

DINÁMICAS Y TENDENCIAS DE LA ECONOMÍA MUNDIAL: DE LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA A LA ERA DEL ACCESO

Manuel F. Garaicoechea^{*}
POSTGRADO, FACES-UCV

Armando M. Jiménez R.[^]
USB

Resumen:

El análisis comprende tres áreas relacionadas con la dinámica y tendencias de la economía mundial, a conciencia de que estas dos dimensiones son apenas algunas de las muy numerosas de la heterogénea economía mundial. Primeramente se presenta una secuencia histórica de su proceso evolutivo, caracterizado por la preeminencia del régimen capitalista, hacia donde han confluído, de manera asimétrica y asincrónica, las formaciones sociales originalmente no capitalistas. Luego se abordan dos aportaciones teóricas: el advenimiento de una *nueva economía* y el comienzo de una nueva era, la del *acceso*, dos procesos en creciente integración, ambos planteando nuevas formas de funcionamiento, objetivos, reglas y fundamentos, en lo económico y lo social. Finalmente, se presenta la tendencia hacia una nueva cultura empresarial, cuyo desempeño en nuevas condiciones como las señaladas, es de fundamental importancia para los países y regiones que se han incorporado de manera tardía y en desventaja a esa corriente histórica que comenzó hace 500 años en el núcleo noroccidental europeo. Las cifras del crecimiento económico mundial referidas en las Consideraciones Finales, sólo dan una idea del menor ritmo de crecimiento registrado recientemente, por debajo de periodos anteriores más largos de relativa estabilidad económica.

Palabras claves: Economía mundial, globalización económica, era del acceso, cultura empresarial.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo comprende tres grandes áreas de interés en cuanto a dinámica y tendencias de la economía mundial, a conciencia de que ambas dimensiones son apenas algunas de las muy numerosas de una entidad como la economía mundial, heterogénea en sus orígenes, evolución, estructura y funcionamiento.

Se ha querido, en primer lugar, presentar algún hilo histórico de su proceso evolutivo, que parece surgir de la preeminencia del régimen capitalista, hacia donde han confluído, a través de etapas diversas y en forma asimétrica y asincrónica, las formaciones sociales originalmente no capitalistas. En segundo lu-

^{*} mfgarai@yahoo.com / [^] arjimenez@usb.ve

gar, se abordan dos aportaciones teóricas, una sobre el advenimiento de una *nueva economía* y otra sobre el comienzo de una nueva era del capitalismo, la del *acceso*, ambas planteando el surgimiento de nuevas formas de funcionamiento, objetivos, reglas y bases de acción en lo económico y social, dos áreas ahora de creciente integración. Finalmente, se presenta la tendencia hacia una nueva cultura empresarial, cuyo desempeño, que ocurriría en nuevas condiciones como las antes señaladas, es de fundamental importancia para los países y regiones que se han incorporado en forma más o menos tardía y, por tanto, en desventaja, a esa corriente histórica que comenzó hace 500 años en el núcleo noroccidental europeo. Las cifras del crecimiento económico mundial reciente a que se hace breve referencia en las Consideraciones Finales, sólo dan una idea inicial del ritmo a que aquel se ha realizado, por debajo de los registrados en épocas de auge anteriores, con relativa estabilidad económica en periodos un tanto largos, que no es la característica principal actualmente.

1. LA FORMACIÓN DEL SISTEMA CAPITALISTA MUNDIAL

El mapa de los centros de poder mundial en el siglo Dieciséis (Kennedy, 1989) que se anexa (Cuadro No. 1) constituye un buen punto de partida para presentar y analizar aspectos relevantes de la evolución tanto del sistema capitalista en sí, iniciado en la zona noroccidental de Europa, como de las formaciones sociales más importantes existentes para la época. Estas formaciones sociales, aun siguiendo direcciones y procesos internos distintos y en ciertos casos opuestos, han tendido recientemente a converger en lo que se refiere al funcionamiento de los mecanismos económicos de mercado y en la atención conjunta de innumerales problemas que afectan a los diversos pueblos del mundo, como ha sido el caso del ambiente, el comercio y la pobreza.

Es así como se puede observar en el Cuadro No. 1 la existencia de un Primer Orden Económico Internacional (Ferrer, 1996) en el lapso que va del Siglo XV a 1750, fundamentado en la emergencia en el núcleo noroccidental europeo (Países Bajos, Inglaterra, Francia) de un desarrollo industrial capitalista que prontamente tiende a una expansión tanto hacia ultramar como a lo interno del occidente europeo. Una serie de factores socio-políticos y geográficos, conjuntamente con la incorporación de un nuevo recurso energético, el carbón, que permitió, a través del uso de la máquina de vapor, el taller mecánico y diversas herramientas, multiplicar la productividad y el poder competitivo de la industria en ese núcleo europeo, así como también el uso de la pólvora en una carrera armamentista que abarcó un inusitado desarrollo naval, determinaron que del conjunto de grupos civilizatorios de esa época, fuese Europa la región que avanzara con mayor rapidez. Kennedy (1989) sostiene que gracias a la "combinación de *laissez faire* económico, pluralismo político y militar y libertad intelectual", y a

que estos elementos se mantuvieron en interacción constante se produjo el -milagro europeo-. En cambio, China, con importantes logros acumulados, y Japón, se recluyeron en sus fronteras y en sus conflictos internos, al igual que Moscovia. Los grupos indígenas e imperios de América y de África desaparecieron en unos casos o fueron suplantados por la expansión europea que se impuso como factor dominante, mientras en el Norte de África, Medio Oriente y el Sur de Asia, los imperios musulmanes, impelidos hacia el dominio de países y regiones vecinas, no pudieron fundamentar ese expansionismo en una dinámica interna de crecimiento, desarrollo y acumulación de capital, tecnología y conocimientos, como sí lo pudieron hacer el núcleo noroccidental europeo, sobre todo Inglaterra y, posteriormente, algunas de sus colonias.

Otros autores (Martínez y Vidal, 1995) señalan que a continuación de este primer orden habría advenido una *fase concurrencial* (1750 a 1870) entre el capitalismo de origen europeo y las formaciones sociales no capitalistas, en la cual las metrópolis capitalistas se beneficiaron de un comercio basado en política exterior belicista y el coloniaje de los países y regiones sojuzgados. Esta fase es seguida hasta 1915 por lo que se ha denominado la *Primera Edad de Oro del Capitalismo*, debido a que en condiciones no inflacionarias (vigencia generalizada del patrón oro centrado en la libra esterlina), la incorporación de más países al núcleo capitalista (EEUU, Alemania, Japón y otros) y la industrialización diversificada, se intensificaron los flujos comerciales y financieros internacionales, con participación, a través de exportaciones de materias primas y alimentos, de los restantes países, de los cuales muchos luego conformarían el Tercer Mundo. Se trataría de la conformación de un escenario internacional interdependiente en el cual se habría alcanzado, por primera vez, un alto grado de *globalización*, si por ello se entiende funcionamiento interdependiente y, en cierta medida, sincronizado de las economías involucradas. Por las guerras mundiales (1914-1918 y 1939-1945) y la gran depresión de los Estados Unidos, ese proceso globalizador se interrumpe, así como también por el surgimiento en 1917 del primer estado socialista, la Unión Soviética, con lo que se inicia un proceso de desconexión de una formación social no capitalista (aunque a lo interno de ella subsistían formas de intercambio y de remuneración de factores de naturaleza capitalista) con respecto a la corriente histórica capitalista predominante.

En el período 1950-1973, el desempeño económico internacional ocurrió, en términos generales, nuevamente en condiciones no inflacionarias con tipos de cambio estables (con significativas excepciones en América Latina), dentro de una variante del régimen patrón-oro, denominada patrón oro-cambio, centrado ahora en el dólar y en el marco de las demás instituciones creadas en Bretton Woods (FMI, BM), más el GATT y la ONU. Como a estas características se agregó la obtención de altas tasas de crecimiento económico (Ver Cuadro No. 2) tanto para países capitalistas, como para los originariamente pertenecientes a

las formaciones sociales no capitalistas, esta fase se le ha tipificado como la *Segunda Edad de Oro del Capitalismo*. En el mencionado cuadro se observa que, para una muestra de 32 países que representaban cerca de las cuatro quintas partes del producto mundial, la tasa promedio de crecimiento fue de 4,8 % anual durante poco más de dos décadas, y de 5,5 % anual para otro grupo de 94 países pertenecientes al Tercer Mundo. Es de hacer notar que el primer grupo comprendía 16 países de la OCDE, 9 de Asia y 5 de América Latina, de modo que el segundo grupo abarcaba países de menores niveles de desarrollo. Hasta esta fase se observa una tendencia de muy largo plazo orientada al fortalecimiento del sistema capitalista con dos periodos *dorados*, fenómeno que parece no pueda repetirse por tercera vez, dada la existencia y desarrollo de condiciones tecnológicas y monetario-financieras, entre otras, distintas y propias de lo que algunos autores han denominado *nueva economía* (Kelly, 1999) y otros *la era del acceso* del capitalismo (Rifkin, 2000, quien la tipifica como la revolución de la *nueva economía*). En este nuevo contexto han aumentado, por una parte, los factores inductores de desequilibrios e inestabilidad y, por el otro, las preocupaciones e intentos para enfrentar los graves problemas ambientales, que amenazan las posibilidades reales de continuar los ritmos actuales y deseados de crecimiento, y para reducir la pobreza a nivel mundial.

Si bien en contradicción con la tendencia dominante de preeminencia de la ruta del capitalismo se amplió el número de países que, al adoptar esquemas "socialistas" después de la segunda Guerra Mundial (Europa Oriental, China, Corea, Vietnam, Cuba, Camboya, Laos, Angola, otros) se desconectaron de los mercados capitalistas, ello ocurrió por un lapso realmente breve, pues en el período posterior a la década de los setenta, abandonaron los esquemas socialistas para convertirse en países en transición al capitalismo. Además, a mediados de los años setenta comenzaron a surgir en países del para entonces llamado Tercer Mundo plantas industriales diseñadas para abastecer mercados mundiales, principalmente en el sureste asiático, lo cual, por otro lado, significó un gran retraso histórico de estos países en el proceso de industrialización capitalista y de desarrollo del contexto institucional, científico-tecnológico y político-cultural que debe acompañarlo. El desbalance entre este contexto, de más difícil, larga y compleja realización que la industrialización misma, ha sido factor decisivo para que el origen de las crisis financieras de trascendencia mundial haya tenido lugar en economías emergentes, carentes de las capacidades monetario-financieras, institucionales, político-administrativas y culturales para manejar, con la necesaria celeridad, situaciones críticas interrelacionadas con las formas practicadas de inserción en la economía y las finanzas globales.

2. CAMBIOS Y TENDENCIAS DESPUÉS DE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL

El período comprendido entre 1945 y mediados de los setenta es señalado por diversos autores (Rifkin 2000, entre ellos) como el inicio de la posmodernidad, es decir, aquel que sigue a una era industrial o moderna que, iniciándose en la época de la Ilustración europea, en el siglo XVIII, se caracterizó, entre otros hechos, por el predominio de la producción de bienes industriales y servicios asociados. Esto sobre la base de la acumulación de capital y demás medios de producción fundamentalmente físicos y su combinación con trabajo humano en empresas que constituían entes relativamente independientes y autónomos entre sí, como elementos conformadores de la base productiva –modo de producción para Carlos Marx– y, aun más, como fundamento de las relaciones humanas. La continua expansión de un sistema capitalista que, al potenciar el crecimiento de la producción, el ahorro, la inversión y el consumo a ritmos inusitadamente altos, en un grupo determinado de países, provocó el surgimiento de concepciones lineales de progreso, inclusive ilimitado, como se creyó en el pensamiento económico marxista y no marxista antes de que la humanidad se percatara, de manera generalizada doscientos años después, de la naturaleza finita de los recursos y la continua generación de calor, daño y contaminación del ambiente (entropía). Puede, en apretada síntesis, decirse que el racionalismo, el cientificismo y el materialismo se unían en esa era para considerar la realidad como fija, constituida por objetos y sujetos autónomos e interactuantes, subordinados a leyes inmutables y, por tanto, con un comportamiento cognoscible y predecible, visión que, a partir de autores como Bacon, Descartes y Newton¹, se extendió a los demás campos de la ciencia, entre ellos la economía clásica inglesa y sus derivaciones.

En la posmodernidad han sido socavados estos supuestos y conclusiones, planteándose en su lugar ideas como las siguientes: rechazo de la idea de realidad fija y cognoscible expresado convincentemente en el principio de incertidumbre de Heisenberg², la estructura no es independiente del proceso dado que las

¹ Se cita a Francis Bacon (1561-1626) como creador de una metodología del conocimiento científico con cuya aplicación se puede alcanzar el dominio de la naturaleza, siendo el investigador un ser neutral; por su parte, René Descartes (1596-1650) elaboró una concepción mecánica del universo reducido a sus componentes cuantitativos básicos; mientras que a Isaac Newton (1642-1727) se le considera como el que mejor describió un universo enteramente predecible basándose en las leyes inmovibles de la gravedad.

² No es posible un modelo totalmente determinista del universo, ya que no se puede medir su estado presente de forma precisa, por cuanto en la teoría cuántica las partículas no poseen posiciones y velocidades definidas por separado, sino en forma combinada, de manera que "cuanto con mayor precisión se trate de medir la posición de la partícula, con menor exactitud se podrá medir su velocidad, y viceversa" (Hawking, 1993).

cosas existen a través del tiempo, no hay coordenadas históricas generales que rijan indefectiblemente la naturaleza o la sociedad ni progresos sociales inexorables conducentes hacia futuras utopías y privan, por tanto, el pluralismo, la ambivalencia, la tolerancia ante la diversidad de enfoques y posibilidades evolutivas.

Estas nuevas visiones han operado en conjunción con significativos cambios, realmente concentrados en los países-centro del sistema capitalista mundial, en la estructura, organización y administración de la producción, así como en el *marketing*, que ha surgido como nueva estructura básica de la economía a partir de la mercantilización generalizada de las relaciones humanas (Rifkin, 2000). Estas metamorfosis han ocurrido *pari passu* con el despliegue de un nuevo tipo de progreso tecnológico en las comunicaciones, la informática, el transporte y la biotecnología, entre otros campos; progreso que en lugar de concentrarse en la base productiva (como a partir de Marx y los clásicos se creyó) hoy "está presente tanto en nuestras mentes como en nuestras vidas" (Kelly, 1999). Se trata de la generación de una *tecnología de relaciones*, debido a que las empresas, clientes, usuarios, proveedores, gobiernos y prácticamente la sociedad en general, obviamente en mayor medida en las regiones más desarrolladas del planeta, tienden a interrelacionarse entre sí a través de una red de redes a escala global. Antes de desarrollar un poco más este planteamiento, conviene indicar que el postmodernismo ha traído, a su vez, aparejado cambios en la conciencia del ser humano, entre ellos el que se refiere al surgimiento de la *personalidad múltiple*, correspondiente a un nuevo *yo relacional* que se desenvuelve cada vez más en el ciberespacio, abandonando las características de autonomía y relativo aislamiento del *yo* de la era industrial, basada, no sólo en la idea de una base productiva que fundamentalmente asocia objetos materiales con fuerza de trabajo, sino también en el ejercicio de la propiedad sobre bienes y activos materiales constitutivos de la riqueza personal, como expresión y extensión de ese *yo*. El componente crecientemente intangible de la anteriormente denominada "base productiva" (capitales humano, intelectual/estructural, social) y de la producción (servicios y producción cultural en masa) serían factores, conjuntamente con los constantes refinamientos de las técnicas y los instrumentos de comunicación en el ciberespacio y del nuevo lenguaje electrónico, determinantes de las nuevas dinámicas de la persona humana en sí. Ésta está más ligada hoy a las cambiantes posibilidades de acceso a las redes empresariales y electrónicas, al uso y disfrute de bienes y activos no detentados en propiedad como condición dominante sino en el *leasing*, el *sourcing* y otras variantes, a la pertenencia a círculos culturales, científicos, deportivos, cada vez más funcionando en ámbitos transfronterizos.

En consonancia, nada es estático, la naturaleza es transición, es una secuencia de actos creativos.

Todo ello trasciende hacia nuevas estructuras mentales y modalidades de comportamiento y relacionamiento familiar y social, dentro de lo que Jeremy Rifkin ha denominado la era del acceso del capitalismo. En esta era el centro dinámico que fundamenta la vida económica y social ya no está constituido, pues, por las relaciones de producción circunscritas a una base productiva, donde se ejerce la propiedad sobre medios de producción y, en general, bienes físicos, cuya acumulación se procura como máxima expresión de la riqueza y del desarrollo personal³. Ahora, los mercados dejan paso a las redes; la intangibilidad creciente abarca la desmaterialización del dinero, cuyo acceso acarrea importantes consecuencias en el funcionamiento de las relaciones económicas; en la búsqueda de vivienda se tiende a preferir la vida en urbanizaciones de interés común donde se tiene acceso a una red de servicios en lugar de la simple propiedad de inmuebles particulares, generándose nuevos estilos de vida.

A una escala macroeconómica, la terciarización ha implicado un auge sin precedentes de la producción cultural, en la cual la economía, la política y la cultura, que habían constituido esferas separadas, se juntan por medio de la comunicación y la información, que son los medios de expresión de la cultura y las artes, para engendrar un capitalismo cultural mercantilizado y masivo. En esta nueva dimensión de la estructura productiva de los países altamente desarrollados, ocupa un lugar estratégico la economía del entretenimiento y del juego, la más “poderosa fuerza impulsora de las nuevas tecnologías, como antes fue la defensa” (Rifkin, 2000), con fuertes proyecciones hacia la gestión empresarial, entendida como arte y hacia la conducta humana, que tendería a desarrollarse en escenarios creados por los medios de comunicación, información y entretenimiento, con actores y propósitos acordes. Daniel Bell sostenía en 1980 que “el control sobre los servicios de comunicación será una fuente de poder, y el acceso a la comunicación será indispensable para la libertad” (citado por Rifkin, 2000). Agentes y gestores de nuevas corporaciones del área de las TIC podrían controlar⁴, a través de reglas y condiciones, los accesos a la cultura y a las redes geográficas y ciberespaciales, por las que se transmiten diariamente millones de decisiones. La concentración de los cambios en tecnología y estructura productiva en el reducido grupo de países de más alto desarrollo, lleva a

³ Todavía la posesión y acumulación de riqueza física continuaría siendo predominante en sociedades en desarrollo y especialmente en las subdesarrolladas, en las cuales las interrelaciones ciberespaciales a través de los variados instrumentos que proporciona la tecnología en expansión, no están al alcance de los amplios sectores de población sometidos a muy bajos niveles de ingreso y capacidades educativas y de habilidades técnicas.

⁴ Desde la óptica neoliberal los monopolios naturales serían rotos por el progreso en las TIC; en otra posición diametralmente opuesta se sostiene que, con estos nuevos medios e instrumentos de control de los accesos en la red planetaria global, surgiría un nuevo mecanismo de colonización.

Rifkin, al igual que otros autores que abordan estas cuestiones, a reconocer la existencia de una profunda división entre los conectados y los desconectados, denominaciones que, además de reproducir la ya conocida brecha entre países ricos y pobres, identifican una nueva fuente de fracturación entre ellos, cuyas particularidades, tendencias, vías de solución o alivio son objeto de estudios e investigaciones a esos fines encaminados. En este sentido, Rifkin señala que las diferencias entre agrupaciones sociales en la era del acceso surgen en relación con el número de redes a las que se pertenece en un ciberespacio sin fin y por el acceso a productos provenientes del núcleo electrónico-informático (límites cuantitativos), mientras que en la dimensión cualitativa los factores de diferenciación social se refieren a los alcances de las relaciones y conexiones con terceros y la posesión de canales de comunicación y control de portales. En la era industrial la diferenciación provenía, de manera dominante, del valor de las propiedades mayormente físicas de cada quien (límite cuantitativo) y del poder que se ejerce sobre el trabajo de otros y los medios de producción localizados en la base productiva (límite cualitativo).

Retomando de nuevo lo referente a los cambios ocurridos en la estructura, organización y administración de la producción, la distribución y la comercialización, se observa que la evolución se habría orientado hacia lo que se ha venido llamando una *"nueva economía"*, que sería "sólo un escalón en un zig-zag interminable de compuertas evolutivas que no son inevitables y que están en constante mutación" (Piscitelli Alejandro, en Prólogo de Kelly, 1999). Entre los múltiples fenómenos propios de una complejidad creciente, puede señalarse lo siguiente: *predominio relativo creciente de los servicios (llamado también terciarización de la economía)* sobre el sector manufacturero, lo cual no es un fenómeno puramente reducible a los linderos de la contabilidad económica, pues ello realmente significa que del sector manufacturero como eje central de la era industrial, se ha pasado a la conformación del llamado tercer sector, en el cual *algo característico ha sido la notable expansión de la intangibilidad* y la producción cultural y de entretenimiento mercantilizada en masa. Otras características fundamentales de este proceso han sido, además, ampliamente estudiadas y debatidas. Entre ellas pueden destacarse las "reglas" de Kevin Kelly (1999), alrededor de las cuales pueden presentarse comentarios como los siguientes:

1.- "En la economía industrial el éxito era autolimitador; obedece a la ley de los rendimientos decrecientes. En la economía interconectada, el éxito es auto reforzador; obedece a la ley de los rendimientos crecientes" (pag. 58). Escrita su obra (1998) antes de la recesión del llamado sector tecnológico en 2001, es de suponer que el autor participaba de la confianza generalizada en que el nuevo tipo de progreso técnico, conjuntamente con otros factores por él analizados, aseguraba un crecimiento indetenible. La recesión de 2001 mostró que los tejidos técnicos, socio-económico y político siguen generando factores no previstos

en la teoría, como ha sido el caso de la sobreinversión en las redes de fibra óptica. Además, frente a un crecimiento industrial que, apoyado, en determinados casos, en innovaciones técnicas de aprovechamiento prolongado, ha sido más estable y duradero en el tiempo, como lo evidenciarían los ciclos largos y las ondas largas de Kondratieff, en cambio en la economía interconectada el progreso técnico, como el mismo Kelly brillantemente lo estudia y analiza, es más rápido (provocando obsolescencia del capital y de los métodos de producción, lo cual se combina con la influencia no fácilmente manejable del nuevo capital intangible), de modo que las etapas de auge pueden estar sujetas a variaciones o procesos imprevistos y, por consiguiente, ser más cortas que en el pasado.

2.- Es interesante incorporar en esta condensada e incompleta relación de las reglas de Kelly sus consideraciones acerca de que en la economía interconectada la oferta crece cuando su costo unitario y su precio disminuyen (la curva se hace descendente ante la velocidad del nuevo progreso técnico), mientras que en la era industrial la curva de la oferta es ascendente, indicando que crece cada vez menos debido a que su costo unitario de producción aumenta. Correspondientemente, la curva de la demanda en el primer caso (era industrial) es descendente (aumenta a medida que el precio desciende debido a la abundancia relativa) y en el segundo caso (era postmoderna) es de pendiente ascendente, indicando que cuando el precio disminuye, más se utiliza el producto (efecto red). La tendencia en la economía interconectada es a que los precios (y los costos unitarios) tiendan a ser, pues, cada vez más bajos (tendencia a la gratuidad), en la medida en que los ciclos de retroalimentación de las redes incrementan más gente y se interconectan más máquinas que hagan crecer la cantidad demandada (actúan aquí la ley de Moore, referida a los chips, y la ley de Gilder según la cual "la amplitud de la banda de los sistemas de comunicación se triplicará cada 12 meses", haciendo caer los precios: ley de la inversión del precio; en otros casos (automóviles) son los costos de funcionamiento los que pueden tender a cero). Este análisis, en el que han también participado economistas como Krugman, pone en evidencia que la *nueva economía* comprende, además del cambio tecnológico y los hechos reales que lo acompañan, sus expresiones en el área de la ciencia económica, que está experimentando cambios y nuevos desarrollos. Así, Davis y Meyer (1999) en su obra "La velocidad de los cambios en la economía interconectada" plantean, por ejemplo, cómo el desvanecimiento de las fronteras entre bienes y servicios o entre agentes de compra y de venta, antes perfectamente diferenciados entre sí en la realidad y en las obras de texto de economía, da lugar a ofertas híbridas o combinadas, con ciclos de vida más cortos, que operan en tiempo real, con acceso al cliente y respuesta en todo lugar (conexión), con anticipación de patrones o necesidades del cliente mediante el conocimiento sistematizado de sus preferencias e inclinaciones, filtración de información y decisiones muy amplias para su reducción a dimensiones manejables, procesos de personalización de esas ofertas y mejoramientos continuos. El

manejo gerencial y administrativo de este pequeño conjunto de retrointeracciones, así como su tratamiento teórico, difieren del que se aplicaría a productos y servicios considerados, como en el pasado, por separado.

3.- Otra regla de Kelly es la que enuncia que "la inestabilidad y el desequilibrio son la norma: la optimización no durará mucho tiempo" (pag. 154). La nueva economía se comporta como una comunidad biológica, en la cual la coevolución y las infecciones substituyen las guerras y las batallas de la era industrial: "...el nuevo territorio está lleno de golfos, precipicios y pendientes fuertes". La explicación de esta enunciación, fundamentada en el capítulo ocho de su libro, ayudaría a comprender, conjuntamente con las consideraciones presentadas en la regla No. 1 y otras del mismo libro, el porqué no se avizora en el próximo futuro una tercera edad de oro, calificable como tal por su estabilidad interna, duración y direccionalidad general de su desarrollo.

4.- En un sentido similar al anterior, considera Kelly que la economía fue considerada como una máquina perfeccionable para conseguir la eficiencia óptima y mantener el equilibrio y la armonía, y así estancarse y morir (lo que recuerda las elaboraciones de la teoría clásica inglesa acerca del estado estacionario a que advendría el capitalismo). Ahora, "la economía de la red ha pasado de cambiar a fluir" (pág. 192) en un continuo de destrucción y génesis, pues la innovación es desequilibrio, "el crecimiento enérgico se sostiene a sí mismo manteniendo el equilibrio al borde del caos constante" (pág. 194), en flujo selectivo de la innovación, sin sucumbir en el desorden.

Si bien las siguientes dos reglas de Kelly: a) "El imperativo económico fundamental de la economía interconectada es la ampliación de las relaciones" (pág. 205), no la productividad, como en la era industrial, la cual pasa a ser un subproducto; b) el origen de la riqueza económica está en la generación de oportunidades más que en la optimización de las ya existentes, están también conectadas con la previsión de tendencias en la nueva dinámica mundial, lo hasta aquí planteado permite señalar la conveniencia de que las estadísticas acerca del crecimiento de la economía mundial y su estructura sean presentadas e interpretadas tomando en cuenta el contexto conformado por las nuevas bases, estructuras en proceso y normas del sistema capitalista mundial. No menos importante es el hecho de que tales novedades se concentran en los países-centro del sistema, "goteando" de manera desigual hacia el entorno en desarrollo o subdesarrollado, en gran parte carente de las condiciones para un despliegue a plenitud de los avances tecnológicos y los cambios económicos, psicosociales, institucionales y políticos asociados. Además, los planteamientos teóricos tienden a basarse en la experiencia norteamericana, requiriéndose al respecto una cobertura más amplia y detallada tanto del resto de las economías desarrolladas, como de ese submundo de formaciones sociales no capitalistas,

hoy en proceso de difícil y asimétrica incorporación al sistema mundial y que para la ciencia económica sólo después de la segunda Guerra Mundial comenzó a ser objeto independiente de atención.

3. LA NUEVA CULTURA EMPRESARIAL

Continuando la presentación de consideraciones y análisis acerca de las tendencias actuales de los estudios y apreciaciones sobre el capitalismo como sistema mundial, puede observarse que el aparato productivo global atraviesa por otros cambios importantes como consecuencia de transformaciones que se han presentado en la microelectrónica, la informática y el modelo organizativo empresarial. Así, "la que al principio parecía ser una tecnología más, aunque muy importante, terminó siendo reconocida como el núcleo de una vasta revolución tecnológica cuyo impacto universal es doble" (Pérez, 1998). Doble, porque ha incidido en el conjunto de industrias y sistemas tecnológicos nuevos, cuyo crecimiento es uno de los principales motores de la economía mundial. Por otra parte, también se debe destacar la capacidad que tienen estas nuevas tecnologías para modificar equipos, procesos y productos, además de incidir en la reconceptualización de los modos de operación e interacción en el área de las finanzas, producción, comercio, medios de comunicación, educación, gerencia, etc.

En los años 80 del siglo XX, cuando se estaban tratando de comprender y asimilar las oportunidades y amenazas que caracterizaron la cibernética, se produjo y difundió la modificación de las prácticas gerenciales de particular relevancia para los países en desarrollo, en su propósito de lograr nuevas formas de inserción en la *nueva economía*. De esta manera, lo que inicialmente se conoció como el modelo japonés de organización empresarial, se fue expandiendo a escala planetaria, hasta conformar lo que se conoce hoy en día como un nuevo modelo de organización gerencial que se ha adoptado en muchas unidades político-administrativas, principalmente en las naciones desarrolladas.

La fusión de los cambios en la microelectrónica e informatización y en el modelo organizativo, constituyen un nuevo patrón tecnológico, y articulan, a su vez, un nuevo paradigma, que ha revolucionado todos los terrenos de la práctica tecnológica, empresarial, estratégica y cotidiana. Conviene, entonces, expresar cuáles han sido los principales cambios que se han generado en la forma de dirigir a uno de los agentes económicos más importantes de la economía mundial, como son las empresas (ver anexo sobre cambio de paradigma tecnológico).

La nueva cultura empresarial (NCE) es el nombre que muchos autores y académicos (Amorós, 1999; Layrisse, 2001, entre otros) le han asignado a la eclosión de todo un conjunto de técnicas de dirección que se han venido desarrollando

especialmente en el mundo industrializado. Es de acotar, que la NCE constituye un tipo de filosofía gerencial, pero no el único modelo organizacional implementado a escala global. Sin embargo, puede convertirse en una herramienta importante para los países en desarrollo desde el punto de vista estructural y gerencial, y así, influir en el desempeño de inserción en los mercados internacionales.

De forma sintética Amorós (1999:14) define a la NCE como: "... una filosofía de dirección fundamentada en la gestión participativa, la superación del management científico por el management del comportamiento y la autoafirmación de las personas, que concibe la empresa como un ente pensante policéntrico –que envuelve el proceso– donde todos aportan ideas y que, como consecuencia, proporciona un alto nivel de valor añadido creativo participativo al producto fabricado o al servicio prestado y los hace altamente competitivos".

De acuerdo a Amorós (1999) y Layrisse (2001) los principios más importantes de la NCE son los siguientes:

1. Estructura organizativa ágil con información y diálogo continuo
2. Expansión del conocimiento, formación permanente, profesionales de carrera y polivalencia
3. Gestión participativa del cambio y visión de largo plazo
4. Orientación a los clientes y a la calidad total
5. Participación de todos los elementos de la empresa en la toma de decisiones
6. Introducción de nuevas técnicas de gestión, motivación e interacción con empresas relacionadas y la sociedad del entorno
7. *La búsqueda de la eficacia colectiva en vez del rendimiento individual*
8. Superación de los sistemas que disocian el pensamiento de la práctica

De esta manera, se puede expresar que la NCE posee como requisitos básicos: el trabajo en equipo, el estímulo a la creatividad, la gestión participativa, mejora continua, permanente formación y capacitación, entre otros.

Dentro del contexto de una economía mundial en globalización, la NCE puede generar un rendimiento mayor a través del incremento del nivel de calidad, aumento generalizado de la productividad, la adaptación a las necesidades de los clientes, etc. Al mismo tiempo, puede convertirse en una ventaja competitiva para las pequeñas y medianas empresas de los países en desarrollo en su proceso de inserción o consolidación en el exterior. Empero, se debe expresar que el proceso de implementación de esta NCE en una compañía, es un proceso lento para las pequeñas y medianas empresas, ya que se necesita una fuerte

implementación en la dirección de acciones orientadas a la expansión comercial que active la economía de la empresa. Así, la NCE puede contribuir significativamente a mejorar la posición de las compañías de los países en desarrollo frente a otras áreas geográficas del mundo desarrollado. Sin embargo, para que lo planteado pueda ser posible, se hace necesario, la vinculación efectiva entre empresa-sociedad-cultura empresarial-atributos culturales de la población, además de la colaboración con los centros tecnológicos de investigación, asesoría, el mundo académico y la participación estudiantil en los programas de pasantías de las empresas.

De acuerdo a Amorós (1999) la NCE posee cinco requisitos básicos: creatividad, participación, autoafirmación, mejora continua y visión a largo plazo; todos ellos orientados dentro de una percepción de calidad total. El autor señalado sostiene que la diferencia básica entre la NCE y la cultura empresarial tradicional (CET) es que la primera se orienta a que todos aporten ideas, mientras que la segunda sólo unos pocos las aportan.

Hoy en día, aspectos como la comunicación, formación, trabajo en equipo, motivación, flexibilidad, polivalencia, simplificación de estructuras, análisis de los problemas y la toma de decisiones, entre otros, han adquirido una envergadura tal, que se ha sobrepasado el propio ámbito de la empresa y requieren cambios importantes en la sociedad.

Los principales factores que la NCE debe contrarrestar son, entre otros, los siguientes:

1. Procedimientos de información y comunicación inexistentes o extremadamente restringidos a ciertos niveles directivos
2. Estructura de organización compleja y estática, con decisiones que se toman sólo a alto nivel, de manera que no se estimula la generación de ideas a nivel operativo y mando intermedio
3. Los objetivos son establecidos sólo por los altos mandos y sólo se les da importancia en su ejecución, además con un tipo de dirección personalista y una concepción vertical de la gerencia
4. No se estimula la participación en la toma de decisiones por ser una gestión individualista que incentiva el trabajo en equipo, y el liderazgo se entiende a través de la preeminencia de la jerarquía
5. Planes de formación puntuales e inexistentes que no son parte esencial del proceso de gestión de la empresa, ni estimulan o promueven las carreras profesionales

6. Escasez de un espíritu innovador tanto en los procesos de gestión como en los procesos productivos
7. Organización de gestión más orientada a las funciones especializadas que a los procesos fundamentales.
8. Escasa colaboración y participación con el mundo universitario y escuelas técnicas
9. Poco incentivo a la polivalencia con profesionales
10. Escasa o nula introducción de técnicas de motivación y gestión a través de una intensa interconexión entre las empresas relacionadas y la sociedad del entorno

La aplicación de la NCE puede generar mayor rendimiento en las siguientes dimensiones: incremento de las relaciones con otras empresas y la sociedad del entorno, adaptación a las necesidades de los clientes, estímulo de la demanda, disminución del desempleo, alto nivel de calidad, trabajo más motivador y gratificante para los empleados, resultados optimizados, entre otros, todo lo cual repercutiría favorablemente en la productividad y el ritmo de ventas. Es por ello que se considera que aspectos como el aporte de ideas, simplificación de estructuras, flexibilización, trabajo en equipo, compromiso en la consecución de objetivos, análisis de problemas, son esenciales para el éxito empresarial de hoy en día.

Puede expresarse que la NCE es el fruto de una evolución en el estilo de dirección y relaciones humanas en la compañía. En este sentido, debe señalarse que Douglas Mc Gregor, a principios de los años 60 del siglo XX, dio los primeros pasos para modificar la gestión empresarial con sus obras: *The Human side of enterprise* y *Leadership and Motivation*, intentando conseguir con estas publicaciones, la integración de los intereses individuales con los objetivos de la organización empresarial.

Es relevante acotar, que los japoneses valiéndose de sus propias características culturales como, por ejemplo la disciplina, el amor al trabajo, el gusto por el trabajo bien hecho, la capacidad de trabajar en equipo y, por el otro lado, la aplicación de nuevas técnicas de gestión, motivación e innovación, han encontrado resultados exitosos en el funcionamiento de sus compañías y de su país.

De esta manera, uno de los aspectos importantes que se debe destacar es la evolución de la CET a la NCE. En este orden de ideas Amorós (1999) señala:

1. Subdivisión del trabajo: unos ejecutan y otros piensan. Ejercicio de la dirección por control (management científico)

2. Introducción de técnicas de incentivo que estimulan a nivel individual la realización del trabajo en la cantidad, calidad y tiempo fijados. Aparición de la dirección por objetivos
3. Aparición de técnicas de motivación (tales como gestión participativa de los planes de mejora, la comunicación, el compromiso, la formación continua, tratamiento común, rotación en los puestos de trabajo, entre otros) que a nivel colectivo (equipos de trabajo) facilitan la ejecución de las tareas de forma mucho más entusiasta
4. Superación de la subdivisión del trabajo. Introducción de grupos de gestión autónomos conjuntamente con la aparición de las técnicas motivadoras de la etapa anterior. Se inicia aquí la "dirección participativa"
5. La introducción de nuevas técnicas de gestión permiten la optimización de los resultados del trabajo realizado
6. Incorporación a los aspectos de la etapa 5 del fuerte desarrollo de los procesos de información y comunicación, de las carreras profesionales horizontales y del factor de polivalencia, que van a elevar aún más el nivel de motivación y a la vez, flexibilizan el trabajo y facilitan la constante adaptación al cambio y la total orientación al cliente
7. Se agregan a los aspectos de la etapa precedente, los procesos de toma de decisiones y de planificación extendidos a todos los niveles de la organización, fundamentados en la calidad total. Participación de todo el personal en el proceso de establecimiento de políticas y estrategias de la compañía, bajo la orientación de la dirección
8. Adición a los conceptos de la etapa anterior, de unas relaciones entre todas las empresas vinculadas (distribuidores y proveedores) basadas en un esfuerzo compartido con el fin de mejorar permanentemente la gestión. Pleno desarrollo del "management del comportamiento". Aquí se produce la eclosión de la NCE, como una filosofía de dirección basada en la superación, la gestión participativa, el traslado del management científico al management del comportamiento y la autoafirmación de las personas que conciben a la compañía como un ente pensante policéntrico –que envuelve el proceso– donde todos van a aportar y cada persona proporciona un alto nivel de valor creativo añadido, generando competitividad al servicio prestado o al producto elaborado
9. Admisión de toda la sociedad en el proceso de potenciación de una escala de valores que permita y facilite la introducción en todas partes de la NCE al nivel descrito en la etapa anterior. Intensa colaboración de los mundos universitario y sindical, esto implica la transformación del rol sindical en línea con los postulados de esta nueva cultura

10. Visión a largo plazo que proporcione un terreno favorable para el desarrollo humano y tecnológico a gran escala. Los beneficios obtenidos de las etapas anteriores se invierten para asegurar fuertes posiciones en el futuro. Aquí se pueden producir asociaciones entre empresas afines para abrir nuevos mercados y afianzar la implantación de la nueva cultura

El conjunto de estas etapas se ha venido desarrollando a lo largo de todo el siglo XX, siendo un proceso complejo la adopción de este nuevo tipo de organización empresarial, considerando la profundidad, tanto de forma como de fondo, que ésta implica. Sin embargo, se puede notar que su aplicación se produce principalmente en los países desarrollados, lo cual no implica que a futuro pueda ser puesta en marcha por los países en desarrollo.

4. CONSIDERACIONES FINALES

El trabajo presentado comprende un número limitado de planteamientos en relación con la gran cantidad de autores que han abordado los temas aquí tratados y otros muchos, entre ellos globalización, regionalización, multilateralismo, en cuyo estudio pueden identificarse problemáticas y tendencias de gran interés e importancia. Evidentemente, las limitaciones de una ponencia impiden un abordaje más amplio, que puede ser el objetivo de una investigación más integral, seguramente inter y transdisciplinaria y, además, realizada en función de las necesidades, intereses y realidades de los países en desarrollo.

Este último aspecto es importante destacarlo siempre, porque se ve claramente que estudios como los presentados en la ponencia, específicamente los referentes a la *nueva economía* y el capitalismo en *la era del acceso*, tienen como referencia específica el pequeño grupo de países altamente desarrollados y en gran medida la experiencia norteamericana. No podría ser de otra manera, por cuanto son ellos los que estarían viviendo tales experiencias con gran intensidad. Pero es de alta prioridad incorporar esos aportes en los estudios universitarios, así como la investigación acerca de cómo actúan esas nuevas realidades en las áreas en desarrollo del mundo.

Estas áreas en desarrollo y subdesarrolladas continúan siendo las que contienen el mayor número de países, el cual muestra, como puede observarse en el Cuadro No. 3, un total de 146, lo que equivale al 83,4 % de los 175 países comprendidos en el World Economic Outlook 2005 (abril) del FMI. Allí también se observa que, si bien el crecimiento promedio del PIB mundial registró tasas relativamente altas en los periodos 1987-96 y 1997-2006 (3,3% y 3,9%, respectivamente), ellas fueron menores a las registradas en el periodo 1950-73, (Ver Cuadro No. 2) tipificado como la segunda Edad de Oro del Capitalismo. Igual disparidad ocurre (aunque no en todos los grupos regionales) con respecto a los

“otros mercados emergentes y países en desarrollo”, al comparar sus crecimientos en los mismos periodos con respecto al que registraron en los 25 años inmediatamente posteriores a la segunda Guerra Mundial⁵.

En cuanto a la sostenibilidad de este crecimiento, Raghuram Rajan, Consejero Económico y Director de Investigaciones del FMI, en artículo publicado en el Diario El Nacional (pág. A-8 del 07-11-05), señala que “se habla mucho de un exceso de ahorro global” y que “de hecho, la economía mundial padece de falta de inversión”. La corrección de esta discrepancia es necesaria para lograr que “el fuerte crecimiento global de los años recientes sea sostenible”. Ahora bien, en una exposición muy sintética del más completo proceso explicativo del mencionado autor, el llamado ahorro excesivo provendría, en parte, de mercados emergentes y países productores de petróleo, mientras en los países industrializados las políticas expansivas habrían incrementado en mayor medida el consumo, lo que significaría la existencia de una corriente de financiamiento de los primeros hacia los segundos. La corrección del desequilibrio a través de lo que él llama dos tipos de transición, requeriría que, de manera ordenada, con la normalización de las políticas expansivas de los países industriales, se lograra que el consumo diera paso a la inversión y que ésta, bajo la forma de inversiones de alta calidad del sector privado aumentara “sobre todo en los países de bajos ingresos, los mercados emergentes y los productores de petróleo”. Prácticamente, debería ocurrir una trasposición de los papeles tradicionalmente jugados por ambos grupos de países en el campo de las políticas públicas, lo cual es otra manera de enfocar el problema de las brechas entre las zonas desarrolladas, en desarrollo y subdesarrolladas, que creemos es el marco donde se debe ubicar el análisis de la *nueva economía*, la *era del acceso* y el *rol de las empresas*, tomando en cuenta, además, la importante e ineludible influencia de la problemática ambiental, el aspecto sanitario, el terrorismo, que, entre otros, pueden interferir las previsiones modelísticamente establecidas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Amorós, Joan (comp) (1999), *La Nueva Cultura Empresarial, una respuesta audaz a los retos del siglo XXI*, Marcombo Boixareu Editores, España.

Ferrer, Aldo (1996), *Historia de la globalización*, FCE, 2 tomos, Buenos Aires.

⁵ A las realidades anotadas en el texto, se agregan que, de un conjunto de 115 países en desarrollo, 65 con 1,2 billardos de personas alcanzarían las metas del Milenio, no en 2015, sino en 2040; mientras que 50, con una población de 900 millones de personas, habrían estado retrocediendo con respecto a esas metas (PNUD, Informe sobre el Desarrollo Humano, 2005).

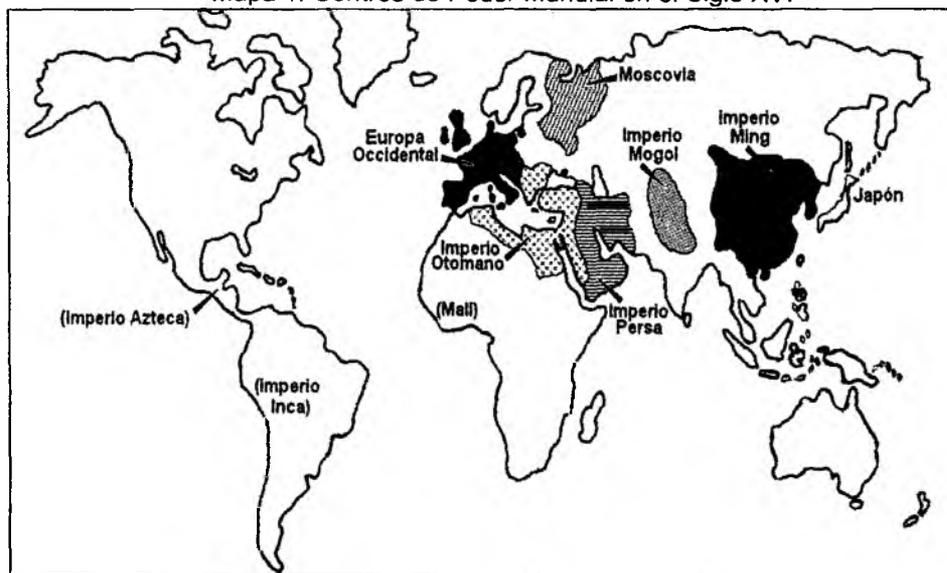
- Fondo Monetario Internacional-FMI (2005), *World Economic Outlook*, Publication Services, Washington, D. C., 20431, USA, <http://www.imf.org>.
- Hawking, Stephen W. (1988), *Historia del tiempo, del big bang a los agujeros negros*, Crítica (Grupo Editorial Grijalbo), 5ta. Edición venezolana, Caracas.
- Kelly, Kevin (1999), *Nuevas reglas para la nueva economía, 10 Estrategias para triunfar en un mundo conectado*, Granica, S. A., Buenos Aires.
- Kenndy, Paul (1989), *Auge y caída de las grandes potencias*, Plaza & Jones, Barcelona, España.
- Layrisse, Ignacio (2000), *Tipos de Innovaciones Tecnológicas*, láminas utilizadas para la asignatura: Economía Internacional y Desarrollo Tecnológico, UCV, FACES, CEP, Maestría en Economía Internacional, Período lectivo II-2000, Caracas.
- López, Andrés (1999), *Las Multinacionales Latinoamericanas: sus estrategias en un Mundo Globalizado*, Fondo de Cultura Económica, Argentina.
- Maddison, Angus (1992), *La economía mundial en el siglo XX*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Martínez, Jarvier y Vidal, José (Coord.) (1995), *Economía mundial*, McGraw Hill, Madrid.
- PNUD (2005), *Informe sobre el desarrollo humano*, Washington.
- Pérez, Carlota (1998), *Innovaciones sociopolíticas para enfrentar los nuevos desafíos empresariales y sociales*, Eureka, Venezuela.
- Rifkin, Jeremy (2000), *La era del acceso, la revolución de la nueva economía*, Paidós Ibérica, S. A., Barcelona, España.
- Tugores Ques, Juan (1994), *Economía internacional e integración económica*, McGraw-Hill, Madrid.

Cuadro No. 1. Los grupos civilizatorios en el siglo XVI y los viajes exploratorios de ámbito planetario

Siglos y Periodos	Formaciones sociales capitalistas	Formaciones sociales no capitalistas
XV al XVIII (1750)	-El núcleo noroccidental europeo -La expansión intraeuropea	-La exclusión de China y Japón -El modo de producción asiático (tributario)
XVIII (1750)	-El expansionismo europeo de ultramar. El mercantilismo	-América: grupos atrasados e imperios indígenas -África y Medio Oriente y el espacio mediterráneo
1750 a 1870	Metrópolis capitalistas -Comercio basado en política exterior belicista y en colonijae -Internacionalización y crecimiento de flujos comerciales y financieros	Colonias
1870	Primera edad de oro de l capitalismo. Impulso a la globalización	
a	(Patrón oro, centrado en Libras Est.) -Industrialización diversificada, flujos comerciales y financieros. Incorporación de EE UU., Alemania, Japón.	-Intensificación de exportaciones de alimentos y materias primas a mercados mundiales. -J. C. Chesnais: orígenes de la posterior "revancha" del Tercer Mundo: focos de desarrollo surgidos a raíz de la penetración europea
1915	Retraimiento de la globalización	
a	Guerras mundiales (o interimperialistas). -Gran Depresión; proteccionismo e inestabilidad.	-Industrialización interna en algunos países -Régimen socialista en Rusia -Desarticulación estructural interna y extraversion
1950	Segunda edad de oro del capitalismo. Extensión/profundización de la globalización	
a	(Patrón oro-cambio/Bretton Woods) (Hegemonía económica de EE UU.) -GATT, acuerdos integración regional	-Surgimiento de plantas Industriales para mercados mundiales (especialmente en el sureste asiático con retraso en América Latina). -Conformación del bloque socialista real
1973	Se conforma escenario internacional bipolar	-Inicios de integración regional: acordada y no acordada
1973	Era de los objetivos borrosos (según Angus Maddison, 1982/1986 1ª. Ed. en español)	
a	-Desmontaje del escenario internacional bipolar; cambios flotantes La transnacionalización: Corporaciones, fusiones y redes. OCM -El contexto ambiental del desarrollo -Multipolaridad; enfoques diversos sobre el concepto de hegemonía La inestabilidad intrínseca de los mercados financieros	-La reconexión al sist. cap.: URSS, Europa Oriental, China, Corea, Vietnam, etc.: países en transición -Mercados/países emergentes: heterogeneidad en 3er. mundo -Nuevas generaciones en integración -Problemas de la deuda externa -Las brechas y la exclusión: la convergencia económica
2007	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> HACIA UN SISTEMA CAPITALISTA MUNDIAL EN TURBULENCIA GLOBALIZACIÓN-MULTILATERALISMO-REGIONALISMO EN LA NUEVA ECONOMÍA </div>	

Fuente: Ferrer (1996), Kennedy (1989), Maddison (1982), Martínez et al (1995), Tugores (1994).

Mapa 1: Centros de Poder Mundial en el Siglo XVI



Fuente: Kennedy (1989).

Cuadro 2. Crecimiento económico de 126 países entre 1950-1987
(tasas de crecimiento medio anual compuesto)

	1950-1973	1973-1987	1950-1987
PIB			
Muestra del estudio (promedio ponderado)			
32 países	4.8	3.3	4.2
<i>Resto del mundo promedio ponderado</i>			
41 Países africanos	5.1	2.2	4.0
11 Países del Medio Oriente	8.2	2.4	6.0
16 Otros países latinoamericanos	4.8	2.2	3.8
11 Otros países asiáticos	5.7	6.4	6.0
08 Otros países de la OCDE	5.7	2.8	4.6
07 Países de Europa Oriental	5.0	1.8	3.8
Total 94 países	5.5	2.3	4.3

Fuente: Maddison (1992).

Muestra de estudio 32 países tomada de los cuadros A.2 y C.2. Otros países de la OCDE y los países de Europa Oriental tomado de los Apéndices B y C. Los datos de otros países proporcionados por el Centro de Desarrollo de la OCDE. En 1987 nuestra muestra de 32 países tenía una población de 3.705 millones y los otros 94 países tenían 1.211 millones de habitantes, en total 4.916 millones, es decir, cerca de 98% del total mundial. Las cifras para los 94 países son globales a precios y tipos de cambio de 1984.

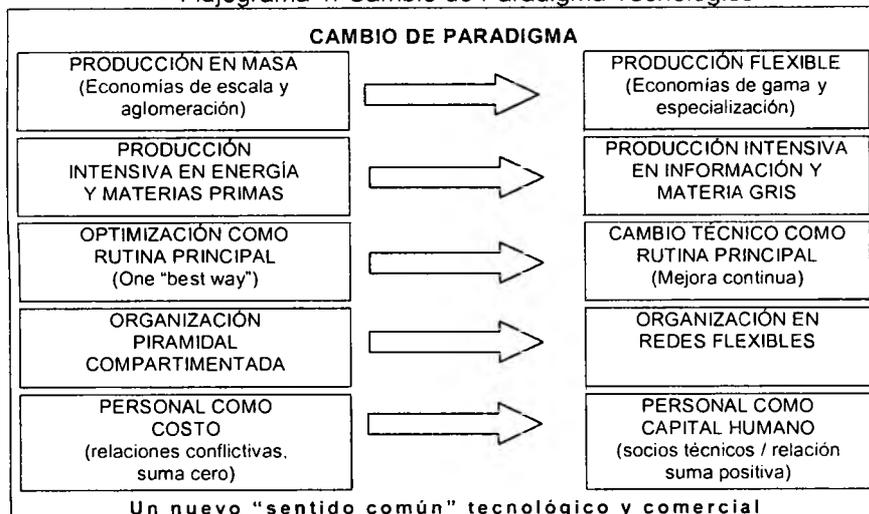
Cuadro 3. Tasas de crecimiento de la economía mundial⁶ y países y regiones seleccionadas en los períodos 1987-1996 y 1997-2005

	Períodos por décadas		Número de países
	1987-1996	1997-2005	
Mundo	3.3	3.9	
Economías avanzadas⁷	3.0	2.7	<u>2.9</u>
Estados Unidos	2.9	3.4	
Área del Euro	...	2.0	12
Japón	3.2	0.9	
Otras Economías Avanzadas	3.8	3.3	17
Otros mercados emergentes y países en desarrollos	3.9	5.3	<u>146</u>
Grupos regionales			
África	2.2	4.0	48
Europa Central y Oriental	0.9	3.6	15
Comunidades de Estados Independientes ⁸	...	5.2	13
Asia en desarrollo	7.8	6.6	23
Medio Oriente	3.4	4.5	14
Hemisferio Occidental	2.8	2.8	33
<i>Memorandum</i>			
<i>Unión Europea</i>	2.9	2.2	2.3

Fuente: FMI, World Economic Outlook 2005.

⁶ PIB real. ⁷ Economías avanzadas distintas a EE.UU., área del Euro y Japón. Incluye 4 nuevas economías industrializadas de Asia. ⁸ Incluye a Mongolia, que no es un miembro de esta comunidad.

Flujograma 1. Cambio de Paradigma Tecnológico



Fuente: Pérez (1998).