

GLOBALIZACION, DESARROLLO HUMANO Y EDUCACION

GLOBALIZACION, DESARROLLO HUMANO Y EDUCACION

Miguel Sáez



Facultad Latinoamericana
de Ciencias Sociales
Programa República Dominicana



Plan Educativo

1111

BIBLIOTECA - FLACSO - E C	
Fecha:	15 marzo 2005
Código:
Precedente:
Categoría:
Declaración:	X

© 1996
ISBN 84-921845-2-3

- Programa de Promoción de la Reforma Educativa en América Latina (PREAL) República Dominicana
- Plan Educativo
- Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)
Programa República Dominicana
Apartado Postal 332-9
Santo Domingo, República Dominicana
Teléfono / Fax: (809) 541-1162

Diseño, diagramación y portada: Josie Antigua

Ilustración: Ruddy Núñez

Impreso en: Amigo del Hogar

Prohibida la reproducción total o parcial sin autorización escrita.

Impreso en República Dominicana

CONTENIDO

Presentación	7
Participantes en las reuniones especializadas, debates y foros.....	11
Introducción	15
I.- Globalización	17
1. Visión general	17
2. Globalización productiva	20
- <i>Nuevo paradigma industrial</i>	21
- <i>Tecnologías de la comunicación</i>	24
- <i>Nuevo patrón tecnológico</i>	25
3. Implicaciones para los países en desarrollo	26
4. Globalización de la inversión	28
5. Globalización comercial	30
6. Globalización financiera	34
7. Globalización económica regionalizada	38
8. Globalización política	39
9. Globalización cultural	42
II.- Desarrollo Humano Sustentable	45
1. Conceptualización y medición	45
2. Globalización y desarrollo humano	46
III.- Educación para la Globalización y el Desarrollo	53
1. Importancia de la educación	53
- <i>Aportes teóricos</i>	53
- <i>Evidencia empírica</i>	55
2. Estrategia educativa	59
3. Algunas conclusiones para la política educativa dominicana	60
- <i>Lineamientos generales</i>	61
- <i>Educación básica</i>	64
- <i>Educación media o secundaria</i>	65
- <i>Educación universitaria</i>	66
- <i>Educación técnica</i>	67
- <i>Capacitación de la fuerza laboral</i>	70
Bibliografía	73

Globalización y Plan Decenal: Encuentros y Desencuentros	77
<i>Edwin Groes Hernández</i>	
Globalización y Educación	81
- Las propuestas de Miguel Sáez	82
El Plan Decenal y la Globalización.....	85
Las Debilidades del Plan Decenal Frente a la Globalización	91

I. GLOBALIZACION

1. Visión general

Globalización es una metáfora de gran éxito y divulgación y con la cual se ha sugerido el creciente proceso de internacionalización económica, política y cultural, resultando, como consecuencia, una acelerada interdependencia de esos fenómenos a nivel mundial y la generación de poderes y dinámicas que rebasan la capacidad de acción de los Estados y de los actores tradicionales, condicionando sus intervenciones. Como resultado y a la vez condición de esa internacionalización, se observa una creciente liberalización de los movimientos internacionales de bienes, servicios, inversiones y flujos financieros.

El aspecto económico de este fenómeno era ya tan obvio desde principios de este siglo que fue objeto de diversos tipos de análisis y estudios; obedece, entonces como ahora, a la propia dinámica o lógica interna del capital, la cual le lleva a superar las fronteras nacionales, las distancias, las ideologías y cualquier otro tipo de barrera en el proceso inherente de creación de un mercado mundial para la realización de la mercancía (producción, comercialización y consumo) y para la maximización de la ganancia. Se trata, por tanto, de la reproducción ampliada del capital, pero a escala mundial.

Sin embargo, esa dinámica inherente al capital no siempre tuvo un avance homogéneo. En el período 1914-48, se vió relativamente frenada por las dos grandes guerras mundiales y la preponderancia de los esquemas nacionalistas. Su reflejo más claro fue la notable inferioridad de las tasas de crecimiento del comercio y la inversión internacionales frente a las de la producción agregada mundial. Un freno aún más significativo provino del surgimiento del bloque de países socialistas con una lógica económica diferente a la del capital y el mercado. En forma complementaria, la existencia de ese bloque y la lucha por la supremacía militar y política entre los Estados Unidos y la URSS en la denominada “guerra fría”, fueron fuertes obstáculos para la globalización económica y, sobre todo, para la política.

La internacionalización económica toma un nuevo impulso a raíz de la segunda postguerra. Inicialmente, el proceso estuvo

bastante centrado en los países del denominado Primer Mundo (los integrantes de lo que posteriormente sería la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, OCDE) mediante cierta liberalización del comercio y la inversión entre ellos. Pero, ya desde mediados de la década de los sesenta, cada vez mayores áreas de la periferia de la economía mundial “comenzaron a ser sacudidas por la expansión mundial de las empresas transnacionales, el desarrollo de la nueva división internacional del trabajo, los préstamos bancarios baratos de los eurodólares”¹ y luego de los “petrodólares”. Las tasas de crecimiento del comercio y la inversión a nivel internacional comenzaron a ser notablemente superiores a las de la producción, ventaja que se ha acentuado en la pasada década y, muy especialmente, en la presente.²

Pero, desde los inicios de la pasada década, un conjunto multiforme y novedoso de procesos han acelerado la globalización y configurado una nueva etapa de ella. Entre esa gran variedad, se destacan los siguientes:

- Reestructuración de los sistemas de producción potenciada después con el apoyo técnico de la revolución de la microelectrónica, hasta configurar un nuevo paradigma industrial denominado Especialización Flexible en sustitución del viejo de tipo fordiano de la Producción en Masa.
- Surgimiento y rápido desarrollo de un nuevo patrón tecnológico conformado por la denominadas “tecnologías de punta” (microelectrónica, informática, robótica, biotecnología, ingeniería genética, nuevos materiales...) las cuales han revolucionado los viejos procesos productivos e iniciado otros radicalmente nuevos en lo que se ha comenzado a denominar como la “tercera revolución industrial”.

1. Dabat, Alejandro “Globalización mundial y alternativas de desarrollo” Revista Nueva Sociedad, nº 132, julio-agosto 1994, pag. 147

2. Tomando como año base 1983=100, en 1994 la producción mundial había ascendido a 131.3, el comercio internacional, a 237.7 y la inversión extranjera directa, a 468.1. (ver Gundlach y Nunnenkamp “Some consequences of globalisation for developing countries”, mayo, 1966. Tomado de SELA, o.c. pag.9).

- Creciente unificación de los sistemas financieros internacionales y nacionales en un circuito único de circulación acelerada y casi instantánea del capital a través de la conexión electrónica de los mercados y la proliferación de instrumentos financieros.
- Interrelación cada vez más compleja, mediante asociaciones, alianzas y hasta fusiones totales entre las diversas empresas transnacionales.
- Continua coordinación de las políticas económicas de las principales potencias mundiales, el Grupo de los Siete, por ejemplo.
- Colapso de los nacionalismos corporativos de muchos de los países del Tercer Mundo, debido a la acción combinada de la apertura y liberalización comercial y financiera, la “solución” impuesta al problema de la deuda externa, los procesos de estabilización y ajuste y la privatización de las empresas estatales.
- Superación de la geopolítica de los tres mundos por otra centrada exclusivamente en la lógica del mercado mundial y en el grado de industrialización de los países.
- Creciente configuración de tres grandes megamercados o espacios de globalización regionalizada en torno a la denominada “Tríada”: Estados Unidos, Japón y la Unión Europea.
- El derrumbe de la casi totalidad del bloque de los países socialistas y su real desarticulación como proyecto histórico alternativo al finalizar la década pasada. Este acontecimiento, sin duda el más trascendental en muchas décadas y de consecuencias aún no manifestadas en su totalidad, ha abierto nuevas y aceleradas perspectivas a la creación del mercado mundial y ha permitido el avance de la globalización política y cultural.

En forma simultánea a los anteriores procesos predominantemente económicos, se han iniciado otros en una gran variedad de aspectos de la vida humana a nivel casi planetario, tales como los siguientes:

- Creciente movilidad internacional de las personas, especialmente a través de los flujos migratorios, turismo, refugiados, exiliados y trabajadores temporales.
- Ampliación y densificación de las redes de la comunicación de masas.
- Multiplicación de los organismos, relaciones y convenios de carácter interestatal.
- Difusión internacional de patrones de organización económica y social, de formas de vida y de pensamiento.

La amplitud y heterogeneidad de los procesos globalizados tiende a extenderse a casi todas las esferas de la vida humana y permite concluir que, por primera vez en la historia, la “humanidad ha dejado de ser una abstracción para convertirse en una realidad material y cotidiana”.³

Este conjunto reciente de cambios ya reales y de tendencias manifiestas, permite plantear que la internacionalización ha entrado en una nueva etapa o en una fase cualitativamente distinta en varios de sus aspectos y modalidades, aunque permanezca fiel a su matriz inicial. La multiplicidad de los procesos crecientemente internacionalizados, se puede organizar, para fines de análisis, en los siguientes: productivo, comercial, de la inversión, financiero, político y cultural. En este texto, el énfasis se pone en la denominada globalización económica que comprende los cuatros primeros procesos, aunque se harán algunas breves consideraciones sobre los dos restantes. Por su papel central, se dedica un mayor espacio a la globalización productiva.

2. Globalización productiva

La internacionalización de los procesos productivos ha seguido un ritmo creciente y cada vez más complejo, especialmente en las últimas décadas donde el progreso técnico ha permitido reducir sustancialmente la “distancia económica” (el costo de mover capitales, insumos, bienes, servicios, informaciones,

3. Dos Santos, Theotonio “Globalización financiera y estrategias de desarrollo” en Revista Nueva Sociedad, nº 126, julio-agosto 1993, pag.107.

personas...), que las empresas fragmenten y distribuyan los procesos productivos a lo largo y ancho de casi toda la geografía mundial y, sobre todo, que se inicien los procesos de “globalización local” de las etapas productiva y comercial completas. Tres elementos se destacan en la reciente fase de esta globalización: la irrupción de un nuevo paradigma industrial, las tecnologías de la telecomunicación y la configuración de un nuevo patrón tecnológico.

El nuevo paradigma industrial

Desde finales de la década de los sesenta entró en una crisis progresiva el paradigma de la Producción en Masa o de tipo fordiano que había servido de eje en la acumulación capitalista durante casi cuatro décadas y generado un tipo de globalización productiva. Esta crisis se manifestó en una desaceleración del crecimiento de la productividad del trabajo en los países más industrializados, a pesar de la intensificación de la inversión en capital, y en la consiguiente disminución de la tasa de ganancia y del crecimiento del salario real que posibilitaba el auge del consumo masivo y, en general, de la demanda.

La raíz de la crisis se inició precisamente en los cambios que comenzó a experimentar la demanda final. En efecto, dado que los ingresos de la población estaban creciendo, especialmente en los países desarrollados durante la denominada “etapa dorada” del sistema (años 1950-70), el consumidor comenzó a dejar de ser sensible únicamente al factor precio del producto y a ponderar determinados aspectos de su naturaleza: calidad, variedad, innovación creciente, diseño, presentación, respuesta rápida y servicios postventa. En forma creciente, las ventas fueron dejando de estar garantizadas por una producción a bajos costos. En el caso de las empresas, este progresivo cambio de la demanda se reflejó en una disminución de su cuota del mercado y, en el caso de determinados países, en incrementos significativos de su déficit comercial

Este paradigma fordiano se basaba en cuatro principios de la gestión empresarial: reducción y racionalización de los tiempos operativos mediante la mecanización y sincronización de los flujos productivos y la estandarización de las operaciones y diseños; jerarquización estricta entre concepción, organización, producción y venta del producto, con la primera de estas

operaciones comandando el proceso; producción de bienes estandarizados a bajo costo para una demanda masiva y sostenida y, reservación de la parte estable de la demanda a las grandes empresas y de la fluctuante y diferenciada a las pequeñas y medianas.

Desde la década de los cincuenta comienza a gestarse en Japón y luego a extenderse y enriquecerse en otros países, un nuevo paradigma industrial, el de Especialización Flexible, también llamado a veces “modelo toyotista” porque fue iniciado en una empresa automotriz, la Toyota, con los siguientes nuevos principios de gestión: optimización de las capacidades productivas de cada uno de los elementos productivos (materia prima, equipos, mano de obra, inventarios...); integración horizontal de la investigación, los insumos, el proceso productivo y las redes de comercialización; primacía de la demanda atentamente estudiada para adaptar a ella la producción y , fabricación de bienes diferenciados de alta calidad y a costos decrecientes.

Estos principios conllevaron importantes modificaciones en la relación laboral: fomento de la creatividad del operario, de su responsabilidad sobre la calidad de sus operaciones en el proceso productivo y en el diagnóstico preventivo de las máquinas realizado por el propio operario, entrenamiento múltiple y perfeccionamiento constante de sus capacidades y, compromisos mutuos de largo plazo entre él y la dirección de la empresa.

El énfasis se pone en la eliminación de las pérdidas o desperdicios en todas sus posibles variedades: tiempo total del ciclo del producto muy superior al real de fabricación, inventarios innecesarios de insumos y de productos en proceso o terminados, rutas excesivas del producto en proceso, acciones innecesarias porque no agregan valor, tiempo de espera del producto en proceso, tiempo de alistamiento de las máquinas, etc. Este aspecto es de tal importancia que a veces se ha denominado al nuevo paradigma como “producción con cero desperdicio”.

El verdadero secreto de este paradigma productivo reside, no tanto en las tecnologías denominadas “duras” (maquinaria, instrumentos), sino en las “blandas” o tecnologías organizativas y que se han difundido bajo los nombres de “Justo a tiempo”,

“Calidad total”, “Planeación estratégica”, “Producción modular”, entre otros. Su esencia reside en una mejor organización del proceso y en la superación de la subutilización del conocimiento, la creatividad y las capacidades humanas que tendían a caracterizar las formas de la organización taylorista incorporadas al paradigma fordiano. Estas tecnologías organizativas han mostrado extraordinarios rendimientos cuando se aplican a otras áreas distintas a la industrial, la de servicios, por ejemplo. De manera que lo que surgió como paradigma industrial se está convirtiendo en una forma genérica para multitud de actividades humanas.

La fuerza motriz de la nueva globalización productiva tiene, por tanto, una matriz claramente microeconómica o de la unidad productiva y define un nuevo tipo de competitividad internacional que ya no descansa en una determinada dotación de factores de carácter natural, sino en la nueva organización del proceso productivo, en la permanente capacitación del recurso humano y en la potenciación de su productividad. Pero, no basta con esta competitividad microeconómica si la cadena productiva completa, desde el insumo inicial hasta la comercialización del producto final, en la que se inscribe cada empresa, es ineficiente y no competitiva. Y la competitividad de la empresa y de la cadena encuentra pronto un límite, si a nivel macroeconómico el país no la favorece con políticas industriales, comerciales y monetarias que mantengan las estabildades, dinamicen el sistema y lo hagan eficiente y competitivo. Y, finalmente, los tres anteriores niveles de competitividad tendrán serias limitaciones si, a nivel político-institucional, el país carece de instituciones públicas y privadas sólidas, eficientes y democráticas que viabilicen y potencien esa competitividad. La conjunción, complementación y potenciación de estos cuatro niveles (micro, meso, macroeconómico y político-institucional) definen la competitividad sistémica, la única que tiene éxito y porvenir internacional porque, en definitiva, compiten los países aunque lo hagan a través de empresas concretas.

Los análisis más detallados del nuevo paradigma industrial muestran su total superioridad productiva,⁴ su relativamente

4. Según un amplio estudio realizado por el Instituto Tecnológico de Massachusetts, MIT, sobre la rama automotriz a nivel mundial, los productos elaborados bajo el paradigma toyotista utilizan, en promedio, “la mitad del esfuerzo humano,

menos costosa implantación y su adaptación a empresas de menor tamaño. Pero, otro tipo de análisis y la experiencia muestran algunos de sus requisitos totalmente necesarios y que pueden convertirse en debilidades o, al menos, en dificultades para su aplicación: mano de obra altamente calificada y comprometida con la empresa; fluidez y perfecta sincronización de los proveedores con el productor y de éste con los consumidores y, la existencia de períodos de transición del viejo al nuevo paradigma a veces traumáticos en términos de desempleo en la gerencia media y en obreros poco calificados o monoespecializados, tal como está sucediendo actualmente en algunas de las grandes empresas norteamericanas y de otras nacionalidades.

Tecnologías de la telecomunicación

Un segundo factor que ha favorecido la nueva fase de la globalización productiva es el crecimiento e impacto de las nuevas tecnologías de la comunicación, basadas fundamentalmente en la microelectrónica, las cuales han hecho posible el procesamiento de grandes masas de datos y su transmisión casi instantánea y no costosa a grandes distancias. Esto ha favorecido la globalización de la demanda, permitiendo a los productores y vendedores de bienes y servicios coberturas rápidas a nivel mundial y la consiguiente retroalimentación sobre las necesidades y variaciones de la demanda. Igualmente, ha intensificado la internacionalización de la oferta para responder a esa demanda, no solo a través de empresas centrales que distribuyan mundialmente el producto, las denominadas “fábricas mundiales” del paradigma fordiano o mediante la fragmentación geográfica de los procesos productivos manteniendo el control centralizado de la gestión, sino, sobre todo, mediante la “localización global” de los procesos productivos y comerciales completos. En el presente año, esta localización se ha comenzado a ampliar incluso a los procesos de investigación y desarrollo en el caso del Japón, a causa

del espacio de la planta, de las inversiones en herramientas y de las horas de ingeniería necesarias para desarrollar un nuevo producto en la mitad del tiempo...y requieren mantener mucho menos de la mitad del inventario necesario, se logran con muchos menos defectos y generan una mayor y cada vez más grande variedad de productos...” Womark, J y Ross D. “La Máquina que cambió el mundo”, MacMillan, N. York, 1990

fundamentalmente de la fuerte revaluación de su moneda frente al dolar estadounidense y otras monedas. Las nuevas tecnologías de la comunicación han potenciado, además, la globalización comercial, financiera y de la inversión, así como la política y cultural, como se verá más adelante.

Nuevo patrón tecnológico

El tercer elemento que ha potenciado esta nueva etapa de la globalización productiva ha sido el surgimiento y desarrollo de un nuevo patrón tecnológico caracterizado por las denominadas “tecnologías de punta”: informática, microelectrónica, robótica, biotecnología, ingeniería genética y nuevos materiales. Su importancia y repercusiones están siendo de tal magnitud y novedad que se ha comenzado a hablar de la “tercera revolución industrial” o de lo que los expertos caracterizan como el “quinto ciclo de Kondratiev”. Este nuevo patrón ha permitido, no solo el inicio de una radical transformación de los viejos procesos productivos, sino el diseño de una nueva oferta que altera la preeminencia que antes tenían determinadas ramas, tales como la de textiles-confecciones, la automotriz y la del calzado. Se ha iniciado, por tanto, una pérdida del fuerte peso relativo de esas industrias básicas frecuentemente intensivas en mano de obra y, en consecuencia, de la demanda internacional de los productos primarios que requerían, así como de la importancia, en términos de estructura de costos, de la mano de obra barata.

Un análisis más detallado de estos y otros factores permite concluir que la globalización productiva ha entrado en una nueva etapa distinta en varios aspectos a la propiciada por el paradigma fordiano, aunque siguiendo la misma lógica interna del capital. La globalización fordista descansó casi exclusivamente en la internacionalización de aquellas partes del proceso productivo intensivas en mano de obra, buscando en los países en desarrollo una reducción en los costos mediante el uso de su mano de obra barata. En cambio, en la globalización toyotista se está desarrollando, además, una localización global del conjunto del proceso productivo y comercial y, no sólo hacia los países en desarrollo, sino, sobre todo, hacia los altamente industrializados. Bastaría con revisar la información sobre las inversiones productivas realizadas en las dos últimas décadas por Japón, por ejemplo, para confirmar su predilección por los mercados estadounidense y europeo.

3. Implicaciones para los países en desarrollo

El surgimiento y difusión de este nuevo paradigma industrial tiene sus implicaciones, retos y oportunidades para los países en desarrollo algunos de los cuales ya se han ido apuntando, pero que es conveniente explicitar desde ahora.

La difusión de este nuevo paradigma puede constituir un freno al tipo de globalización productiva fomentado por el fordismo. En la medida en que en aquél los costos laborales tienen cada vez menor participación, especialmente los de la mano de obra no calificada (a favor de una mayor participación de los gastos de investigación, desarrollo, mercadeo global y diferenciación del producto entre otros), perderá dinamismo el traslado de las partes del proceso productivo intensivas en mano de obra hacia los países en desarrollo. En forma paralela, se observará el incremento de la feroz competencia de esos países por ofrecer áreas de inversión con salarios cada vez más bajos en términos relativos y condiciones más favorables. Las recientes leyes de inversión extranjera y los procesos devaluatorios que abaratan los costos relativos de la mano de obra, son dos elementos claros de esa tendencia en los países en desarrollo

El nuevo paradigma industrial exige la mayor proximidad física posible entre proveedores de insumos, productores y consumidores para facilitar la necesaria sinergia que exige el Justo a Tiempo y otras de sus tecnologías organizativas. Esta modalidad lleva a la “localización global” o implantación de redes completas más con carácter nacional o regional que con dimensiones mundiales. La dinámica globalizadora es, por tanto, contraria a la fordiana que enfatizaba la globalización de los proveedores de insumos, de algunas de las etapas del proceso productivo y de los consumidores.

El nuevo modelo productivo tiende a reducir la aplicación y los beneficios de las “economías de escala”, independizando la escala de la planta de la del mercado, y a sustituirlas por las “economías de enfoque o cobertura”: instalaciones fabriles más pequeñas hasta llegar a los niveles de mínima producción con eficiencia máxima en una gama más variada de productos destinados a segmentos muy específicos del mercado. Esto hace que el nuevo paradigma tenga más fácil aplicación a los países en desarrollo cuyas reducidas dimensiones de mercado

dificultan y muchas veces imposibilitan la implantación de economías de escala.

Los fundamentos de este paradigma residen inicialmente en las tecnologías organizativas y no tanto en las grandes inversiones y descubrimientos de la tecnología dura que vendrán a sumarse y potenciarlo posteriormente. Esto lo hacen más asequible para los países en desarrollo y su aplicación implica costos muy inferiores. Con frecuencia, el sistema industrial de esos países, a semejanza de como ocurre con el dominicano, es un híbrido del paradigma artesanal, anterior a la revolución industrial, y del fordiano. Los avances en el fordiano han mostrado ser lentos y muy costosos, con el agravante de que los sectores más competitivos a nivel mundial ya lo han abandonado. De manera que esos países, y específicamente la R. Dominicana, están ante una oportunidad histórica sin precedentes: implantar el nuevo paradigma productivo que caracteriza y fundamenta la nueva competitividad internacional sin tener que avanzar y agotar el lento y equivocado camino de la producción en masa, dando así un gran salto histórico.

La experiencia, muy limitada en el número de empresas y en su continuidad, de las denominadas “plantas-piloto” del malogrado Proyecto de Reestructuración Industrial en la República Dominicana, es bastante elocuente sobre las posibilidades que ofrece esa oportunidad y sobre su factibilidad a bajísimo costo.⁵ El problema no reside, por tanto, en intensificar lo que hasta ahora el país venía haciendo en industrialización (mayor inversión, por ejemplo, bajando sustancialmente las tasas de interés y creando incentivos), sino en hacer algo radicalmente nuevo: la especialización flexible. Obviamente, es necesario contemplar períodos de transición y la existencia de algunos renglones productivos (electricidad, agua, ciertas formas de transporte...) donde predominarán ciertos elementos de las economías de escala.

El fundamento de la nueva revolución productiva reside en un recurso humano altamente capacitado y de entrenamiento múltiple, con participación creativa en el proceso productivo y con una mística de pertenencia y de fidelidad a la empresa.

5. Ver Vicens y Sáez o.c.

Para los países en desarrollo, este fundamento constituye un gran reto por la baja calificación del recurso humano, su débil perfil democrático, las notables diferencias sociales y las frecuentes inestabilidades sociales y políticas.

El nuevo paradigma exige grandes y crecientes inversiones en nuevos costos fijos (investigación, desarrollo, diseño, diferenciación del producto, capacitación laboral y comercialización), lo cual no es compatible con las unidades productivas medianas y pequeñas que predominan en los países en desarrollo. La solución apunta, por tanto, en dos direcciones, según muestran las experiencias históricas recientes más exitosas a nivel internacional: los consorcios y la subcontratación.⁶ Multitud de experiencias internacionales exitosas muestran el rol vital de las micro, pequeñas y medianas empresas y explican su importancia creciente en el tejido industrial en la medida en que las economías de escala están siendo superadas por las de enfoque. La necesaria flexibilidad ante las variaciones en la demanda que caracteriza al nuevo paradigma, descansa precisamente en el reducido tamaño de una gran parte de las unidades industriales lo cual les permite cambios rápidos sin excesivos costos.

4. Globalización de la inversión

Como sustento de la globalización productiva, se ha ido desarrollando otra similar en el área de la inversión extranjera directa (IED), en la que se destacan las siguientes tendencias:

- Rápido crecimiento de sus montos: en el período 1983-94, esa inversión se triplicó ampliamente creciendo a una tasa promedio anual de 15.1%, muy superior a la de la producción (2.5%) y a la del comercio (8.2%).
- Creciente concentración en la Triada la cual recibía casi el 86% de la IED mundial al finalizar la pasada década, aunque ese porcentaje ha disminuido en la presente.
- Pérdida de la preeminencia de los Estados Unidos como el principal emisor de esa inversión cediendo al puesto a la UE

6. Ver "Seminario Internacional..." o.c. vol. II. Entre otras ponencias, las de Andrea Saba y la de Kagami Mitsuhiro.

y convirtiéndose, en solo una década, en el principal receptor de ella. En contraste, Japón sextuplicó ese tipo de inversión en el citado período y en un breve plazo puede superar a los Estados Unidos como emisor de ella, ya que en el subperíodo 1985-90 la inversión japonesa creció a una tasa media anual de 47% .

Un aspecto novedoso de esta globalización es que esa inversión de cada país de la Triada en los restantes de ella, realizada a través de la empresas transnacionales, responde a un criterio muy distinto al de décadas anteriores. En efecto, las inversiones predominantes, especialmente las japonesas, se están realizando en países altamente desarrollados, no solo por razones de eficiencia (la mano de obra calificada, aunque sea costosa, es extraordinariamente más productiva), sino también por consideraciones de tipo estratégico: estar bien situadas dentro de los grandes bloques regionales de integración antes de que éstos se consoliden y cierren, para así poder participar en las progresivas reducciones arancelarias que todo proceso de integración económica conlleva desde su primera etapa. La modalidad de la inversión externa de las transnacionales japonesas consiste en “crear redes autosuficientes y regionalmente sostenibles de filiales en cada uno de los restantes países de la Tríada”⁷ en lo que se ha denominado la “localización global”.

Como consecuencia de esta nueva lógica de la IED, los países en desarrollo han perdido el dinamismo que los caracterizó en décadas pasadas como receptores privilegiados de esa inversión. En el caso de América Latina y el Caribe, esa pérdida ha sido más significativa por el conjunto de condiciones desfavorables que se generaron a raíz de la crisis de la deuda externa, además de los estrictos aspectos de regulación y control sobre esa inversión que existían en la mayoría de esos países. En la presente década, esas condiciones desfavorables han cambiado y la región ha comenzado a recuperar los flujos de la inversión extranjera, pero sólo parcialmente porque una gran parte de ella se está dirigiendo a países del Sudeste Asiático, incluyendo China.

7. Calderón, o.c. pag 6.

5. Globalización comercial

Como consecuencia de la globalización de la inversión y de la producción, se ha desarrollado una creciente internacionalización del comercio de mercancías y servicios con tasas de crecimiento anual promedio de 6% en la pasada década, muy superiores a las de la producción. Ese distanciamiento entre ambas tasas ha aumentado en la presente década llegando a un 9% en 1994 la del crecimiento comercial. Resulta, pues, muy obvio que el comercio internacional es uno de los elementos dinamizadores de la actual globalización económica y de que lo será aún más conforme se vayan materializando la resoluciones de la Ronda Uruguay del GATT.

Además de esta característica general de la internacionalización comercial, un importante aspecto a destacar es el notable descenso de la participación relativa de los productos primarios en el total del comercio mundial y el fuerte incremento relativo, de 54% a 70% en la pasada década, de las manufacturas en ese total. En efecto, es ya una clara tendencia el descenso relativo en las cantidades que la economía mundial requiere de los productos agropecuarios y mineros, no solo porque la biotecnología van encontrando sustitutos de ellos, sino porque los propios procesos industriales requieren cada vez menor cantidad de esos insumos para elaborar el mismo tipo de producto o porque van introduciendo nuevos materiales creados tecnológicamente. Este aspecto asume una trascendental importancia para muchos de los países en desarrollo cuyo principal y, a veces, único aporte significativo al comercio internacional es el de los productos primarios. Su demanda internacional es prácticamente inelástica al precio y ha descendido notablemente, no solo en las cantidades, sino también en los precios relativos, aspecto este último reflejado en el progresivo deterioro de los términos de intercambio. En síntesis, la producción y comercialización de bienes primarios carece de perspectivas históricas en el mediano y, sobre todo, en el largo plazo, al menos como las han venido realizando los países en desarrollo.

Hay algunas otras tendencias de esa globalización que deben ser destacadas. Son notorias la irrupción de nuevos competidores (Japón y los países asiáticos de reciente industrialización) en los últimos decenios, la apertura comercial

de los Estados Unidos y, en menor medida, de la UE, así como incremento de las tensiones y conflictos entre los principales países competidores. Además, esta internacionalización está altamente concentrada y guiada por las empresas transnacionales: 600 de ellas realizan el 75% de todo el comercio internacional, generando la quinta parte del valor agregado total mundial; 10 concentran el 65% del comercio de semiconductores, 9 el 89% del de telecomunicaciones, 8 el 82% del de computadoras, 5 el 77% del de cereales, 4 el 87% del de tabaco y 3 el 85% del de cacao.

La Triada concentra el 63% del comercio internacional y al interior de ella se da una creciente especialización y diferenciación entre los países que la componen. Japón es el que presenta los mejores resultados en una gran variedad de aspectos entre los que se destacan dos. El primero se refiere a la duplicación de su participación, en el período 1970-89, en la oferta mundial de productos con base predominantemente científica (componentes electrónicos, telecomunicaciones y químicos muy puros) que son altamente innovadores, contienen fuertes inversiones en investigación y desarrollo, tienen efectos indirectos en todo el sistema productivo y proporcionan insumos de capital e intermedios a muchos otros sectores. Y, el segundo es el gran avance logrado en las ramas industriales proveedoras de bienes especializados de capital y basados en la ingeniería mecánica e instrumental, destinados a las ramas de producción en gran escala. En contraste, Estados Unidos pierde participación en las tecnologías de vanguardia, aunque todavía en 1991 la conservaba en 43 de un total de 110 de esas tecnologías de punta; Japón tenía la delantera en 33 de ellas y Europa y otros países, en las 34 restantes.⁸

Esta creciente globalización del comercio ha forzado la ruptura de algunos de los marcos legales y de las barreras arancelarias y no arancelarias que lo dificultaban, logrando un avance significativo en la liberalización comercial mundial a través de la Ronda Uruguay del GATT y la creación de la Organización Mundial del Comercio, OMC, adscrita a las Naciones Unidas y cuyos acuerdos tienen, en consecuencia, carácter de

8. Ver detalles por países con respecto a la demanda de la OCDE en Fajnzylber "Inserción ..." pag. 10.

obligatoriedad. La aplicación completa de las resoluciones de esa Ronda se traducirá, según los técnicos de la OMC, en una reducción global de 37% en los aranceles a las importaciones que hacen los países en desarrollo. En el caso dominicano, hay muchas implicaciones significativas de esa Ronda y de la creación de la OMC y entre las cuales al menos dos deben ser destacadas.

La primera se refiere al conjunto de restricciones no arancelarias (prohibiciones, permisos, cuotas...) a las importaciones agropecuarias⁹ que debieron desaparecer a partir del primero de enero de 1996 porque a eso se comprometió el país al firmar el acta constitutiva de la OMC la cual fue ratificada por nuestro Congreso Nacional. Entre esas restricciones, se destacan las de 29 productos cuya importación controla INESPRES, las de tres que controla la Secretaría de Industria y Comercio, la del azúcar refinado y la de pasta de tomate. Dado que el país estableció ante la OMC un arancel máximo consolidado de 40% ad valorem y de que, al contrario de una gran mayoría de países, no arancelizó las restricciones no arancelarias antes mencionadas, observará una afluencia inmediata de esos productos importados en mejores condiciones competitivas que los nacionales y, ante lo cual, el país tendrá que recurrir a la aplicación de la "Cláusula Especial de Salvaguarda" con aranceles y restricciones si prueba que los aumentos súbitos y sustanciales de las importaciones ponen en peligro la producción agropecuaria, o a la "Cláusula de Trato Especial y Diferenciado" para países pequeños si demuestra que está en emergencia agropecuaria a causa de esas importaciones.

Para paliar parcialmente esta situación, hace casi dos años el país inició un largo proceso de negociación, conocido como "rectificación técnica" y que ya casi está concluyendo en forma parcialmente exitosa, con la finalidad de aumentar sustancialmente los aranceles a la importación de 8 productos que considera vitales y en los que no puede competir con la protección que le otorga el arancel máximo consolidado de

9. En el documento "Determinación de barreras no arancelarias en el sector agropecuario de la R. Dominicana" elaborado por el IICA, la SEA y la JAD, se señalan 50 leyes, 52 decretos, 20 resoluciones, 8 reglamentos, 2 circulares y 1 oficio que sustentan obstáculos a ese comercio.

40%: azúcar, carne de pollo, leche entera, ajo, cebolla, habichuelas, arroz y maíz. La rectificación consiste en aplicar un “arancel-cuota”: una determinada cuota de importación sometida al arancel normal y el resto a aranceles que superan el 100% en la mayoría de los casos. Si bien es cierto que los bajísimos niveles de eficiencia y productividad del agro dominicano no le permiten resistir la competencia del producto importado en muchos de esos productos y que ese mismo mecanismo lo están utilizando muchos países de la OMC, también es un hecho que los altísimos aranceles al excedente de la cuota encarecerán esos productos para el consumidor dominicano, especialmente si se toma en cuenta que la cantidad de la cuota es claramente inferior a las importaciones del pasado año y, obviamente, de los venideros.

La segunda, es la progresiva eliminación, en un plazo de 10 años,¹⁰ del Acuerdo Multifibras (AMF) del GATT que permitió a los países altamente industrializados, desde hace más de 20 años, imponer cuotas restrictivas a las importaciones de textiles y confecciones provenientes de los países en desarrollo. Frente a esa restricción, el país ha gozado de una parte preferencial de esa cuota del mercado estadounidense a través de los Niveles de Acceso Garantizado (GAL, por sus siglas en inglés), otorgados unilateralmente por los Estados Unidos en el contexto de la renovación de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC). Estos niveles o cuotas, negociados cada año, son tan amplios que el país casi nunca logra cubrirlos. Al eliminarse el AMF y sus cuotas restrictivas, esos GAL perderán efectividad y el país tendrá que competir en igualdad de condiciones con China, India, Pakistán, Bangladesh y otros países con mano de obra mucho más abundante y barata que la dominicana, especialmente la china, que poseen una antigua y sólida experiencia en ese ramo y que, además, disponen de insumos de producción nacional.

Para entender en toda su gravedad la importancia de este impacto real a mediano y largo plazos, baste recordar que, en

10. La eliminación de las restricciones cuantitativas a las importaciones de textiles y confecciones se realizará en cuatro etapas: el 1 de julio de 1995, el 16% o más de lo importado en 1990; el 1 de julio de 1998, el 18% o más; el 1 de julio de 2002, el 18% o más y, el porcentaje restante, el 1 de julio de 2005.

gran medida gracias a esos GAL, es que más del 65% de las empresas de nuestras zonas francas se dedica a las confecciones con impresionantes tasas de crecimiento anual de más de 30% en el período 1990-93; que su empleomanía directa ha venido creciendo a un 20.3% anual en los últimos 5 años¹¹ hasta llegar a 185 mil para el conjunto de las zonas francas al finalizar 1995 y, que el 95% de las exportaciones de esas empresas van destinadas al mercado estadounidense. De allí llegan los insumos tejidos y cortados, son montados en nuestras zonas francas agregándoles un promedio de 30% de valor y regresan a ese mercado; sólo bajo estas condiciones es que el arancel del producto se aplica únicamente al valor agregado.

Las zonas francas son la expresión extrema del tipo de globalización productiva que busca afanosamente disminuir los costos de las operaciones intensivas en mano de obra mediante la utilización de mano de obra barata. En el caso de las dominicanas, es ya obvio para todos los ligados a ese sector que su futuro inmediato depende de la eficiencia y productividad, las cuales no pueden seguir fundamentándose en mano de obra no calificada y barata. A este tipo de competitividad, la CEPAL la calificó de “espúrea” y la experiencia internacional está demostrando lo efímera que es, al margen de otros calificativos peyorativos que bien pueden aplicársele.

6. Globalización financiera

La liberalización financiera fue la primera y la que más profundamente ha avanzado a nivel mundial, fomentando una internacionalización cuyas dimensiones y complejidades tienden a opacar, subordinar y, sobre todo, distorsionar el resto de los procesos económicos globalizados.

Tal parecería que se está reeditando el mismo fenómeno de principio de este siglo: el predominio del capital financiero internacional sobre el capital industrial nacional, pero a una

11. Estas tasas se han reducido sustancialmente en el período 1994-96 como consecuencia del ingreso de México al Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (ALCAN o NAFTA) y, sobre todo, a raíz de la devaluación de la moneda mexicana en alrededor de 130%, lo cual ha abaratado los costos relativos de su mano de obra.

escala asombrosamente mayor y con implicaciones mucho más complejas.

Un primer aspecto notable del fenómeno, visible desde el inicio de la década pasada, es el progresivo y sustancial cambio estructural en los flujos de los capitales internacionales debido a cuatro hechos fundamentales: se triplica la suma de los déficits en la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos de varios de los países más altamente industrializados (Estados Unidos, Francia, Inglaterra...) alcanzando cifras cercanas a los US\$900 mil millones; el amplio superávit comercial de los países de la OPEP se transforma en déficit; los países en desarrollo reducen su déficit comercial de 273 a 45 mil millones de US\$ y, se configura una creciente desregulación del movimiento de capitales casi a nivel mundial, proceso iniciado desde el comienzo de la década de los setenta por los países más desarrollados y más recientemente por el resto de los países.

Un segundo aspecto significativo de esa globalización es el de los montos implicados en estos flujos, así como su crecimiento. Baste señalar, a modo de simple ilustración, que "The Economist" estimó en US\$990 mil millones las transferencias diarias de los flujos monetarios internacionales durante 1994, monto que en 1983 sólo ascendía a US\$300 mil. Pero, el hecho más preocupante es que una altísima proporción de esos capitales corresponde a inversiones de muy corto plazo, por lo que metafóricamente se han denominado "capitales golondrinos", y constituyen el aspecto más problemático de la globalización financiera.¹² Ese capital se moviliza en tres direcciones básicas: hacia los mercados cambiarios,¹³ a la inversión en bonos de los países industrializados, especialmente de los Estados

12. A nivel mundial, sólo el 2% de los movimientos de capital corresponden al intercambio de bienes y servicios (Ver Touraine o.c.).

13. Los flujos netos diarios en los mercados de cambio alcanzan hoy a una cifra treinta veces superior a la del comercio internacional diario y que representa dos veces las reservas acumuladas en los principales bancos centrales del mundo, según Jean B. de Foucauld en "La France et l'Europe d'ici 2010", París, 1993.

Unidos¹⁴ y hacia los denominados “mercados emergentes” a la búsqueda de mejores rendimientos en bonos, acciones, depósitos y otros instrumentos financieros de corto plazo.¹⁵

Esa ingente masa de capitales, con una movilidad casi instantánea potenciada por las telecomunicaciones y una operatividad de corto plazo, está claramente sustraída de la esfera productiva y comercial porque no logra en ellas la ganancia deseada y, por tanto, presenta un marcado carácter especulativo. Esos capitales han logrado una verdadera autonomía frente a la economía real de la producción hasta constituir lo que se ha denominado la “economía virtual”. Es frecuente, incluso, su reacción negativa frente al buen desempeño de la economía real.¹⁶ La especulación llega hasta el extremo de que el movimiento bursatil tiende a independizarse de la economía real con tasas de crecimiento muy superiores a las de la inversión y producción de las empresas.¹⁷

Existe un conjunto de causas internacionales que propician la existencia y vertiginoso crecimiento de ese tipo de capitales destacándose las siguientes: la sustancial reducción en las tasas de crecimiento de las economías más industrializadas, las 25

14. En la pasada década, la emisión de esos bonos alcanzó un promedio anual de US\$200 mil millones, según Kuwayama, M. o.c. pag. 9. En el caso norteamericano, su finalidad era y sigue siendo cubrir el fuerte y creciente déficit presupuestal. Como referencia de su cuantía, baste señalar que en 1994, el 28.7% del presupuesto norteamericano se destinó a pagar los intereses de los bonos emitidos para cubrir el déficit, configurándose así un círculo vicioso de extrema peligrosidad.

15. En la presente década, varios países latinoamericanos (México, Argentina, Brasil, Chile, Colombia...) se han incorporado a esos mercados emergentes. En conjunto, durante el período 1990-93, la región de América Latina y el Caribe tuvo un flujo neto de capitales internacionales superior a los US\$200 mil millones, en abierto contraste con la salidad neta por valor de US\$116 mil millones del período 1983-89.

16. Las muestras son constantes. Basta con observar como declinan los mercados de bonos y valores de, por ejemplo, N. York, cuando reciben buenas noticias sobre el crecimiento de la inversión, el empleo y el consumo de la economía norteamericana.

17. El promedio del Índice Industrial Dow Jones, por ejemplo, que en enero de 1987 alcanzó los 2,000 puntos, se había duplicado en febrero de 1995, en noviembre del mismo año llegó a 5,000 y en octubre de 1996, a 6,000 y seguía su proceso ascendente en noviembre.

de la OCDE, por ejemplo, hecho ya manifiesto desde los inicios de la década pasada; la baja rentabilidad de sus inversiones; el lento crecimiento de la demanda con persistentes y altos niveles de desempleo y, los descensos periódicos de sus tasas de interés para reactivar el ciclo económico.

Tres son las condiciones necesarias de carácter general que deben tener los mercados emergentes para atraer esos capitales: estabilidad política, equilibrios macroeconómicos que garanticen baja inflación y mínimo o nulo riesgo cambiario y, una sustancial diferencia, con respecto a los países altamente desarrollados, en las tasas de rendimiento de ese capital financiero. Cualquier deficiencia en esas condiciones que pueda alterar las perspectivas de las ganancias especulativas, provoca la salida súbita de esos capitales, tal como sucedió con México al finalizar 1994, con sus inmediatas repercusiones en otros mercados emergentes latinoamericanos cuyas condiciones tuvieran algún ligero parecido con las de México, en lo que se bautizó con el nombre de "efecto tequila".

Esa afluencia de capitales especulativos de corto plazo suele provocar en economías receptoras como las latinoamericanas diversos efectos negativos entre los que se destacan los siguientes: altas tasas reales de interés que frenan sustancialmente la inversión productiva nacional; fuerte revaluación del tipo de cambio real de la moneda con el consiguiente deterioro de la balanza comercial; crecimiento excesivo de la base monetaria lo que provoca aumentos de la demanda agregada y del nivel de precios que se tratan de contrarrestar con políticas fiscales y monetarias austeras y restrictivas y, coberturas temporales e inestables del déficit de cuenta corriente con este tipo de capitales.

En el caso de R. Dominicana, el resultado final de ese conjunto de causas internacionales y de condiciones internas fue una afluencia neta de capitales de corto plazo en el período 1991-93, estimada en US\$1,290 millones.¹⁸ Esa afluencia permitió

18. Esa cantidad es muy alta en términos relativos (4.5% del PIB anual) y superior a la de los principales mercados emergentes latinoamericanos (México, Argentina, Brasil, Chile, Perú y Colombia) cuyo porcentaje promedio fué el 3.3% de sus respectivos PIB. Parece cierto, aunque no se pueda verificar rigurosamente, que gran parte de esos capitales que afluyeron a la R. Dominicana pertenecen a los propios dominicanos y que, en gran medida, provinieron de los Estados Unidos.

solventar el déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos y, además, la acumulación de reservas internacionales, las cuales al finalizar 1993 ascendían a US\$736 millones, las mayores en la historia económica del país. Pero, desde comienzos del siguiente año, el país comenzó a experimentar dramáticamente la volatilidad y peligrosidad de este tipo de capitales en la medida en que se alteró la estabilidad política en el período electoral y la de algunos indicadores macroeconómicos (tipo de cambio, inflación y equilibrio fiscal) y en tan solo ocho meses las reservas descendieron a US\$270 millones al finalizar el mes de agosto.¹⁹

La creciente cuantía de esa masa de capitales, su alta volatilidad, su movilidad casi instantánea y su forma de operar marcadamente especulativa, están provocando seria alarma en muchos países, en sus bancos centrales y en los organismos financieros internacionales. El FMI, por ejemplo, ha calificado la crisis mexicana como “la primera crisis del siglo XXI”, aportó US\$ 17.5 mil millones de ayuda a México, el préstamo más alto realizado a un país en toda la historia de ese organismo, y ha creado el Mecanismo de Financiamiento de Emergencia para hacer frente a crisis parecidas y tratar de evitar sus repercusiones en todo el sistema financiero internacional.

7. Globalización económica regionalizada

La globalización económica no es homogénea e indiferenciada, sino que en su interior se van creando grandes bloques o megamercados en torno a los tres polos de la Tríada que los hegemonizan y conforman: el de Japón con los países del Extremo Oriente, el de la Unión Europea y sus áreas de influencia que recientemente incluyen gran parte de los antiguos países socialistas europeos y el de los Estados Unidos con todo el continente americano. La contradicción entre globalización y regionalización es, en parte, sólo aparente: en lo que avanza el proceso de internacionalización y, dada la lentitud e inseguridad con que se desarrolló la Ronda Uruguay del GATT, los países centrales de la Tríada aceleraron el proceso a nivel regional mediante la creación de sus respectivos bloques de integración, con los consiguientes procesos de

19. Ver Abreu, L y otros o.c. pag 15

desgravación arancelaria, apertura de todo tipo de mercados y el posicionamiento más favorable de la empresas transnacionales de la Tríada al interior de los países de cada bloque.

Es dentro de esta dinámica de integración regional americana que se deben interpretar los progresivos y cada vez más amplios pasos dados por los Estados Unidos para el resto de América: la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) de 1984 con los 24 países de esa área, el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (ALCAN) iniciado en 1994 con Canadá y México y la reciente propuesta, en la Cumbre de Miami de diciembre de 1994, de un Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA) con los 34 países del continente, excepto Cuba.

El país firmó en esa Cumbre 23 protocolos sobre una variada multitud de temáticas y que le comprometen, frente al resto de los países del continente, a realizar una serie de transformaciones radicales, ya que de lo contrario quedaría marginado del proceso hemisférico. Dos de ellas deben ser destacadas. La primera se refiere a la necesaria homogeneización de las instituciones, actividades e instrumentos financieros del país con las del resto del continente de forma que se pueda lograr la total apertura e integración financieras. La segunda es la eliminación de todas las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio hemisférico de forma que en el año 2005 se llegue a la creación de un área de libre comercio en todo el continente. Para un país como R. Dominicana que posee el arancel promedio más alto del continente y un sector productivo con una de las más altas tasas promedio de protección efectiva, la meta a lograr plenamente en el año 2005 implica un enorme reto si quiere mantener vigente alguna parte de su sector productivo y poder competir internacionalmente. En la última reunión de Ministros de Comercio del continente celebrada recientemente (marzo de 1996) en Cartagena, se ha establecido el año 1997 como fecha para iniciar las negociaciones formales sobre desgravaciones arancelarias.

8. Globalización política

La globalización económica sirve de base y a la vez es reforzada por una globalización política cuyo aspecto más visible es la

crisis de la vieja concepción del Estado. En efecto, durante varios siglos, el Estado-nación había sido el principio ordenador de la vida nacional; su soberanía era entendida como poder supremo y dominio exclusivo sobre una población y territorio bien delimitados; las relaciones entre los estados respondían a equilibrios de poder o a la acción de los grandes poderes sobre sus áreas de influencia.

Aunque esta concepción tendía a debilitarse por los procesos de globalización económica, el surgimiento e intensificación de la rivalidad Este/Oeste en la denominada “guerra fría”, volvió a revitalizar el poder autónomo y centralizador del Estado. Desaparecido este obstáculo al finalizar la década pasada, se observa una progresiva alteración de la naturaleza del tiempo y del espacio en la política global. El Estado pierde autonomía y tiene cada vez menos control sobre los procesos económicos, políticos y sociales que suceden en su territorio, debido fundamentalmente a que éstos forman parte y están fuertemente condicionados por otros extraterritoriales con carácter globalizado.

Como sucedía con la globalización económica, también en la política los países en desarrollo no son generadores, sino simples receptores de estos cambios. En forma sintética se presentan a continuación algunas tendencias generales de esta globalización que presentan mayor complejidad y peligro para los países en desarrollo.

Parece clara la tendencia hacia la homogeneización política impulsada e impuesta a nivel mundial por los países más industrializados y que busca disminuir las diferencias y especificidades de los diversos países y regiones en torno a los principios, normas e instituciones que deben regir la vida colectiva. Se buscaría así, la implantación de un modelo único e indiferenciado, basado en la democracia liberal de tipo occidental, los derechos humanos y la economía de mercado.

La tendencia a la implantación de este modelo ha registrado una casi total expansión geográfica, especialmente a partir de la disolución de la mayor parte del bloque socialista y de su incorporación precipitada a este esquema. Pero, además, ha sido fuertemente reforzada en sus aspectos estructurales a través de instituciones regionales e internacionales que

intervienen en los conflictos nacionales o entre países cuando éstos no son desarrollados. Cada vez es más frecuente, por ejemplo, la utilización de la Naciones Unidas como instrumento para regular los conflictos nacionales e internacionales o para legitimar una intervención, pero siempre en áreas de los países en desarrollo.

A partir de las nuevas relaciones de poder en claro proceso de configuración, un nuevo procedimiento que se presenta como económico, pero que condiciona la política de los estados, se trata de imponer a nivel mundial. Es el denominado "consenso de Washington" o la ortodoxia del FMI y el Banco Mundial y comprende, tanto los aspectos económicos (equilibrios presupuestarios, estabilidad de los precios, privatización del sector público, apertura comercial y financiera...), como los netamente políticos. Los integrantes de la Triada imponen sus reglas de juego a través de los diversos organismo multilaterales y condicionan todas las decisiones de estos organismos al cumplimiento de los requisitos político-económicos.

Se avanza hacia la creación de una especie de protectorado político a nivel mundial donde unos pocos países y organismos internacionales controlados por ellos deciden, en un conjunto creciente de aspectos, por el resto de los países y de la humanidad. Las personas y los estados nacionales pierden soberanía política. Se impone una racionalidad tecnocrática que excluye de todas las decisiones a las grandes mayorías y a los tradicionales actores sociales.

El viejo tipo de estado de los países en desarrollo, con frecuencia de carácter corporativo, ha sufrido fuertes reducciones en sus funciones y recursos, serios problemas de legitimidad y gobernabilidad y un considerable deterioro en la realización de sus funciones básicas y elementales. Frente a este fracaso y virtual eliminación, se trata de imponer a nivel mundial un nuevo tipo de estado basado en una racionalidad tecnocrática, homogéneo en su operatividad, despojado de muchas de sus tradicionales funciones y ajeno a las especificidades históricas de cada país.

Se acelera la pérdida de vigencia de los regímenes nacionales autocentrados (ligados al paradigma fordista) frente a la creciente internacionalización de las grandes empresas, con

constantes fusiones, adquisiciones y acuerdos entre ellas, configurando oligopolios globales que condicionan y hasta imponen las decisiones y políticas nacionales. Se construyen así contextos internacionales de decisión política y económica, pero de carácter elitista porque los países en desarrollo no tienen participación en ellos.

El fin de la “guerra fría ha configurado un mundo unipolar liderado por los Estados Unidos, lo cual ha afectado profundamente las agendas políticas y de seguridad a nivel mundial y, especialmente, en la región latinoamericana. Uno de esos cambios ya muy visible es el de la denominada “agenda negativa”: medio ambiente, pobreza, población, migraciones, narcotráfico, terrorismo... Varios de estos temas constituyen verdaderas amenazas a la seguridad nacional de los países de la región y ya están creando tensiones con los Estados Unidos porque la redefinición de los intereses de seguridad de ese país en el área latinoamericana se impone en forma unilateral

9. Globalización cultural

En términos generales, se entiende por globalización cultural el proceso de cambio de identidades culturales estructuradas en el contexto del Estado-nación a otro tipo de identidad de carácter supranacional, diseñada e impuesta a través de la lógica de los mercados: producción industrial de los contenidos, su difusión tecnológica, así como su consumo diferido y segmentado. En efecto, las innovaciones tecnológicas, particularmente las relacionadas con la comunicación, los crecientes movimientos étnicos (emigrantes, turistas, exiliados, refugiados, trabajadores temporales...) y el proceso de globalización económica han modificado profundamente las condiciones de producción y de circulación de las formas de expresión cultural, así como el sentido simbólico de sus productos. Se avanza así, hacia la imposición de la “cultura global” ya profetizada por McLuhan.

Sin embargo, esa tendencia homogeneizadora no es tan fuerte como quisieran sus propulsores en la medida en que existen efectos diferenciadores a nivel de los países, según la dinámica de apropiación y de modificación de los mensajes y sus símbolos. Incluso, al interior de cada país, se observan actitudes y respuestas diferenciadas según los diversos circuitos

socioculturales existentes para su difusión: cultura de élites tradicionales (literatura, artes plásticas...) , comunicación masiva (cine, radio, tv, cable, video...) y sistemas más restringidos y actuales (fax, internet, satélite...)

Algunos de los rasgos más destacados y negativos de esta globalización se destacan a continuación en forma muy sintética y bastante crítica. Todos ellos tienen un carácter tendencial y no de hecho consumado e irreversible.

La evolución y el contenido de la cultura se hallan crecientemente condicionados por la industrialización de los sistemas de producción cultural y la innovación tecnológica en los medios para su difusión. La concentración de esos sistemas y medios en grupos cada vez más reducidos de unos pocos países y empresas, favorece la homogeneización de los productos culturales, su implantación mundial y el absoluto predominio de una relación comunicativa de tipo unidireccional con consumidores pasivos y acríticos de los productos culturales.

La desnacionalización de los procesos productivos culturales y de sus productos conlleva una desnacionalización de los productores y de sus consumidores, desarrollándose un progresiva pérdida de la identidad cultural tradicional y planteando el grave problema de la construcción de una nueva identidad que incorpore los aportes valiosos, sin importar su origen, pero a partir de la matriz tradicional.

El desorbitado y creciente poder de esos medios de producción y difusión cultural, parecería estar impulsando la globalización casi inmediata de la información de todo tipo y al alcance de todos. Pero esto no pasa de ser una ficción por varias razones: la información llega mediatizada por los que controlan los medios; existe una deliberada falta de jerarquización y de valoración en la información la cual promueve una especie de cultura de la trivialidad y de la intranscendencia y, con frecuencia, el bombardeo masivo provoca saturación e indiferencia en el receptor.

Se difunde e impone, especialmente para la generación más joven, una cultura estandar, con frecuencia vacía de contenido, ligada a la denominada "cultura pop" y centrada en valores y

metas a los que solo puede aspirar una minoría (éxito social rápido, dinero, lujo, autos,...) y que, en gran medida, ni siquiera es un reflejo de los verdaderos valores de su país de origen, los Estados Unidos, sino simplemente el resultado de “una operación de mercadotecnia mundial creada por un puñado de transnacionales” (Gerbner).

Sería muy positiva una globalización cultural que buscara la homegeneización en base a un conjunto común de patrones (ideas, valores, creencias, pautas de comportamiento...) Algo de esto se está logrando, pero sólo en torno a pautas tales como la democracia, los derechos humanos, la ecología, el desarrollo y otros elementos. Pero, la tendencia predominante es, más bien, a la implantación forzada de una especie de cultura supranacional que resulta de la imposición de una específica y de la exclusión de las restantes.