, 1996.

Roddick, Jacqueline, El negocio de la deuda externa. El Ancora Editoriales, 1990

Sarmiento, Eduardo, Las condiciones financieras del Distrito. FESCOL, abril de 1995

Sarmiento, Eduardo. Apertura y crecimiento económico. De la desilusión al nuevo Estado. Tercer Mundo Editores, Academia Colombiana de Ciencias Económicas, Escuela Colombiana de Ingeniería. Santafé de Bogotá, 1996

Sobel, Robert, The Age of giant corporations. A macroeconomic history of american business, 1914-1992. Editorial Praeger, 1993

Springer, R. El Problema Nacional

Stalin, José. Acerca de la cuestión nacional. Editorial La Oveja Negra, 1972

Stiglitz Joseph , The Role of International Financial Institutions in the Current Global Economy Address to the Chicago Council on Foreign Relations, Chicago, February 27, 1998).

The Economist. Small but perfectly formed. Enero 1998, tercera semana. pp 65

Unctad: United Nations Conference on Trade and Development. World Investment Report 1997. Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy

Van Der Wee, Herman, Historia económica del siglo XX. Crisis, reconstrucción, crecimiento y cambio. 1945-1980. Editorial Crítica, 1986

Vernon, Raymond, Tormenta sobre las Multinacionales. F.C.E. 1980