

TENDENCIAS DE LA ECONOMÍA MUNDIAL: LOS NUEVOS ACTORES Y AGENTES DEL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN EN SU DIMENSIÓN ECONÓMICA

Armando Jiménez^{*}
María Reimi^{**}

UNIVERSIDAD SIMÓN BOLÍVAR

Resumen:

El presente trabajo analiza las características, fases, evolución, actores y agentes del proceso de globalización en su dimensión económica. En una primera parte se describen y analizan las tres áreas componentes de la globalización económica: finanzas, comercio y producción para vincularlas en el surgimiento, composición, intereses y actuación de los agentes y actores que actúan en la macrounidad geográfica mundial. El *desideratum* de este esfuerzo investigativo radica en que la literatura económica pareciera analizar más el proceso de globalización económica, que los actores y agentes que coadyuvan al mantenimiento del proceso a escala planetaria y el juego de intereses y alianzas que éste permite en la economía mundial.

Palabras claves: Globalización económica, economía mundial, actores y agentes económicos, finanzas, producción, comercio.

INTRODUCCIÓN

Algunos podrían sostener que la globalización es el último "cliché" académico al que concurren los observadores cuando las cosas parecen difíciles y diferentes de explicar. Por este motivo se etiqueta con el término globalización a una gran variedad de actividades, sin que se haya desarrollado una formulación del concepto que tenga aceptación general. En este orden de ideas, se considera que el carácter evasivo del concepto de globalización es un elemento subyacente en términos como interdependencia, sistema mundial, globalismo, sociedad mundial, universalismo, internacionalización, globalidad, etc. (Rosenau, 1997).

Las diferentes definiciones de globalización, disímiles y vagas, reflejan la evidencia de un profundo cambio y de una búsqueda activa de nuevas formas para abordar fenómenos que no nos son similares.

^{*} armandojim@cantv.net; arjimenez@usb.ve ^{**} mariareimi58@cantv.net; freimi@usb.ve

Puede ser presuntuoso formular “una” definición del proceso de globalización considerando que tiene un carácter multidimensional, polifacético, que además comprende ideas, imágenes, símbolos, música, modas, y una gran variedad de gustos y representaciones de identidad y comunidad. Empero, resulta relevante formular algunas definiciones para tratar de especificar algunas características del proceso, independientemente de su punto focal particular.

El *desideratum* de este esfuerzo investigativo radica en el análisis de los diferentes actores y agentes económicos que actúan en el marco de un proceso de globalización a escala planetaria y que abarca la macro unidad geográfica mundial. Sus intereses, formas de actuación, características, alianzas, y definiciones de los actores y agentes resultan relevantes a los fines de comprender el proceso de globalización económica, no sólo desde el punto de vista conceptual, sino desde la óptica operacional.

A los fines de cumplir con el objetivo propuesto de este esfuerzo investigativo, el artículo se encuentra dividido en dos partes. La primera, aborda la dimensión económica del proceso de globalización, sus diversas definiciones, características, áreas y aspectos metodológicos. Los actores y agentes, constituyen la segunda, donde se planteará descriptiva y analíticamente los diferentes grupos que determinan, el funcionamiento de la economía mundial y que, además, presentan características e intereses frente al proceso de globalización.

LA DIMENSIÓN ECONÓMICA DEL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN

De acuerdo a Martínez (2000) la dimensión económica del proceso de globalización incluye las siguientes áreas: finanzas, comercio y producción, las cuales son relevantes analizar para los fines de este artículo, siguiendo de cerca el tratamiento que de este tema hace el mencionado autor.

Finanzas

Se manifiesta en la integración de los mercados financieros internacionales (como consecuencia de la ausencia de controles de capital, costos de transacción, la existencia de una actitud inversora hacia el riesgo, etc.) y una gran movilidad de capital (por alcanzarse principalmente por combinarse los costos nulos de transacción y la ausencia de un riesgo doméstico en las preferencias de cartera).

La medición precisa del grado de globalización financiera es una tarea difícil que exige un conocimiento muy especializado. Sin embargo, se pueden expre-

sar algunas características actuales de la globalización financiera que resultan relevantes para los fines de este esfuerzo investigativo.

En este sentido, Griffith (1998) destaca cinco tendencias principales de las finanzas internacionales:

1. Mercados de capitales cada vez más integrados y globalizados, considerando que la articulación de los mercados financieros nacionales es superior a la articulación global de las estructuras productivas nacionales, ya que el crecimiento rápido de los flujos internacionales de capital ha sido mucho más rápido que el crecimiento de la Inversión Extranjera Directa (IED) y el comercio.
2. Un crecimiento del tamaño e influencia de los mercados financieros en todos los países, un aumento del negocio en los mercados de títulos y un ascenso del valor de las transacciones financieras sobre el producto nacional bruto, principalmente en los países más desarrollados.
3. Una tendencia a la desaparición de las separaciones tradicionales funcionales, particularmente entre actividades de títulos y las bancarias, de modo que el descenso de los depósitos no remunerados, la reducción de los márgenes de intermediación y la disminución de la demanda de créditos bancarios con relación a otras formas de financiación directa, han generado un impulso en los bancos a implicarse en el negocio de títulos, lo cual es menos regulable y genera más riesgos, considerando que ambas actividades en las mismas instituciones pueden generar condiciones en las que un shock originado en el mercado de títulos se puede extender a través de los bancos para retornar de nuevo, amplificado, al de títulos.
4. Una gran expansión de los instrumentos financieros disponibles, los cuales poseen un riesgo difícil de evaluar y muchos de ellos son muy sofisticados.
5. La institucionalización de los ahorros que es impulsora de una creciente complejidad del mercado y un incremento de la internacionalización.

Existen elementos que permiten analizar el grado de globalización financiera a escala planetaria, dentro de éstos, se pueden mencionar: la desaparición del patrón oro, la determinación del tipo de cambio, la estructura y determinación de los tipos de interés, la globalización de los elementos financieros, los diversos instrumentos del mercado de capitales.

Así, la desaparición del patrón oro, permite que el dinero internacional se encuentre formado por distintas monedas nacionales, que para participar tienen que ser convertibles, pero aún siéndolo juegan un papel desigual, ya que una mayoría no son utilizadas fuera de las fronteras nacionales, y otras son utilizadas más frecuentemente en las transacciones internacionales, comerciales y

financieras. En este sentido cabe señalar, que el dólar estadounidense posee una posición central debido principalmente al peso relativo que tiene la economía norteamericana en la Macro Unidad Geográfica Mundial, además de la seguridad que esta nación ofrece frente a escenarios de incertidumbre y riesgo. En efecto, la moneda estadounidense como activo de reserva, como medio de pago y como unidad de cuenta, sigue teniendo una referencia dominante sin que ello implique que la libra esterlina (fuera de algunos mercados), y el yen (en su zona de influencia) hayan generado hasta ahora, una amenaza para su dominio, aunque de cara al futuro se debe expresar que el euro puede llegar a serlo, pero esto dependerá del modo como se resuelvan los problemas inherentes a la consolidación de la Unión Monetaria Europea (Martínez, 2000).

Con respecto a la fijación del tipo de cambio de las distintas monedas, en lo referente a su cotización, en este aspecto intervienen factores económicos, producción, transacciones comerciales y, por supuesto, factores financieros. Durante largo tiempo estuvo limitada la movilidad de capitales, era entonces la economía real (productividad, competitividad, costos, precios) la que se manifestaba a través de la cuenta corriente de la balanza de pagos e inducía tendencias a la devaluación o sobrevaluación de un determinado signo monetario. En la actualidad, en la evolución del tipo de cambio intervienen más elementos financieros que elementos reales, y los factores que más influyen son las diferencias en las tasas de interés, la oferta y demanda de activos denominados en distintas monedas, la formación de expectativas, el juicio sobre las prácticas económicas nacionales (Martínez, 2000).

En la determinación y estructura de los tipos de interés intervienen distintos factores que se deben tomar en consideración. En este sentido Hirst y Thompson (1996) expresan que: "la paridad de la tasa de interés real parecía lejos de establecida a comienzos de los años noventa, de forma que el nivel de integración financiera internacional le faltaba lo que prevalecería en un sistema verdaderamente integrado" (Hirst y Thompson, 1996: 35).

En diferentes sistemas financieros nacionales el precio de los activos es también un indicador del nivel de integración, como puede serlo también la rapidez e intensidad de contagio de las cotizaciones entre unos y otros mercados. Así, en un contexto financiero sumido en un ritmo de cambio acelerado como el actual, se debe ser prudente en las conclusiones. En este orden de ideas resulta importante expresar que: "... dualismo más bien que transnacionalismo parece distinguir el funcionamiento de los mercados financieros, principalmente en el área de acciones de las empresas. Éstas tienden a ser fijadas en los mercados bursátiles nacionales, contrastando así, dramáticamente, con otras partes del mercado financiero -por ejemplo, bonos, divisas y futuros- que son genuinamente transnacionales" (Weiss, 1998: 116).

Son de muy distinta condición e importancia relativa los elementos financieros que se globalizan, por lo cual se considera conveniente distinguir entre divisas, capital y derivados. Empero, la existencia de un espectacular incremento de los movimientos financieros internacionales, es un tema que ni siquiera los críticos de la globalización discuten. En este sentido: "... el stock de préstamos bancarios transfronterizos, en porcentaje del PIB, ha crecido del 6% en 1972 al 37% en 1991; las transacciones transfronterizas de bonos y acciones han pasado de menos del 10% en 1980 al 80% para Japón, al 160% para Estados Unidos y al 200 % para Alemania (siempre en porcentaje del PIB)" (Sutcliffe y Glyn, 1999: 116).

En lo referente a las divisas, el fin del patrón oro, en vez de debilitar la posición relativa de dólar, paradójicamente, la ha fortalecido, al margen de las oscilaciones de su tipo de cambio, pero es que además, "su desarrollo es tan rápido que las transacciones corrientes alcanzan una magnitud inabarcable para el nivel de reservas acumulado en los bancos centrales, en movimientos marcados por la volatilidad y de orientación especulativa,..." (Martínez, 2000: 116-117).

Por su parte el mercado de capitales está formado por diversos instrumentos, entre los cuales destacan las obligaciones, que desde 1983 son el capítulo principal, seguidas por otro tipo de emisiones sin garantía desde 1992, mientras que los préstamos que eran líder en los años 80 del siglo XX, sólo alcanzan el tercer lugar (FMI, 1997).

El BIS (Bank International of Settlement) estimó que para finales de 1998 el stock de financiación internacional neta de los créditos bancarios internacionales netos representó el 56%, estando el conjunto de la financiación total principalmente orientado hacia los países ricos (81,2% de los títulos de la deuda, y 74,2% de los créditos bancarios) y conservando una posición dominante las emisiones en dólares (45,7% de los títulos de la deuda, frente a 27,2% de las monedas del área euro) (Martínez, 2000).

Algunos autores como Golub (1990) consideran que los flujos brutos de capital son los más adecuados para medir la movilidad de capital. En este sentido, conviene subrayar que los flujos financieros brutos indican la capacidad de desestabilización, mientras que los movimientos netos de capital determinan las asignaciones de capital y las posiciones acreedoras o deudoras de las diferentes economías (Martínez, 2000). Aquí es necesario señalar entonces que: "los flujos netos de capitales internacionales no presentan el crecimiento explosivo de los flujos brutos" (FMI, 1997: 68) y ni siquiera superan a los existentes antes de la I Guerra Mundial.

Conviene expresar para los fines de este artículo que el grado de movilidad de los capitales y la integración de los mercados (además de la cuantía de las transacciones internacionales) vienen marcados también por la diversificación de la cartera de los inversores. En este sentido, Obstfeld (1998) se refiere a ésta como el "puzzle" (enigma) de la diversificación internacional.

Golub (1990) resume el estado actual de los mercados de capitales de la siguiente manera: "La restricción que permanece, en la mayor parte de los países de la OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico), para la movilización de los capitales, es probablemente la de las preferencias de los inversores más que los (costos) de transacción, dado que las barreras físicas al comercio internacional de activos han desaparecido dramáticamente a causa del cambio tecnológico y la liberalización. La extendida visión de que la movilidad de capital es casi perfecta proviene en parte de la confusión entre el volumen de transacciones en los mercados de cambio, que es en verdad enorme, y la predisposición de los residentes domésticos a invertir en activos nominados en moneda extranjera, que permanece limitada" (Golub, 1990: 119).

En este orden de ideas se debe señalar que los derivados son el tipo de producto más novedoso, y los que mejor simbolizan el emergente sistema financiero internacional, junto a los operadores financieros internacionales (banca internacional y bancos centrales) o procedentes de otros planos económicos, como, por ejemplo, las Empresas Transnacionales; emergen nuevas instituciones de inversión colectiva como los fondos de pensiones, las empresas de seguros, etc., los cuales contribuyen a incrementar el proceso de desintermediación financiera (Martínez, 2000).

Del estudio acerca de la distribución y gestión de la riqueza financiera mundial (ver cuadro anexo número 01) se puede observar que la riqueza financiera total se distribuye entre particulares (46%), empresas no financieras (29%), empresas de seguros (9%) y fondos de pensiones privados (7%). Sin embargo, la muestra más fehaciente de los nuevos operadores tal vez sea los fondos de cobertura de riesgo, cuyo papel de acuerdo al Fondo Monetario Internacional (FMI) en su informe de 1998, es de alrededor de 100.000 millones de dólares estadounidenses.

Palezuelos (1998) resume la concentración geoeconómica de los mercados financieros de la siguiente manera: 85% del mercado de divisas en los ocho principales países del mundo, los países desarrollados representan entre el 85% y 90% de préstamos y obligaciones del mundo. Empero, no debe considerarse como que el resto de los países del mundo están al margen de la globalización de las finanzas.

En este particular es relevante destacar que: "...nada estaría más lejos de la realidad: unos por ser destino temporal de los flujos (países emergentes, hasta la crisis asiática y sus secuelas), otros por haberlo sido en el pasado (todas las economías aún no liberadas del servicio de la deuda externa), los abiertamente ignorados, por padecer las consecuencias de carácter global inducidas sobre la economía mundial (países del cuarto mundo dependiendo de la cooperación internacional para el desarrollo y amenazados por los programas de ajuste estructural del FMI y el BM), no hay espacio que pueda considerarse ajeno o inmune al funcionamiento de las actuales finanzas internacionales" (Martínez, 2000: 120-121).

Comercio

En lo referente a la globalización económica, el intercambio de bienes y servicios quizás sea el aspecto más tradicional y mejor estudiado. En torno a ello se debe expresar que el crecimiento del comercio se ha producido a tasas mayores que el crecimiento de la producción (ver cuadro anexo número 02).

Por otra parte, se ha ampliado el ámbito de circulación de mercancías con renglones nuevos que hasta ahora en el mercado mundial no operaban o lo hacían en circuitos muy regulados: servicios, propiedad intelectual, agricultura e inversiones directas, no abarcados por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT en sus siglas en inglés) han sido incorporados a los intercambios comerciales regulados por la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Desde el punto de vista cualitativo, se puede observar un incremento del comercio intraindustrial, interindustrial e intrafirma lo cual disminuye la importancia relativa del intercambio tradicional de materias primas contra manufacturas, generando así, modificaciones en la lógica reguladora del comercio mundial, las cuales se encuentran hoy en día menos dominadas por las ventajas comparativas y más por las economías de escala, las decisiones internas de las empresas, la diferenciación de producto, economías de gama y especialización lo cual genera efectos inducidos sobre el carácter y grado de la interdependencia.

Como se pudo observar en párrafos anteriores, la moneda más frecuentemente utilizada en el intercambio comercial mundial, es el dólar estadounidense, lo cual genera que los precios de las mercancías así nominadas, se modifiquen de acuerdo a las oscilaciones de esta moneda. En este sentido es necesario expresar: "... como medio de pago, la posición del dólar sigue siendo la más importante en el comercio internacional, aunque la cuota que ostenta en este mercado de bienes se ha reducido desde más del 55% en los primeros años (de la década de los ochenta) hasta algo menos del 50% (en la década de los no-

venta del siglo XX)... Como unidad de cuenta, el dólar es la moneda de la facturación de una parte considerable del comercio internacional, y es la moneda en la que se cotiza un gran número de productos agropecuarios, minerales y metales preciosos en sus respectivas bolsas, sea en operaciones al contado y a pagos o en productos derivados" (Palezuelos, 1998: 4.2 a).

Por otra parte al estar el tipo de cambio crecientemente determinado por variables financieras, éste se convierte en un elemento perturbador más que articulador de las relaciones comerciales, entendiendo así "que al hilo de las últimas perturbaciones financieras sean cada vez más numerosas las voces que se elevan reclamando otro funcionamiento del mercado de cambios, porque estando tan dominados por los movimientos de capital y por las expectativas de los tipos de interés, han perdido su función de mecanismos solventes de homogeneización de los precios nacionales" (Martínez, 2000: 137).

Esta tendencia al crecimiento del comercio mundial se acelera en las décadas inmediatamente posteriores a la Segunda Guerra Mundial, en las que se puede notar que el intercambio comercial creció muy por delante del ritmo a que lo hace la producción, particularmente, en los años sesenta, años que son también los de mayor dinamismo relativo de las exportaciones (ver cuadro anexo 3).

Al comienzo de los años setenta se puede observar no sólo una dilatación de la producción, sino también una flexión del comercio cuyo ritmo de crecimiento desciende, aunque es importante destacar que se mantiene siempre por delante de la producción. Así, la finalización de la Ronda Uruguay (1986-1994) abrió las expectativas de un nuevo crecimiento comercial, lo cual parece confirmarse desde 1995. En este sentido es importante mencionar que: "Entre 1990 y 1997 las exportaciones mundiales de mercancías crecen en un 6,5% y los servicios en 8%, muy por encima del crecimiento del PIB real, que sólo alcanza el 2%" (Martínez, 2000: 138).

Los datos arrojados demuestran que se está produciendo una profunda transformación en la estructura del comercio mundial. En este orden de ideas, para 1996 los bienes representan el 80,7% del comercio mundial, mientras que los servicios representan el 19,3%; las materias primas han descendido entre 1950 y 1973 del 57% al 38%; los productos agropecuarios descienden para 1997 a 10,9% de las exportaciones mundiales de mercancías y las industrias extractivas al 11,3%, quedando así el grueso de la participación para las manufacturas, las cuales han mantenido su crecimiento relativo (74%) (OMC, 1998).

De esta manera, el aspecto resultante más relevante es que las mercancías no dejan de ganar protagonismo en el intercambio de bienes, pero sin embargo, se debe resaltar que el comercio de servicios crece a un ritmo mayor al de los

bienes, incrementando de manera sostenida su participación dentro del comercio mundial.

Los cambios descritos anteriormente llevan a la pérdida de importancia del comercio tradicional (materias primas-manufacturas) mientras que de forma acumulativa y escalonada van ganando terreno el comercio intraindustrial, interindustrial y, vale la pena señalar que en los años noventa del siglo XX, el comercio intrafirma ha tenido un desarrollo importante.

Por otra parte, las relaciones comerciales poseen una estructura geográfica en la que existen elementos de continuidad, pero también de cambio. Así entre 1953 y 1973, se produjo un aumento de la participación japonesa y europea en el comercio mundial de mercancías en detrimento de la participación estadounidense.

En las cinco décadas siguientes hasta 1997: "... el sentido de la evolución agregada de estas tres áreas se invierte (flexiona ligeramente su cuota en las exportaciones mundiales de mercancías hasta quedar en el 67,8% y lo hace más acusadamente su participación en las importaciones, 67,7%) como consecuencia del ascenso de los nuevos países industrializados de Asia que, en ese período, pasan del 3 al 10%, tanto en exportaciones como en importaciones" (Martínez, 2000: 139).

Podría expresarse que el comercio internacional es tal vez, en menor grado que antes, un tema de los países industrializados, ya que su participación tiende a decrecer, pero se debe reconocer una mayor presencia de los países en desarrollo.

Es pertinente acotar para los efectos de este artículo, la relevancia que ha adquirido el comercio de servicios dentro de la economía mundial, específicamente las telecomunicaciones, la informática, los seguros, etc. En este orden de ideas es relevante mencionar que la Unión Europea mantiene la mayor cuota (40,5%) de este comercio, aunque los Estados Unidos ha incrementado su participación en el comercio de este sector (Martínez, 2000).

También en la década de los años 90 del siglo XX, se ha venido produciendo un incremento del comercio interno en los esquemas de integración. Así, en cuanto a los porcentajes de exportaciones e importaciones entre 1990 y 1997 dentro de la Asociación de Cooperación Asia Pacífico se puede observar que pasan de 69,1% a 73,2% y de 67% a 70,8%, respectivamente. Por su parte, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) pasa de 42,7 a 49% y de 34,4 a 39,9% respectivamente; por otro lado, en el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) los mismos porcentajes pasan de 8,9 a 24,4% y de 14,5 a 20,5%,

en la Comunidad Andina (CAN) de 4,3% a 11, 4% y de 7,5% a 13,9%, respectivamente (OMC, 1998).

Como se ha demostrado en párrafos anteriores, se ha producido un incremento del comercio mundial pero existe: "... la tendencia a concentrarse en pocas áreas o a desarrollarse principalmente en espacios regionales, (lo cual) impide hablar de globalización en sentido estricto, estando más bien ante procesos de regionalización, de interdependencia, de desigual vinculación, de vulnerabilidad de ciertas economías... no ante una integración a escala mundial, amplia y paritariamente diversificada" (Martínez, 2000: 141).

Se debe notar que cuando los esquemas de integración llegan a desarrollarse, la tendencia es a consolidar internamente una proporción importante de sus exportaciones totales, lo cual puede generar que áreas dinámicas del comercio internacional puedan perder posiciones en lo que respecta al comercio mundial, ya que deducido el comercio intra bloque, su posición con respecto al resto de la Macro Unidad Geográfica Mundial se estanca o incluso se reduce.

Por otra parte, con respecto a la evolución de los precios en los intercambios comerciales internacionales, éstos van a depender de una serie de factores, como, por ejemplo, la productividad, los costos unitarios, grado de monopolio existente en los sectores, etc. Empero, lo que resulta determinante para muchas economías del mundo es la evolución de la relación real de intercambio, aspecto muy relevante sobre todo para los países subdesarrollados mono exportadores de productos primarios.

También es necesario abordar el aspecto relativo a los obstáculos del comercio. Aún cuando la tendencia ha sido hacia la multilateralidad y la apertura de los intercambios (con un descenso relevante de los aranceles, fruto de las cuatro décadas de esfuerzos del GATT) no puede dejar de mencionarse que existe la aparición de un nuevo proteccionismo que incluye una serie de barreras no arancelarias como por ejemplo las restricciones voluntarias, políticas de compras gubernamentales, subsidios, dumping, homologaciones técnicas, etc.

Producción

La aparición de la producción en las relaciones económicas internacionales ha venido evolucionando hasta llegar a su fase actual, donde se ha venido transformando las actividades que realizan las empresas y la estructura de los flujos de capital directo.

En este orden de ideas, los flujos de inversión directa (a partir de la II Guerra Mundial) han venido creciendo más rápidamente que el comercio mundial. Tal aseveración parte de que entre 1973 y 1995 el valor de las salidas anuales de IED pasó de 25.000 a 315.000 millones de dólares estadounidenses, en tanto que las exportaciones para el mismo período pasaron de 575.000 a 4.900.000 millones de dólares estadounidenses (OMC, 1996). Además se debe resaltar que hay cambios en la estructura por sectores de la IED, en los países receptores e inversores, un aumento en el número de empresas transnacionales, modificaciones en las formas de organización empresarial y en la forma de acción de las empresas transnacionales.

Aún cuando la IED sigue procediendo del mundo desarrollado, se debe destacar que algunos países subdesarrollados de América Latina, y África empiezan a participar en ella incrementando su porcentaje en la estructura del stock de IED.

Para 1996 "... representan casi un 9% del stock acumulado, en su casi totalidad atribuido a los nuevos países industrializados del sudeste asiático, con Hong Kong a la cabeza; dentro del mundo desarrollado, Japón frena a partir de 1992 su ritmo inversor, y en el quinquenio 1992-1996 su inversión anual media resulta inferior a la de 1985-1990, mientras que Europa y Norteamérica continúan invirtiendo volúmenes crecientes. Si en 1985-1990 Estados Unidos se convirtió en un receptor neto de IED (48.623 frente a 21.596 millones de dólares de media anual), a partir de 1991 retoma su condición de inversor neto" (Martínez, 2000: 166).

Por otra parte, se debe señalar que Europa en ningún momento ha abandonado su posición de inversor neto, aunque en algunos casos se haya visto disminuida, entre otros aspectos, porque una parte importante de los flujos de inversión son intracomunitarios y su característica de IED puede ser cuestionada (Martínez, 2000).

Analizando la posición de los países subdesarrollados se puede expresar que entre 1993 y 1996 éstos reciben más de un tercio de la inversión total y para 1996, aumenta su cuota de participación en el stock acumulado hasta un 29%. En este punto es necesario expresar que la inversión se concentra en unas pocas economías: los diez mayores receptores recibieron entre 1981 y 1992, el 72% de las inversiones totales dirigida a los países subdesarrollados o en desarrollo.

También se pueden apreciar cambios en la macro estructuras empresariales. Como se expresó en líneas anteriores, ha surgido una Nueva Cultura Empresarial (NCE) dando paso a redes de módulos articulados, con jerarquía menos vertical, variantes funcionales más abiertas y flexibles y una mayor autonomía entre las partes.

Este tipo de organización va a propiciar la extensión del ámbito interno de las empresas más allá de lo que determina la pertenencia a un mismo capital. Los proveedores (que conservan su autonomía financiera) tienden a estabilizar, profundizar y organizar la producción y sus relaciones con los grandes clientes.

Por otra parte, las alianzas estratégicas son un ejemplo de esta dirección ya que sus partícipes no dejan de compartir en una amplia variedad de temas, pero a la vez, se unen proyectos de alcance a menudo estratégico, sin que por ello desarrollen vinculaciones necesariamente financieras.

Asimismo, la importancia de las empresas transnacionales crece no necesariamente porque los flujos de inversión sean cuantiosos, sino porque las empresas que lo realizan representan una proporción elevada de los productos brutos (UNCTAD, 1994); todo esto se une a un incremento del universo de empresas calificadas como transnacionales (Martínez, 2000).

Así, "lo más significativo de lo expresado anteriormente es que estas organizaciones y la IED que las propicia se están convirtiendo en otra cosa distinta de lo que eran hace dos décadas... se constata que muchos complejos empresariales evolucionan (hacia la complejidad) de sus plantas, con otra forma de organizar las relaciones entre matriz y filiales, entre las propias filiales y con el tejido proveedor y los mercados finales" (Martínez, 2000: 170).

En una primera fase, las filiales son copias de las empresas matrices, atendiendo su propio mercado local, pero en una etapa posterior se convierten en suministradores especializadas en uno o tal vez varios de los elementos que forman la cadena de valor del grupo. Un paso adicional (el más avanzado) contempla un incremento de la gama de especialización de las filiales, que puede ubicarse en cualquiera de los elementos de la cadena de valor, resultando una integración potencialmente fuerte, teniendo un distinto grado de participación en el grupo matriz, donde hay que resaltar que sus fondos pueden provenir de tres niveles importantes: del espacio inversor, del receptor o del mundial.

En este orden de ideas, se debe resaltar que: "... el auge de las fusiones y adquisiciones como elemento importante de las estrategias de las TNC (transnacionales) para expandir la producción internacional, fue un factor significativo en el crecimiento explosivo de la IED durante la segunda mitad de los años ochenta. Las adquisiciones transnacionales supusieron aproximadamente un 70% de las entradas de IED en los países desarrollados durante el período 1986-1990" (UNCTAD, 1994: 23).

Dentro de las causas más relevantes del crecimiento de las adquisiciones y fusiones se pueden mencionar las tendencias existentes a la liberalización y

desregulación, así como también razones estratégicas de las empresas donde se encuentran inmersas la globalización, agudización de la competencia, avances tecnológicos (para incrementar sus ventajas competitivas), nuevas opciones de financiación, etc.

Otro aspecto relevante es el factor tecnológico por influir y determinar los medios de producción, la organización de la actividad productiva y las características del producto.

En resumen, el impacto de la transnacionalización de la producción es múltiple, afecta a los espacios receptores, inversores y en conjunto a la economía mundial.

ACTORES Y AGENTES DEL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

Antes de caracterizar los diferentes agentes que actúan en el proceso de globalización económica se debe definir el término: agentes. Por éste se entenderá a los diferentes grupos (tanto naturales como jurídicos) que determinan, en mayor o menor grado, el funcionamiento de la economía y que, además, presentan características e intereses frente al proceso de globalización (Martínez, 2000).

Una vez revisada y analizada las características del proceso de globalización en su dimensión económica, es relevante caracterizar cada uno de los agentes que actúan en el proceso. En este sentido Martínez (2000) destaca los siguientes: 1) operadores institucionales, 2) exportadores e importadores, 3) rentistas mundiales de las finanzas, 4) las empresas transnacionales (ETN) y las empresas y personas vinculadas a éstas. Por otra parte, también se menciona a las clases sociales dentro de su estudio, en la conformación de una clase capitalista mundial; y por último el autor hace referencia al papel de las organizaciones y formas de organización social. Es necesario mencionar que Martínez no menciona al Estado Nación dentro de los actores y agentes de la globalización económica, empero, se ha considerado pertinente su inclusión para los efectos de este artículo¹.

El análisis de las áreas integrantes de la dimensión económica del proceso de globalización (financiera, comercial y productiva) realizado en el apartado anterior permite reflexionar sobre los distintos grupos sociales que allí han surgi-

¹ En este sentido, ver James Rosenau (1990) quién desde un punto vista político expone también lo que a su criterio son los diferentes agentes y actores del proceso de globalización.

do. Así en el plano financiero, se puede detectar el carácter transnacional y con tendencia mundial de una parte creciente e importante de su capital social. Dentro de los agentes que operan en su seno se pueden señalar los grandes operadores institucionales cuya importancia central y volumen en los mercados financieros ya se ha abordado. Sin embargo, es de acotar que algunos de ellos comparten intereses y objetivos que provienen de la obtención de su valoración específica en el mercado financiero mundial, de manera que el funcionamiento de éste les interesa, en forma sustancial, debido principalmente, a que han encontrado en el mercado mundial la dimensión geográfica y el funcionamiento que mejor se adecúa a sus intereses profesionales y económicos.

La fracción de rentistas, cuyos ingresos dependen exclusiva y predominantemente del mercado financiero mundial y se identifican con políticas que garanticen intereses reales colectivos, seguridad y suficiente movilidad de capitales.

En conjunto, estos operadores institucionales tienen la tendencia a invertir en mayor proporción en el extranjero que los particulares (como se pudo observar en el apartado referido al área financiera).

En el plano comercial, los exportadores venden sus productos en el mercado internacional y tienen intereses orientados hacia la seguridad de los intercambios y la apertura comercial. Los exportadores más competitivos no están de acuerdo con cualquier forma de proteccionismo, empero, habrán quienes se orientan más hacia el ámbito regional que al multilateral, para crear las condiciones necesarias que posteriormente le permitan competir y obtener ganancias del mercado mundial. Estos agentes pueden agruparse en organizaciones específicas, pero su capacidad de intervención tiende a ejercerse a través de los Estados respectivos a escala mundial, salvo que su agrupación sectorial así lo permita (ejemplo de ello puede ser la Organización de Países Exportadores de Petróleo, OPEP).

Los importadores, por su parte, pueden ser consumidores privados o empresas. En lo relativo a los primeros, son poco cohesionables debido principalmente a su dispersión, número elevado y poca centralidad del interés que comparten, aunque en algunos casos puedan tomar posturas afines (ejemplo los procesos electorales-tomando en consideración las diferentes propuestas de los partidos políticos).

Con respecto a las empresas, "la continuidad del aprovechamiento externo, puede llegar a ser condición de su existencia" (Martínez, 2000: 224). Sin embargo, no lo será tanto el carácter mundial, bastándoles con la realización de transacciones internacionales específicas para sus intereses; su cohesión es difícil

(salvo su agrupación en organizaciones específicas) y su capacidad de intervención se realiza a través de sus Estados.

En la producción, destacan las empresas transnacionales (ETN) que tienen carácter mundial si se considera su expansión territorial y su estrategia planetaria. Algunas de estas empresas le es suficiente con el mantenimiento de un amplio grado de apertura multilateral o con la existencia de espacios regionales. Cabe hacer referencia que la cohesionalidad de las grandes empresas transnacionales es alta, debido principalmente a que son pocas y poseen entre sí interrelaciones indirectas o directas (coinciden en foros de distintos tipos, incluso en épocas más recientes el auge de las fusiones y adquisiciones, la necesidad de alianzas estratégicas, etc.).

Existen otras empresas que, sin serlo ellas, dependen de las grandes empresas transnacionales como subcontratistas o proveedores de diversa condición, sus intereses están vinculados a las de las empresas transnacionales, pero difícilmente existe un principio de cohesionalidad o capacidad de intervención en torno a objetivos comunes.

Los trabajadores directos de las empresas transnacionales comparten el interés de trabajar para un capital del mismo tipo, pero sin embargo, de allí no se deriva que compartan los mismos objetivos e intereses en defensa de la globalización. Empero, de estos agentes, los trabajadores de distintas nacionalidades que trabajan en las ETN, comparten intereses y objetivos en defensa de la globalización por su dispersión geográfica y barreras lingüísticas y culturales, así como, por la capacidad de maniobra de las empresas para enfrentarlos con decisiones de deslocalización parcial o total.

Los trabajadores ocupados en las redes de proveedores que suplen a las empresas transnacionales están vinculados a éstas en forma indirecta en el sentido de que dependen de sus pedidos y pueden, a partir de los objetivos que comparten, agruparse dependiendo del comportamiento de la empresa transnacional, pero este vínculo puede ser difícil de materializar y resulta difuso en posiciones específicas fuera de los Estados respectivos.

Otros trabajadores que prestan sus servicios directamente en los circuitos y mercados mundiales son, por ejemplo, los profesionales de distinto rango que trabajan para los mercados financieros mundiales, para las empresas transnacionales o en sectores en los que los clientes o competidores tienen bases nacionales difusas por poseer diferentes nacionalidades, por lo que no dependen de ningún Estado o economía nacional. Sus intereses están orientados al mantenimiento del tipo de funcionamiento que les permita elaborar su trabajo.

La perspectiva de la globalización obliga a cruzar diferentes categorías sociales que tienen bases territoriales distintas. En este sentido se pueden encontrar, por ejemplo, los capitalistas identificados con la extracción del excedente a través de relaciones sociales de producción de carácter mundial (empresas ubicadas en un amplio número de países, y cuya explotación no tiene una base espacial dominante). Es el grupo social que controla a las empresas que poseen un elevado grado de transnacionalización.

Los capitalistas identificados con la valoración del dinero en los mercados financieros internacionales, es el grupo que opera en el mercado financiero y sus intereses están orientados al mantenimiento y profundización de la globalización en su área financiera, como condición esencial para su competitividad y supervivencia.

Los ejecutivos de empresas transnacionales, representan un número reducido, son individuos que comparten esa visión global de las ETN y aspiran a protagonizarlas.

Los profesionales mundiales del sector servicios (información, consultorías, tecnología, asesoramiento jurídico, telecomunicaciones, etc.) que tienen la tendencia a trabajar en forma autónoma o participativa en las diferentes organizaciones donde se encuentren y son aquellos que poseen la información y el conocimiento necesario para poder valorizar los capitales a escala mundial.

La oligarquía-aperturista es el grupo de individuos interesados en la multilateralidad del intercambio mundial de bienes, servicios, capitales y la libre instalación de actividades productivas de carácter mundializante. Es un grupo social que puede ir adquiriendo mayor fuerza si las tendencias de la economía mundial siguen su curso hacia la apertura y la liberalización del comercio y las finanzas.

Las clases estrictamente nacionales, también denominadas internas, son grupos que no trabajan expuestos directamente al sistema global (aunque es prácticamente inevitable que se mantengan en contacto con muchas de las manifestaciones de la globalización). Dentro de su seno existen quienes son compatibles con el proceso de globalización, siempre y cuando su valorización o ingresos no se vean interferidos por ella. También existen los enfrentados al proceso si sus ingresos o intereses en general se ven afectados por el sistema global.

Otro grupo de agentes es el constituido por los burócratas de organismos internacionales con posiciones "globales". Son aquellos que llevan una función de gobierno por y para el sistema capitalista global a niveles locales, nacionales, interestatales y eventualmente planetario. Son funcionarios que participan en coaliciones en lo local, urbano y regional, alentados por la IED y son responsa-

bles nacionales de las relaciones económicas externas (inversión empresarial, ayuda oficial al desarrollo, comercio, etc.), dirigentes de fundaciones de ámbito global y responsables de organismos de carácter económico internacional.

También existen los grupos formadores de opinión, ideologías, cultura, que poseen componentes heterogéneos como, por ejemplo, la élite de los "media", la red de centros de formación superior, miembros de grupos de estudio y reflexión, el mundo de la publicidad. Los primeros poseen una capacidad de expresión política a través de periódicos, revistas, televisión y, en general, otros medios de masas que poseen un enorme espacio de influencia y poder.

Los segundos reciben y forman a estudiantes de procedencia multinacional, destinados a trabajar en organizaciones abiertas a las relaciones económicas internacionales, con una cierta visión del mundo que empiezan a racionalizar e internalizar desde las primeras etapas de su formación. Los terceros, representan los grupos de reflexión y estudio que son suministradores de argumentos documentados y científicos, con aureola de prestigio, independencia, objetividad y capaces de cubrir grandes áreas temáticas, donde el sistema global de una u otra forma ve una necesidad y para cubrirla destina grandes presupuestos.

Por su parte, el mundo de la publicidad envuelve, entre otros aspectos importantes, todo el sistema de marketing (materias primas, financiación, diseño, producción, transporte, mayoristas, etc.) mediante el cual se materializa la hegemonía en forma práctica, la sociedad de consumo, entre otros.

El Estado nación ha venido perdiendo capacidad de control frente a las dinámicas globalizantes, entre otros aspectos, por su poca velocidad de respuesta ante el proceso y por el auge y fuerza que han adquirido los otros agentes de la globalización.

Los políticos, por su parte, son aquellos que promueven los intereses del sistema global independientemente de que su actuación se realice en el ámbito local, estatal, interestatal, regional o mundial.

Finalmente, las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) nacidas en torno a objetivos variados, pero que suponen un rasgo esencial del proceso de globalización. En general se derivan de la conciencia y voluntad más que por sus condiciones objetivas, compartidas por todos, pero que abarcan temas como medio ambiente, drogas, inseguridad, etc. Podría ser que no llegara a concretarse en forma que resulte colectivamente operativa, aunque existan casos como los mencionados anteriormente donde existan intereses compartidos.

CONSIDERACIONES FINALES

Si bien el proceso de globalización económica no es un fenómeno nuevo, sus características actuales responden a cambios y transformaciones que se han realizado en la economía mundial y que han acelerado este proceso.

Por una parte, el avance tecnológico y científico en la segunda parte del siglo XX, dentro del cual destacan los adelantos en las telecomunicaciones, el transporte, la biotecnología entre otros, han impreso mayor dinamismo a la globalización. Por otro lado, los resultados de la Ronda Uruguay (1986-1994), la consolidación de la Unión Europea, el proceso de regionalismo abierto, la transición de las economías socialistas hacia economías de mercado, entre otros, tendieron a liberalizar el sistema mundial de comercio y han repercutido en la forma de actuar y pensar de los actores y agentes de la globalización económica.

La evolución de la globalización se ha caracterizado por ser un proceso multidimensional cuya interpretación no puede, por consiguiente, ser rígida por la amplitud y complejidad que posee. Dentro de este contexto, es relevante considerar el papel que vienen jugando los diferentes actores y agentes del proceso de globalización económica.

Así en el plano financiero, se puede detectar el carácter transnacional y con tendencia mundial de una parte creciente e importante del capital social. Por otro lado, en el plano comercial, los exportadores venden sus productos en el mercado internacional y tienen intereses orientados hacia la seguridad de los intercambios y la apertura comercial, y en el plano productivo, destacan las empresas transnacionales (ETN) que tienen carácter mundial si se considera su expansión territorial y su estrategia planetaria.

Canalizar este proceso para que funcione adecuadamente y estimule el progreso y equidad de los países menos desarrollados, constituye uno de los grandes desafíos de la comunidad internacional.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Golub, S (1990), "International capital mobility: net versus gross stocks and flows", Martínez, Ángel, 2000, *Economía Política de la Globalización*, pp. 380, Ariel, España.
- Griffith, Stephany (1998), "Global capital flows. Should they be regulated?", Martínez, Ángel, 2000, *Economía Política de la Globalización*, Ariel, pp. 380, España.

Hirst, P y Thompson, G (1996), "Globalization in question: the international economy and the possibilities of governance", Martínez, Ángel, 2000, *Economía Política de la Globalización*, Ariel, pp. 380, España.

Martínez, Ángel (2000), *Economía Política de la Globalización*, Ariel, pp. 380, España.

Obstfeld, M. (1998), "The global capital Market: benefactor or menace?", Martínez, Ángel, 2000, *Economía Política de la Globalización*, Ariel, España.

Organización Mundial del Comercio (varios años), *Informes Anuales*, Ginebra.

Palezuelos, E (1998), "La Globalización Financiera. La internacionalización del capital financiero a finales del siglo XXI", Martínez, Ángel, 2000, *Economía Política de la Globalización*, Ariel, España.

Rosenau, James (1997), "La dinámica de la globalización hacia una formulación operacional", *Diálogo y Seguridad*, No. 4: 09-26.

Sutcliffe, B y Glyn, A (1999) "Still underwhelmed: indicators of globalization and their misinterpretation", Martínez, Ángel, 2000, *Economía Política de la Globalización*, Ariel, España.

United Nations Conference on Trade And Development -UNCTAD- (1994): "*World Investment Report 1994. Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*". Ginebra.

Weiss, Louis (1998) "The Myth of the powerless state: governing the economy in a global era", Martínez, Ángel, 2000, *Economía Política de la Globalización*, Ariel, España.

ANEXOS

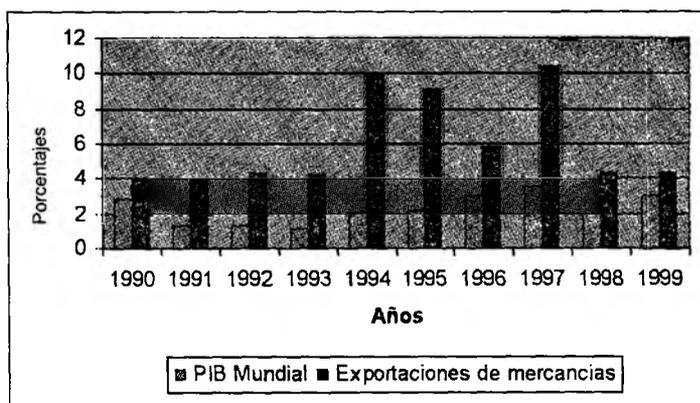
Cuadro No. 1. Propiedad y Gestión de la Riqueza Financiera Mundial

	Propietarios						Total
	1	2	3	4	5	6	
% de riqueza total	45,6	3,9	7,3	8,6	5,8	28,7	100
% de activos extranjeros s/ totales	5	4,8	13,2	6	4	?	6
% de activos extranjeros totales	57	4	22	16	1	-	100
	Gestores				Total		
	7	8	9				
% del total gestionado	52	38	10		100		
% invertido en el extranjero	?	?	?		16		

Fuente: Martínez, (2000): 118.

Nota: 1. Particulares, 2. Fondo público de pensiones, 3. Fondos Privados de Pensiones, 4. Compañías de Seguros, 6. Empresas no financieras, 7. Gestores propiedad de Bancos, 8. Gestores independientes, 9. Compañías de Seguros.

Cuadro 2. Crecimiento del Volumen del Comercio de Mercancías y del PIB Mundial (1990-1999)



Fuente: Informe Anual de la Organización Mundial del Comercio (OMC), (2000): 08.

Cuadro 3. Participación de las Regiones en el Comercio Mundial de Mercancías

	Exportaciones			Importaciones		
	1953	1973	1997	1953	1973	1997
Europa Occidental	34,9	44,8	42,9	39,4	47,4	41,4
Norteamérica	24,6	17,2	17	19,7	16,7	20,1
Japón	1,5	6,4	7,9	2,9	6,5	6,2
Suma 3 áreas	61	68,4	67,8	62	70,6	67,7
6 países asiáticos	2,6	3,4	10,3	3,4	3,7	10,7
Total	63,6	71,8	78,1	65,4	74,3	78,4

Fuente: Martínez (2000): 139.