

La globalización y la gobernabilidad de los países en desarrollo

Roberto Bouzas*

Ricardo Ffrench-Davis**

**Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO, Buenos Aires.*

***Asesor Regional Principal, Secretaría Ejecutiva CEPAL*

Trabajo preparado para su presentación en el Seminario "Gobernabilidad democrática y participación", organizado por la Comisión Sudamericana de Paz, Cochabamba, junio de 1998. Agradecemos la colaboración de Heriberto Tapia.

I. Introducción

Al saltar a primer plano el tema de la globalización en el decenio de 1990 tomó un impulso renovado el examen de los vínculos entre el contexto económico internacional y la gobernabilidad. Así, con ropas nuevas, la globalización se ha reinstalado como tema recurrente en el debate sobre las restricciones que enfrentan las políticas públicas en el mundo en desarrollo.

El tema de la globalización se puso de moda nuevamente hace ya más de una década, como resultado de dos factores. El primero es su evidente impacto sobre el funcionamiento de los mercados y la eficacia de las políticas públicas. El segundo es su utilidad para formular diagnósticos sobre el cambiante equilibrio de la relación entre Estado y mercado y para hacer recomendaciones sobre la orientación deseable de las políticas públicas. La complejidad del fenómeno explica la variedad de rasgos y significados que se le atribuyen. Así, mientras algunos prefieren destacar los componentes económicos de la globalización, otros le atribuyen contenidos predominantemente políticos o culturales. Del mismo modo, mientras que a veces se identifica la globalización con tendencias a la convergencia y a la homogeneidad, en otras se la presenta como compatible con desempeños, prácticas y arreglos institucionales disímiles. Para algunos autores la globalización está estrechamente asociada con los fenómenos de exclusión. De hecho, si se efectúa mal, la globalización puede implicar que sectores más desarrollados del país pobre se integran al país rico, desligándose de su nación, y, por lo tanto, se acentúa la exclusión social y económica. Aquí planteamos que hay formas activas y deliberadas de insertarse en la economía global que fortalecen la integración nacional.

La globalización, como profundización de las corrientes comerciales, de inversión y de tecnología ha contribuido a la expansión y modernización de los sectores exportadores de muchas economías. En los últimos años varios de los países de crecimiento más rápido han registrado una fuerte expansión de las exportaciones y algunos se han convertido en

importantes receptores de inversiones extranjeras. Sin embargo, la conclusión de que el peso de la geografía ha desaparecido es errada y riesgosa. La globalización es intensa pero parcial, heterogénea y desequilibrada. Ha avanzado rápidamente en algunos campos, pero lo ha hecho de manera más lenta en otros. De hecho, el comercio y la inversión internacionales aún son notablemente menores que el comercio interno y la inversión nacional.

Los países en vías de desarrollo deben seguir promoviendo una inserción más plena en la economía internacional, pero ésta no constituye una panacea ni está exenta de problemas. Por cuanto no ha llegado el fin de la historia, las políticas nacionales y los esfuerzos de integración de los mercados nacionales continuarán ocupando un lugar central en el programa de política. Si bien la globalización condiciona la forma de hacer las cosas en lo económico y en lo social, la experiencia contemporánea muestra que no existe una receta única aplicable a todo tiempo y lugar. Las políticas públicas continúan teniendo una base eminentemente nacional, en donde las diferencias entre países importan mucho aún.

La relación entre gobernabilidad y globalización siempre ha sido tensa. Esta tensión inherente se deriva de la fractura que existe entre estructuras de gobierno de base predominantemente nacional y la naturaleza global de ciertos mercados y transacciones económicas. De estas últimas surgen demandas de cambio y restricciones a las políticas públicas nacionales y a su eficacia. Sin embargo, muchas de estas demandas son más exigencias de política derivadas de una agenda internacional desequilibrada que imperativos del mercado. Distinguir entre unas y otras no es tarea fácil.

Este trabajo consta de cinco secciones. En las dos siguientes, luego de la introducción, se analiza la globalización como un fenómeno que se expresa a través de dos facetas, una de mercado y otra de política. En la cuarta sección se exploran algunas áreas en donde las políticas nacionales pueden marcar una diferencia. Finalmente, en la quinta sección se formulan algunos comentarios sobre los vínculos entre globalización y gobernabilidad.

II. La globalización y el mercado

El fenómeno de la globalización hace referencia a la expansión de la actividad económica más allá de las fronteras nacionales a través del movimiento creciente de bienes, servicios y factores. Como tendencia general, la globalización tiene poco de nuevo: desde sus orígenes la historia del capitalismo ha estado asociada a la gradual integración de los mercados locales primero, y nacionales después. Sin embargo, la naturaleza y el impacto de la globalización han cambiado con el tiempo.[1/](#)

Como fenómeno de mercado, la globalización encuentra su impulso básico en el progreso técnico y, particularmente, en la capacidad de éste para reducir el costo de mover bienes, servicios, dinero, personas e información. Esta reducción de la distancia económica ha permitido aprovechar las oportunidades de arbitraje existentes en los mercados de bienes,

servicios y factores, disminuyendo (pero no eliminando) la importancia de la geografía y la eficacia de las barreras de política. En la etapa actual, el proceso de globalización también se caracteriza por un notable incremento en la capacidad de las firmas para fragmentar geográficamente los procesos productivos, lo que ha contribuido a un crecimiento sostenido del comercio (especialmente de manufacturas) y la inversión internacionales (cuadro 1).

Una apreciación extrema considera este fenómeno como algo que lo abarca todo, y asimila la globalización con la gradual desaparición del Estado-nación (véase Ohmae, 1995). Otras concepciones todavía advierten alguna función para las políticas nacionales en tanto éstas se limiten a promover la construcción de un Estado competitivo, basado en la promoción de un clima de inversión favorable para los inversionistas extranjeros (Cerny, 1995). Pero también hay quienes subrayan las especificidades de las políticas y arreglos institucionales y regulatorios nacionales como características dominantes del sistema internacional actual, todavía basado en la supervivencia del Estado-nación (Boyer, 1993).

Estas diferencias no son triviales porque cada visión tiene distintas implicaciones de política. El concepto de la globalización como un fenómeno que lo abarca todo tiene el atractivo de la simplicidad: el mercado domina y la adaptación (expresada en la búsqueda de la competitividad) es el curso razonable de acción en un marco de selección darwiniana. Pero esta visión es más bien una recomendación normativa respecto al mundo deseable para sus propugnadores que una descripción, siquiera estilizado, de la realidad.

CUADRO 1

La globalización: Hechos estilizados, 1983-1996						
		Comercio mundial			Participación de los países en desarrollo en:	
	Producción mundial a/ 1983=100	Total b/ 1983=100	Manufacturas 1983=100	Inversión extranjera directa mundial c/ 1983=100	Comercio de manufacturas %	Inversión extranjera directa mundial d/ %
1983	100.0	100.0	100.0	100.0	13.1	24.2
1984	103.8	107.5	111.5	116.3	12.7	20.8
1985	107.5	111.9	116.4	116.4	12.0	23.6
1986	111.3	116.4	123.0	170.7	13.1	14.7
1987	113.8	123.9	131.1	255.8	14.7	11.6
1988	118.8	132.8	142.6	283.2	15.6	15.7
1989	122.5	141.8	154.1	337.3	18.2	14.7
1990	125.0	149.3	163.9	324.5	17.9	14.8

1991	123.8	155.2	170.5	253.7	19.6	26.2
1992	125.0	162.7	177.0	274.3	20.8	28.6
1993	127.5	167.1	183.6	362.3	23.8	33.5
1994	131.3	185.0	206.6	388.1	25.7	37.9
1995	133.9	201.5	224.6	494.8	25.2	30.4
1996	137.3	210.4	237.7	541.3	nd	36.9

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC), *Informe anual*, Ginebra, varios números; Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *Informe sobre las inversiones en el mundo*, Nueva York, varios números; Naciones Unidas, *Estudio económico y social mundial*, Nueva York, varios números.

a/ PIB mundial real. b/Volumen de exportaciones de bienes. c/ Flujos de entrada de inversión extranjera directa en dólares, deflactados por el índice de valor unitario de las importaciones. d/ Calculado a base de los flujos de entrada.

nd : no disponible.

Las visiones alternativas tienen el atractivo de incorporar la heterogeneidad y las especificidades nacionales como rasgos paralelos al proceso de globalización. Pero, ¿cuál es el peso de la diversidad frente al fenómeno reconocido de la globalización? Dos factores deben tomarse en consideración: el tipo de transacciones involucradas y los atributos del Estado-nación sobre el que dichas transacciones influyen.

En efecto, cuando se la juzga por su alcance según mercados o atributos la globalización es un fenómeno muy heterogéneo. Mientras que en ciertos mercados prevalece una elevada movilidad e integración (como en el sector financiero), en otros ámbitos (como la infraestructura o los principios societarios básicos) las raíces nacionales aún subsisten como rasgos dominantes. Visto por otro prisma, si bien el comercio, los flujos de capital y la tecnología han aumentado su movilidad en las últimas décadas, la capacidad para aprovechar tales cambios positivamente continúa siendo un atributo esencialmente nacional. En efecto, a pesar del fuerte crecimiento del comercio internacional en comparación con la expansión del producto interno bruto (PIB), el grueso de las economías nacionales continúa orientado al mercado interno. En promedio, aunque hay muchas diferencias entre países, el mundo exporta entre 15% y 20% de lo que produce anualmente. El resultado, entonces, es que entre un 80% y un 85% del PIB que se genera en el mundo en la actualidad no se comercia internacionalmente.^{2/}

Del mismo modo, aun cuando la inversión extranjera directa también ha crecido más rápidamente que la producción, continúa siendo una porción pequeña de la inversión total. En efecto, en 1996 la inversión extranjera directa alcanzó un monto equivalente al 1.2% del PIB mundial y a sólo un 6% de la inversión total. Si se agregan los flujos de financiamiento asociados a proyectos de inversión extranjera directa, esta participación podría aumentar hasta el 10%. En consecuencia, alrededor del 90% de la inversión mundial corresponde a fuentes nacionales.

Además, aun en ámbitos en donde la erosión de las barreras geográficas y de política ha avanzado de manera más rápida (como en los mercados financieros), es posible distinguir efectos diferenciados de la globalización sobre el funcionamiento de los mercados y la eficacia de las políticas públicas. En efecto, si bien son evidentes las restricciones a la capacidad de los gobiernos para desarrollar políticas monetarias y fiscales independientes, un examen más detenido muestra que existen márgenes de acción remanentes y diferencias en el grado de autonomía de que disfrutaban las distintas autoridades nacionales.

En la práctica, la disciplina macroeconómica impuesta por la integración de los mercados financieros es menor de lo que parece según las concepciones más extremas (Cohen, 1996). Como lo demuestran las investigaciones empíricas sobre el grado de sustituibilidad entre activos denominados en distintas monedas, la movilidad de capitales aún dista de ser perfecta (Herring y Litan, 1995) Por otra parte, dentro de ciertos márgenes, las autoridades todavía enfrentan contraposiciones (*trade-offs*) entre su autonomía de política y el grado de inestabilidad cambiaria resultante. De hecho, a menos que éstas tengan una preferencia absoluta por la estabilidad del tipo de cambio, normalmente será posible conservar cierto grado de autonomía en el manejo de las otras políticas macroeconómicas a cambio de un cierto rango de volatilidad cambiaria o de regulación de los movimientos de capitales (CEPAL, 1998, cap. XI).

Por consiguiente, aun en áreas más directamente afectadas por el proceso de globalización financiera, las autoridades nacionales conservan distintos grados de libertad. Estos grados de libertad no se distribuyen, sin embargo, de manera homogénea: algunos Estados nacionales (y sus autoridades públicas) disponen de ellos en mayor medida que otros. La cuestión relevante desde el punto de vista de las políticas no es, por consiguiente, si el proceso de globalización plantea restricciones (sobre lo cual no existe duda alguna), sino qué factores explican las diferencias nacionales y cuál es el carácter preciso de la contraposición que enfrenta cada autoridad pública. El grado de independencia (y reputación) de la autoridad monetaria, las características del sector privado (por ejemplo el tipo de relación banca-industria), la situación de las cuentas externas y otros atributos como el tamaño y el grado de apertura de la economía son variables que influyen sobre dicha autonomía (Cohen, 1996, y Henning, 1994). Estas especificidades nacionales aparecen aun más nítidamente en el ámbito de las políticas microeconómicas o sectoriales (Garret y Lange, 1991).

En resumen, la globalización como fenómeno de mercado tiene un impacto considerable sobre el funcionamiento de este último y sobre la eficacia de las políticas públicas nacionales. Sin embargo, las autoridades siguen disponiendo de grados variables de libertad expresados en distintas contraposiciones de política. La identificación de los factores que explican esa variabilidad (incluyendo el peso de la historia o la experiencia pasada) parece más útil que la mera reiteración de tendencias globales de validez general.

III. La globalización y el papel de las políticas

Pero la globalización no es únicamente un fenómeno impulsado por el mercado. Las políticas (como la remoción de las barreras que separan los mercados y la armonización de prácticas e instituciones nacionales disímiles) también desempeñan un papel importante. En ocasiones son las decisiones de política las que promueven y aceleran la integración de los mercados y, por consiguiente, el movimiento hacia la globalización, con presiones hacia la convergencia de prácticas e instituciones nacionales diversas. Hay externalidades políticas que surgen cuando la diversidad de prácticas e instituciones resultantes de la organización política basada en Estados nacionales es cuestionada por actores con poder e influencia suficientes como para imponer sus preferencias o valores como "superiores" o "universales" (Lawrence, Bressand e Ito, 1995). El caso es ilustrado por el gran predominio alcanzado por agentes del sector financiero (principalmente operadores de capitales golondrina) en la confección del programa de reformas empujado por los Estados Unidos y Gran Bretaña y su peligrosa imposición al resto del mundo. Otro ejemplo son los conflictos que se han planteado en temas tales como el vínculo entre el comercio internacional y los estándares laborales o ambientales.

En el plano de las políticas el proceso de globalización se expresa en la llamada agenda de la integración profunda. Paradójicamente, su surgimiento ha sido estimulado por la reducción de las barreras fronterizas que tuvo lugar durante el último medio siglo (la integración superficial). En efecto, el éxito de las políticas nacionales y la negociación internacional durante el período de posguerra para reducir los obstáculos fronterizos al movimiento de bienes y, en menor medida, a los servicios y formas tangibles e intangibles de capital (financiamiento, tecnología y propiedad o control de activos) han puesto en el centro de la escena los obstáculos no fronterizos propios de la agenda de integración profunda (especialmente, aunque no exclusivamente, entre las economías industrializadas) (Khaler, 1994). Esta agenda no es sólo más compleja que la agenda fronteriza tradicional, sino que las recomendaciones normativas sobre cómo encaminarla son objeto de un debate mucho más amplio.

La agenda de la integración profunda cubre una gran variedad de temas y, en el límite, incluye virtualmente todas las políticas y prácticas nacionales no fronterizas. Entre ellas se destacan (Haggard, 1995).

- la extensión de las reglas internacionales del campo del comercio al de la inversión, asegurando el trato nacional y el acceso a los mercados (incluyendo el sector servicios) para los inversionistas internacionales;
- el tratamiento de los regímenes regulatorios nacionales que tienen efectos discriminatorios o desnivelan el -campo de juego, como las diferencias en la protección de la propiedad intelectual, en los estándares nacionales y las políticas sectoriales o genéricas (financiera, industrial, tecnológica, de competencia, ambiental, laboral, etc.); y
- el tratamiento de la llamada "fricción sistémica" derivada de las diferencias en las estructuras corporativas, industriales y políticas nacionales.

La agenda de la integración profunda plantea dos tipos de problemas. El primero es precisar su extensión y darle un carácter instrumental al concepto de nivelación del campo de juego. El segundo es discernir los costos y beneficios asociados a la reducción de la diversidad, en particular para los países en desarrollo.

La idea de nivelación del campo de juego es atractiva como imagen pero peligrosa como objetivo de política. En principio, parece razonable sostener que deberían nivelarse aquellas prácticas e instituciones que otorgan una ventaja competitiva injustificada. Pero esta afirmación no hace más que eludir el problema: ¿dónde está el límite entre una ventaja justificada y otra injustificada? ¿Qué prácticas nacionales responden a preferencias legítimas y cuáles al propósito de obtener ventajas desleales en la competencia internacional?

Discernir los costos y beneficios de reducir la diversidad es igualmente complejo. En primer lugar, para evaluar los costos y beneficios, ¿debe adaptarse un criterio cosmopolita o nacional? En segundo lugar ¿cómo se valora la utilidad de agentes o Estados con diferencias sustanciales en sus niveles de ingreso y productividad? A título de ejemplo, ¿cuál es el precio que los ciudadanos de un país de bajos ingresos estarán dispuestos a pagar (expresado en un ritmo más lento de crecimiento económico) para reducir la agresión al medio ambiente? O, ¿los ciudadanos de los países desarrollados deberán pagar por el daño al medio ambiente acumulado en el pasado o deberá aplicarse el criterio de borrón y cuenta nueva? Otro ejemplo se da en el campo de la protección de la propiedad intelectual, en un contexto en el que existen grandes diferencias en los gastos de investigación y desarrollo que está en condiciones de realizar cada economía y en las ventajas competitivas ya adquiridas.

Estos temas son en extremo contenciosos y, en última instancia, se remiten a un juego de poder e influencia propio de la interacción internacional. La agenda internacional contemporánea -como la de otros momentos de la historia- está llena de ellos, como lo ilustra el mandato y cobertura de la recientemente creada Organización Mundial de Comercio. Por consiguiente, los países de América Latina y el Caribe deben administrar no sólo las tensiones creadas por el proceso espontáneo de globalización como fenómeno de mercado sino, además, las que se derivan de las iniciativas que impulsan la globalización como un fenómeno de política.

IV. Más acá de la globalización: algunas políticas que hacen diferencia

A pesar de las tendencias a la homogeneización en las formas de organización de la producción, las economías nacionales continúan mostrando fuertes rasgos idiosincráticos en la forma en que se organizan los mercados, las relaciones entre éstos y el Estado, y los vínculos que se establecen entre el Estado y la sociedad civil. Como ejemplo, baste señalar que, a pesar de la creciente movilidad del factor tecnología, por su carácter incorporado en equipos, maquinaria y aptitud de la gente, implica la subsistencia de fuertes heterogeneidades en la capacidad de aprovecharla y traducirla en aumentos de la

productividad.

Aquí, el peso de la historia se hace sentir con toda plenitud, cuando un país de ingreso por habitante de 6 000 o 3 000 dólares se abre pasivamente ante uno de 30 000 dólares y lo que tenderá a suceder es que el segmento desarrollado del país más pobre se integrará al país más rico y se desintegrará del resto de su nación. La tarea de lograr crecimiento y equidad se torna muchísimo más difícil y la gobernabilidad se debilita.

El resultado es que existe un campo de acción significativo para las políticas nacionales y que éstas no responden a una única receta válida en todo tiempo y lugar. Este campo no es homogéneo ni tiene la misma amplitud para todos los países. Por el contrario, depende, entre otros factores, del peso de las trayectorias pasadas, la reputación de las autoridades públicas y la eficacia de las instituciones nacionales. Muchos de estos atributos sólo se acumulan a lo largo del tiempo y experimentan un cambio lento y gradual. Las recomendaciones normativas que se derivan de esta visión son menos lineales que las que emergen del paradigma de la globalización como un fenómeno que lo abarca todo, que buscan siempre más de lo mismo (más y más apertura) y en donde las políticas y las especificidades nacionales han entrado en un definitivo cono de sombras. En efecto, el enfoque alternativo deja mayor margen para la elección y la experimentación nacional, en la búsqueda de iniciativas que contribuyan a hacer diferencia entre una estrategia de adaptación pasiva y otra de administración creativa de los desafíos planteados por la globalización.

Para el diseño de las políticas nacionales revisten gran importancia los alcances precisos de la globalización en marcha. Por ello, en esta sección se examinan con mayor detalle esos alcances en los campos del comercio, las finanzas internacionales y la inversión extranjera directa. Luego, se abordan las respectivas consecuencias macroeconómicas e institucionales, en un marco de los países de América Latina con mercados incompletos, incipientes o en proceso de maduración.

1 . El comercio mundial

Desde finales de la segunda guerra mundial se registra en gran número de países y a nivel mundial una fuerte tendencia a un crecimiento del comercio internacional más rápido que del PIB. Desde alrededor de 1945 hasta el decenio de 1990 el comercio exterior aumentó entre 1.5 y 2 veces la tasa anual de crecimiento del PIB mundial. Esta tendencia fue favorecida por la presencia del GATT y, más recientemente, por las negociaciones de la Ronda Uruguay y se registró tanto en los países desarrollados como en las regiones en desarrollo. Aunque en estas últimas el crecimiento fue mucho más marcado en el Asia oriental (principalmente en Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong-Kong), también se observa un ostensible crecimiento en América Latina (donde la participación de las exportaciones -a precios constantes de 1980- subió del 14% al 23% del PIB entre 1980 y 1995).

La información presentada en el cuadro 2 ilustra la situación actual: Estados Unidos y Japón exportan bienes y servicios por el equivalente al 10% de su PIB, Alemania 22%,

Suecia 33%, Corea y Chile 28%. En promedio, el mundo exporta el 20% de lo que produce anualmente (si se descuenta el componente importado que tienen las exportaciones, la cifra en términos de valor agregado, que es la manera como se calcula correctamente el PIB, sería cercana a 15%). Hay entonces un 85% de la producción mundial que no se comercia internacionalmente.

CUADRO 2

Producto, exportaciones e inversión, 1994			
	PNB a/	Participación en el PIB b/	
		Exportaciones	Inversión
<i>Mundo</i>	25 103	20	21
Estados Unidos	6 737	10	16
Reino Unido	1 070	25	15
Alemania	2 076	22	22
Francia	1 355	23	18
Japón	4 321	9	30
Corea	367	28	38
Chile	50	28	27

Fuente: Banco Mundial, *The World Bank Atlas*, Washington, D.C., 1996.

a/ Producto nacional bruto, en miles de millones de dólares corrientes.

b/ Porcentajes de las exportaciones de bienes y servicios no financieros y de la inversión interna bruta respecto del PIB.

En cuanto al 15% que sí cruza fronteras, el intercambio es muy intenso en el ámbito intrarregional. Por ejemplo, en el caso de los países europeos, que por lejos son los principales exportadores mundiales (antes de la última ampliación los entonces doce miembros de la Unión Europea contribuían con un 36% del comercio mundial), el 60% de sus exportaciones se dirige a los propios países miembros de la Unión. Asimismo, el comercio intranorteamericano (Canadá, Estados Unidos y México) representa alrededor del 48% de sus exportaciones totales. En América Latina, región más atrasada en el desarrollo de las relaciones económicas intrarregionales, sólo un quinto de su comercio se registra entre países de la región, aunque ha estado expandiéndose fuertemente en este decenio.

Esto sugiere que la geografía es un aspecto relevante en la determinación de los patrones de comercio. Hay un espacio natural para comerciar con los países vecinos, lo que otorga especial importancia a los esfuerzos de integración regional, como el MERCOSUR. Además, gracias a la diferente estructura del comercio generado en el ámbito regional,

este intercambio contribuye a la expansión de las exportaciones de productos más intensivos en valor agregado e innovación tecnológica que las que se dirigen hacia los Estados Unidos, Europa o Japón. De esta forma, las exportaciones intrarregionales tienen mayor potencial para generar desarrollo económico y social, contribuyendo al desarrollo endógeno que proviene del propio interior de las economías nacionales (Devlin y Ffrench-Davis, 1998).

La capacidad de aprovechar los beneficios del comercio internacional depende mucho de la disponibilidad oportuna de recursos físicos y humanos y de las políticas económicas que se adopten. Los países de Asia oriental se desarrollaron en un ambiente internacional con poca competencia y mucha autonomía para definir sus políticas económicas durante sus primeros decenios de desarrollo. Así, aplicaron políticas selectivas e intervencionistas para la promoción de las exportaciones, ofreciendo incentivos que tenían como contrapartida la generación de capacidad productiva en términos internacionalmente competitivos y en plazos razonables.

La experiencia de América Latina fue muy diferente, en particular desde inicios de los años ochenta. El resultado en cuanto al volumen de las exportaciones ha sido satisfactorio, pero su calidad y su diversificación han sido deficientes. A diferencia de los países de Asia oriental, los precios de las exportaciones latinoamericanas han caído más rápida y persistentemente en el tiempo. Por otra parte, el desarrollo exportador se ha transmitido muy débilmente a los mercados internos. El cuadro 3 muestra las relaciones entre el crecimiento de las exportaciones y el crecimiento del producto interno bruto en algunos países de la región y en los países de Asia oriental entre 1970 y 1980 y 1980 y 1995. El desempeño de los países latinoamericanos en los dos últimos decenios fue deficiente, en tanto que el de Asia oriental (no obstante los graves problemas experimentados desde 1997) ha sido notablemente superior. El pragmatismo se refleja en el diseño de las reformas y sus resultados.

En consecuencia, la tarea actual es crear condiciones para una mejor inserción en el comercio mundial. [3/](#) Para ello debe invertirse en la gente y desarrollar los mercados incompletos, apostar a la educación y generar mecanismos de capacitación laboral, crear un ambiente macroeconómico estable, [4/](#) y fortalecer los mercados de capitales de largo plazo, mejorando el acceso para empresas sin historia y para las empresas pequeñas y medianas.

CUADRO 3

Crecimiento del PIB y de las exportaciones, 1970-1995a/
(Tasas de variación medias anuales calculadas en dólares de 1980)b/

	<u>1970-1980</u>		<u>1980-1995</u>	
	PIB Exportaciones		PIB Exportaciones	
América Latina d/	5.6	2.0	1.8	6.2

(excluida Venezuela)	6.0	6.4	1.9	6.9
Argentina	2.8	2.1	1.3	7.1
Chile	2.5	7.4	4.2	7.6
México	6.7	10.2	1.3	9.4
Todo el mundo	3.7	5.1	2.3	5.0
Estados Unidos	2.8	6.2	2.6	4.7
Asia oriental				
Primera tanda e/	9.3	14.1	7.9	13.7
Segunda tanda f/	7.5	8.2	7.0	12.7

Fuente: Banco Mundial, *World Tables, 1995, e Informe sobre el desarrollo mundial, 1997.- el Estado en un mundo en transformación*, Washington, D.C., 1997; Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), *OECD Economic Outlook*, París, mayo de 1996; Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *América Latina y el Caribe, Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*, segunda edición revisada y actualizada, Santiago de Chile, Fondo de Cultura Económica, 1998, cuadros 1. 1 y 111.2.

a/ Corresponde a las exportaciones de bienes.

b/ Para los países que no pertenecen a América Latina, las cifras fueron calculadas en dólares de 1987

c/ Para los países que no pertenecen a América, el período es 1965-1980.

d/ Incluye 18 países.

e/ Incluye la República de Corea, Hong Kong y Singapur.

f/ Incluye Indonesia, Malasia y Tailandia.

2. Las finanzas internacionales

El mercado internacional de capitales, que había desaparecido con la crisis de los años treinta, renació lentamente después de la segunda guerra mundial con el resurgimiento de la inversión extranjera directa y los flujos oficiales bilaterales y multilaterales. Aunque puede discreparse de las orientaciones que han tomado muchos organismos multilaterales en la posguerra, las propuestas de eliminarlos (a la Milton Friedman) son profundamente erróneas. Ellos han representado un papel importante en el proceso de desarrollo económico, el que ha sido crucial en situaciones de crisis. Indudablemente, es necesario mejorar el desempeño de -estas instituciones ante los desafíos de fin de siglo, y procurar su desideologización.

A partir de los años sesenta comienza a desarrollarse un mercado de créditos bancarios, al cual accede intensamente América Latina en los setenta. A ello, sigue una grave crisis de la deuda y una década con un mercado de capitales privados internacional fuertemente

comprimido, en el que prácticamente desaparecieron las fuentes de financiamiento voluntario. En este período América Latina se convirtió abruptamente y de manera forzada en exportadora neta de recursos hacia el exterior, Esta situación se invirtió en los años noventa al registrarse cambios en los mercados internacionales, especialmente en Estados Unidos (Calvo, Leiderman y Reinhart, 1993; CEPAL, 1998, Parte Tercera; Ffrench-Davis y Griffith-Jones, 1995).

Esta recuperación del financiamiento externo privado en los años noventa fue en exceso de lo que la región podía absorber sin generar desequilibrios importantes. Así, América Latina pasó de la escasez a la abundancia. Un componente muy significativo de estos movimientos de capitales internacionales lo constituyeron los flujos financieros. En América Latina, de cada cuatro dólares que entraron en el cuatrienio 1991-1994 sólo uno fue inversión extranjera directa. La mayoría correspondió a movimientos de capital de corto plazo -créditos financieros, depósitos bancarios en moneda extranjera, compra de acciones existentes, bonos de corto plazo- que, por su carácter especulativo, son más volátiles (CEPAL, 1998, caps. IX-XII).

Luego de la crisis de México en 1994, los flujos especulativos se frenaron transitoriamente, en tanto que la inversión extranjera directa continuó con su tendencia ascendente en el mundo en general y hacia las economías latinoamericanas en especial. Con ello, esa inversión se elevó a alrededor de la mitad del flujo neto de capitales hacia la región en 1996-1997, un buen progreso respecto de la cuarta parte cubierta en 1991-1994. Sin embargo, la otra mitad de los flujos corresponde principalmente a inversiones financieras, de alta volatilidad. [5/](#)

De hecho, entonces, una parte apreciable del financiamiento externo recibido por los países latinoamericanos no llega directamente a la inversión productiva, sino que se dirige a los mercados financieros y, de allí, puede canalizarse a la inversión o al consumo según el ambiente y las políticas que se apliquen en cada economía. Por ejemplo, la mayor apreciación real del tipo de cambio en México y la Argentina en comparación con Chile, que tuvo lugar desde 1991, se explica por la mayor permisividad en el tratamiento de los flujos de capital por parte de los dos primeros países y por los enormes ingresos de corto plazo que se registraron.

Por esta situación, los recursos que provienen del exterior, en vez de canalizarse hacia la inversión, se dirigen crecientemente hacia el consumo, en particular de productos importados. Esta es siempre un preludio de crisis de balanza de pagos y ajustes recesivos. Se genera así un gasto que no produce empleo ni producto nacional, y se acumula endeudamiento (u otros pasivos externos) a la par que no aumenta en forma correspondiente la capacidad productiva.

La tasa de ahorro interno se vio fuertemente afectada por este fenómeno. En efecto, mientras que en México y la Argentina ésta decreció en el período 1990-1994, en Chile aumentó significativamente. De hecho, desde 1993 las tasas de inversión de Chile han sido las más altas de su historia, después de que en el período de la dictadura (con la excepción de dos años) registró tasas muy deficientes.

El contraste entre el desempeño de Chile y el de Argentina y México se debe a que en estos dos últimos países los capitales que ingresaron fueron fundamentalmente flujos financieros de corto plazo o fondos destinados a la compra de activos ya existentes. En Chile, en cambio, la inversión extranjera directa, dirigida a crear nueva capacidad productiva, es la parte mayoritaria de los ingresos externos porque las autoridades económicas aplicaron restricciones al ingreso de flujos financieros y de corto plazo. El volumen global de afluencia de capitales a Chile se mantuvo en montos manejables debido a las políticas activas que aplicaron el Ministerio de Hacienda y el Banco Central (véase Ffrench-Davis, Agosin y Uthoff, 1995). Estas políticas fueron eficaces porque se desarrollaron en un marco en que se respetaban los equilibrios macroeconómicos básicos y las autoridades públicas contaban con una dotación no despreciable de recursos técnicos, reputación y credibilidad.

Es esencial, por lo tanto, la forma en que se enfrenta la afluencia de capitales externos. Los efectos dependen decisivamente de la naturaleza (y cantidad) de esa afluencia. Cuando llega en calidad de inversión extranjera directa a crear nueva capacidad productiva es muy distinto a que ingrese como depósitos bancarios en dólares o a comprar acciones existentes, con lo que presiona por la revaluación del tipo de cambio, desestimula la inversión productiva interna y estimula el consumo de artículos importados.

Los mercados de capitales de corto plazo de muchos países se han integrado con el resto del mundo de manera más intensa que los mercados productivos. Un ejemplo es el de la interconexión de los mercados bursátiles y de la transmisión de auges y derrumbes estrepitosos, que ahora también ha alcanzado a los países del Asia, antes aparentemente inmunes a estas crisis. En materia de movimiento de capitales financieros, se trata de corrientes gigantescas que crean dificultades tanto a los países desarrollados como a los en desarrollo, en particular si no se adoptan medidas eficaces para responder en forma constructiva. Lamentablemente, no todos los países cuentan con los mismos recursos para aplicar políticas eficaces. Pero si no se cuenta con ellos no es una buena práctica confundir la incapacidad con la virtud, ya que eso daría señales erróneas y desalentaría los esfuerzos por crear la capacidad de acción.

De todo ello deriva que no hay una globalización uniforme. Las heterogeneidades que existen no son las más favorables para el desarrollo y la equidad. Por el contrario, los altibajos que generan los movimientos de capitales de corto plazo tienden a estar sesgados contra el mundo de la producción, la innovación y la equidad. Los pobres y las empresas productivas no pueden correr en los períodos de auge a la velocidad de los que tienen buen acceso a los mercados financieros internacionales. Menos aún tienen la capacidad de enfrentar adecuadamente los períodos de contracción. Son bien conocidas las fuertes concentraciones del ingreso y las innumerables quiebras que se han producido en el mundo y en América Latina en los períodos de ajuste recesivo que, con frecuencia, siguen a fases de expansión no sostenible. El efecto tequila es un ejemplo evidente.

3. La inversión extranjera directa

En 1994 la afluencia total de inversión extranjera directa hacia 140 países sumó cerca de 250 mil millones de dólares. Se elevó velozmente en el bienio siguiente hasta llegar a cerca de 350 mil millones en 1996. Frente a un producto mundial de 30 billones, la inversión extranjera directa es equivalente a sólo el 1.2% del PIB mundial. Como en el mundo cerca del 21% del producto total se destina a la inversión, el 6% de esta cifra era aportado por la inversión extranjera directa. No obstante, estas cifras están en evolución. La inversión extranjera directa está expandiéndose más rápidamente que el PIB mundial, incluso a velocidad mayor que el comercio internacional. Por otra parte, las cifras de inversión extranjera directa omiten algunas corrientes de financiamiento asociadas a sus proyectos de inversión. Si éstos se tomaran en consideración, la participación de la inversión extranjera directa en la formación de capital mundial podría corregirse a un porcentaje que se acerca al 10%. [6/](#) Aún así, como se señaló, alrededor del 90% de la inversión interna total es de origen nacional.

No obstante, la inversión extranjera directa tiene una importante contribución que realizar en el proceso de desarrollo económico. De hecho, uno de los rasgos típicos de la globalización reciente ha sido la mejora en la capacidad de las empresas para fragmentar los procesos productivos en emplazamientos geográficamente dispersos. En efecto, la notable reducción de los costos del transporte y las comunicaciones ha facilitado la división del proceso productivo y permite la participación de un mayor número de emplazamientos geográficos según las ventajas que cada uno tenga en la cadena de valor agregado. Este hecho ha ampliado las posibilidades de participar más activamente en las redes internacionales de producción administradas por las grandes compañías multinacionales. Este proceso se ha visto acompañado de una bonanza de la inversión extranjera directa y de la proliferación de nuevas formas de asociación no accionaria entre empresas.

Sin embargo, la posibilidad de participar en esas redes de producción depende de características nacionales no vinculadas necesariamente con las políticas específicas de inversión extranjera o el costo de la mano de obra. En efecto, más importantes que éstas parecen ser la eficiencia con que la economía receptora responde a las demandas de estabilidad macroeconómica, su disponibilidad de infraestructura y la calificación y adaptabilidad de la mano de obra. Todas estas cualidades son requisitos necesarios en el contexto del nuevo patrón de organización de la producción y sólo se acumulan lentamente a lo largo del tiempo. [7/](#)

En definitiva, la captación de inversión extranjera directa es altamente sensible a la capacidad de las economías locales de crear ventajas específicas que fortalezcan el ambiente empresarial de una región particular. Muchas de las políticas de reforma convencionales son insuficientes o van a contramano de los cambios necesarios para generar competitividad sistémica.

4. Mercados incompletos y miopes

La visión dominante se basa en una fe ciega en el poder del mercado para escoger bien

automáticamente entre agentes más y menos eficientes y entre buenos y malos bancos y que, en cambio, no discriminará en contra de los sectores de menores ingresos, los jóvenes y las empresas pequeñas y medianas. Esta deficiente comprensión sobre el funcionamiento de los mercados -en particular los financieros, de tecnología, educación y capacitación laboral- explica muchos de los sesgos regresivos y desestabilizadores que han caracterizado la aplicación del enfoque neoliberal.

En el ámbito financiero esta concepción se refleja en reformas que han generado una proliferación de bancos en situación de falencia y carteras muy deterioradas, un contexto de altas tasas de interés y escasa disponibilidad de financiamiento para la inversión productiva. El resultado de las reformas financieras de los años 1974-1981 en Chile fue una severa crisis que estalló en 1983, luego de lo cual el Estado se vio obligado a intervenir el grueso del sistema privado para ponerlo en orden y sanear las carteras. Sólo 14 años después del inicio de la crisis, se ha terminado de negociar el pago futuro de la deuda de los bancos privados al Banco Central. Lamentablemente, durante la década de los ochenta este estilo de reformas financieras tendió a predominar en otros países de América Latina, haciendo caso omiso del hecho que la manera que se escoja para hacer las reformas financieras será esencial para la forma que adopte una de mercado, para su sustentabilidad y para la equidad resultante en la distribución de las oportunidades que ofrece.

En cierto número de esferas cruciales -como el estilo de las reformas comercial, financiera y tributario, la política cambiaria, la forma de alcanzar el equilibrio fiscal y el tipo de regulaciones sobre los movimientos de capitales- existen diferencias esenciales en el abanico de políticas posibles al alcance de las autoridades nacionales o locales. Esta diversidad se traduce en una diferencia significativa en términos del resultado final. Además, la existencia de insuficiencias, deficiencias o, en un lenguaje más técnico, "mercados incompletos" en muchas áreas plantea una función vital para el Estado y las políticas públicas.

Uno de los rasgos esenciales de la educación, la capacitación laboral y el acceso y adaptación de nuevas tecnologías es que son canales eficaces para romper la reproducción de la pobreza y la desigualdad, dada la inexistencia de mercados privados que resuelvan por sí solos estos problemas. Los mercados deben ser construidos o completados, explorando de manera sistemática las áreas de complementación entre los sectores público y privado.

5. Equilibrio macroeconómico: ¿cuánto y cómo?

Las políticas nacionales que están más acá de la globalización y hacen la diferencia requieren, no obstante, de un contexto favorable en el que operar de manera eficaz y brindar resultados superiores en comparación con los que serían generados por reformas más simplistas. Una de estas exigencias es la prevalencia de ciertos equilibrios macroeconómicos básicos (French-Davis, 1996).

¿Qué significa el equilibrio macroeconómico? Que no debe gastarse lo que no se tiene.

Ni en el caso de una familia ni en el de un país. La falta de reconocimiento de esta realidad siempre tiene un alto costo. Grandes desequilibrios macroeconómicos han sido causantes de numerosos quiebres democráticos y de bruscos retrocesos distributivos en América Latina. El mantenimiento del equilibrio macroeconómico es, por consiguiente, condición necesaria para que otras políticas puedan ser eficaces a largo plazo. Los equilibrios macroeconómicos no son garantía de crecimiento y menos aún de desarrollo, ya que estas tareas son mucho más complejas, pero son una condición necesaria

No basta con alcanzar una situación de equilibrio macroeconómico. También es importante la forma en que se hace y su sustentabilidad. En los años recientes se ha registrado una notable reducción de los déficit del sector público en América Latina. Después del deterioro experimentado en la década de los ochenta, muchos países mejoraron su desempeño en los noventa. Incluso muchos han registrado superávit fiscales. Sin embargo, este logro ha sido con frecuencia empañado por la forma en que se ha conseguido, generalmente a expensas de la inversión y de ciertos componentes del gasto social (como ser caída de los salarios de los funcionarios públicos, incluso los profesores) que, a la larga, deterioran la capacidad sistémica de competir. La inversión pública es por lo general complementaria de la privada, por lo que su reducción acaba afectando negativamente el proceso de acumulación. La reducción de los salarios públicos puede llevar al Estado a perder sus mejores cuadros, haciendo más improbable la aplicación eficiente de las políticas. En un proceso de transformación, la eficiencia y el nivel del gasto social -salud, capacitación laboral y educación- son componentes esenciales, porque ellos son la clave para construir una economía con una distribución equitativa de las oportunidades y con capacidad productiva creciente.

6. Calidad y efectividad de las instituciones

Otra exigencia para el buen funcionamiento de las políticas que marcan una diferencia es la prevalencia de instituciones públicas eficaces y dotadas de personal técnicamente competente. Ello es necesario para permitir una buena gestión de las políticas y un uso eficiente de los recursos disponibles. Con frecuencia, los recursos son reducidos y limitan la posibilidad de desarrollar políticas de diverso tipo. Sin embargo, en ocasiones se dilapidan grandes recursos por su uso discrecional y arbitrario. La precariedad de las instituciones públicas en muchos de nuestros países coloca en un alto nivel de prioridad a la reforma y la racionalización de la administración pública, en un contexto de jerarquización de funciones y funcionarios.

También es necesario, por fin, que las instituciones sean legítimas y creíbles para que sus políticas sean eficaces. Las instituciones públicas necesitan legitimidad y credibilidad, dado que la coerción y la sanción son mecanismos poco perdurables para asegurar la aplicación de las leyes. La legitimidad y credibilidad de las instituciones públicas es, sin embargo, una tarea que trasciende a las autoridades y que se vincula con el conjunto de la sociedad y, en particular, con las organizaciones políticas. Si las organizaciones políticas y otros organismos no gubernamentales tienen poca legitimidad ante la población, será difícil poner en operación instituciones públicas creíbles en un contexto democrático. Mejorar los mecanismos de representatividad, selección, elección, reclutamiento y

formación parece, por lo mismo, esencial.

Estas políticas son aún más complejas de diseñar y ejecutar que las anteriores, por cuanto se refieren a uno de los componentes básicos del tejido social. Sin embargo, de su éxito dependerá en buena medida la posibilidad de influir activamente sobre el destino económico de una sociedad, en contraposición a una adaptación pasiva a las tendencias que emanan del sistema internacional.

V. Conclusiones: globalización y gobernabilidad

La globalización económica ha ganado terreno. Pero, como hemos tratado de demostrar en este artículo, la mayor parte de las decisiones sobre producción, empleo y el acontecer diario de nuestros países se desenvuelve aún dentro de las fronteras nacionales. En consecuencia, condicionar lo esencial de las políticas públicas a las consecuencias que involucren la dimensión meramente externa o financiera puede constituir un grave error político y económico.

El proceso de globalización impone tensiones inevitables sobre las condiciones de gobernabilidad de los países en desarrollo. En efecto, aun tomando en consideración todas las acotaciones que hicimos respecto al concepto de la globalización como un fenómeno que lo abarca todo, ni su existencia ni sus efectos pueden ignorarse. Pero los Estados nacionales no están irremediamente condenados a la impotencia o a la adaptación pasiva frente a los efectos de la globalización. Si este fuera el caso, las condiciones de gobernabilidad sufrirían un deterioro irreversible, imponiéndose un escenario de conflicto e inestabilidad recurrente.

La heterogeneidad de la globalización tiene gran significación. Por ejemplo, las corrientes financieras se han globalizado mucho más fuertemente que otros aspectos. En contraste, las políticas redistributivas están radicadas al nivel nacional; con el debilitamiento de la ayuda internacional se ha diluido buena parte de lo poco que había de redistribución globalizada.

Un problema similar surge respecto de las políticas macroeconómicas. La coordinación internacional es débil y ello se refleja en la inestabilidad cambiaria y de tasas de interés en los países del Grupo de los Siete. Estos problemas están agravándose en vez de solucionarse con el actual auge financiero.

En un mundo que requiere más y más eficiente coordinación macroeconómica y una función redistributiva más eficaz, se observa una tendencia regresiva. La gobernabilidad exige un reequilibrio de las tendencias que exhiben los distintos ingredientes de la globalización.

Pero el proceso de globalización ofrece, además, oportunidades. Una de ellas es la posibilidad de mejorar las condiciones de acceso a mercados anteriormente más

segmentados. Otra es la creación de nuevas oportunidades a medida que aumenta la competencia, se sientan las bases para el establecimiento de nuevas alianzas empresarias y societales y se desarticulan los oligopolios establecidos. Si estos últimos bloqueaban la modernización, desarrollaban un comportamiento del tipo rentista y explotaban al resto de la comunidad, las nuevas coaliciones pueden generar resultados más favorables que el *statu quo*. Del mismo modo, la globalización puede permitir, en determinadas circunstancias, mejorar la calidad de las políticas nacionales aumentando el costo de ejecutar políticas insustentables.

Estas oportunidades, sin embargo, son sólo potenciales, y están distribuidas heterogéneamente entre países. En efecto, no hay ninguna garantía *a priori* de que el mejor acceso podrá materializarse en una interacción más positiva o que el resultado de las nuevas coaliciones será superior al preexistente. Del mismo modo, no es seguro que aun cuando la globalización haga muy costosa la ejecución de políticas insustentables en el mediano y largo plazo, las nuevas políticas serán superiores a las que se aplicarían en un contexto de mayor autarquía. La globalización de los mercados financieros y el comportamiento de manada pueden incluso inducir a error en la elección de las políticas más adecuadas, como ocurrió en México antes de la crisis de diciembre de 1994 y en Corea y Tailandia en los años previos a 1997. En ambos casos, los mercados financieros aplaudieron previamente y luego alimentaron activamente la generación de los desequilibrios que desembocaron en las crisis financieras en ambos casos. La causa primaria fue la absorción de un volumen excesivo de fondos externos, cuya rentabilidad se abultó gracias a la apreciación cambiaria de esos países y a las burbujas que se generaron en los precios de activos bursátiles e inmobiliarios.

En la práctica existe una evidente ambigüedad sobre lo que constituye políticas erróneas y políticas correctas, especialmente cuando el objetivo de las mismas no se especifica. ¿Es una política correcta aquella que promueve el crecimiento a largo plazo o la que mantiene el entusiasmo de los inversionistas financieros nacionales y extranjeros? ¿La misma política puede hacer ambas cosas a la vez?

En conclusión, continúa siendo decisivo promover una inserción más dinámica y diversificada en el comercio mundial, preocuparse de la manera más explícita de la sostenibilidad de las tendencias macroeconómicas (en particular de los flujos financieros) y aumentar la capacidad de incorporar tecnología y difundir productividad en la sociedad a través de políticas mesoeconómicas (inversión en infraestructura, educación, capacitación laboral, apoyo a la innovación tecnológica y de gestión, desarrollo del segmento de largo plazo del mercado de capitales y acceso de las empresas pequeñas y medianas, etc.). Para ello es preciso identificar los atributos que mejoran esa capacidad y que permiten revertir los aspectos negativos heredados de comportamientos pasados, y moderar la transmisión de nuevos rasgos disfuncionales para la estabilidad y la equidad (CEPAL, 1998).

Es evidente que el nuevo escenario internacional y los movimientos globalizados plantean grandes desafíos al Estado. Este debe reacomodarse a los nuevos tiempos: ser más ágil, profesionalizado, con funcionarios bien remunerados, capaz de interpretar y

armonizar las aspiraciones de la población. La reforma debe desarrollar la capacidad de las instituciones para aprovechar de manera eficaz el margen remanente de discrecionalidad en las políticas públicas nacionales.

La globalización, con su heterogeneidad, plantea el desafío de aprovecharla y orientarla. Las tareas son múltiples, pues es difícil el camino hacia el desarrollo económico. Pero raras veces las respuestas simples han servido para resolver los problemas complejos.

Notas:

1/ Para una discusión más detallada, véase Oman (1994) y Rodrik (1997). Una visión histórica se presenta en Ferrer (1996).

2/ Estos antecedentes se complementan con los sucesivos estudios de Feldstein, que comprueban el financiamiento predominantemente local de la formación de capital a través del mundo. Véase, por ejemplo, Feldstein y Bacchetta (1991).

3/ Un examen detallado de las causas principales que explican el desempeño del sector externo de la región, y formas de mejorarlo, se presenta en CEPAL (1998), Parte Primera.

4/ Una de las deficiencias de las políticas macroeconómicas contemporáneas es la inestabilidad provocada por la aplicación de recetas que facilitan atrasos del tipo de cambio, tasas de interés real . excesivamente elevadas (*outlier rates*), endeudamientos externos insostenibles y una expansión de carteras bancarias riesgosas. En definitiva, tienden a favorecer las ganancias especulativas (a expensas del resto de la economía) por sobre las de productividad (que favorecen al conjunto). Un análisis sobre los rasgos que deben poseer las políticas macroeconómicas para que contribuyan mejor al desarrollo productivo y a la equidad se presenta en French-Davis (1996).

5/ Esa proporción fue particularmente elevada en países como la República de Corea y Tailandia, en parte con flujos que se desplazaron desde América Latina después de la crisis de México.

6/ Las correcciones deben efectuarse en ambos sentidos. Por ejemplo, parte de la inversión extranjera directa consiste en la compra de empresas existentes o en corrientes hacia un país desde el cual se redirigen hacia un tercer país. El efecto neto, sin embargo, se estima que implica una elevación significativa, sobre el 6%.

7/ Oman (1994), además, destaca el papel de la proximidad geográfica (regionalización) en la organización de esas redes de producción como un rasgo impuesto por el nuevo paradigma tecnológico de la producción flexible.

Bibliografía

Boyer, R. (1993): "The convergence hypothesis revisited: globalisation but still the century of nations?", documento de trabajo, No. 9403, París, Centro de Estudios Prospectivos de Economía Matemática Aplicada a la Planificación (CEPREMAP), agosto

Calvo, G., E. Leiderman y C. Reinhart (1993): "Capital Inflows and Real Exchange Rate Appreciation in Latin America: the Role of External Factors", IMF Staff Papers, vol. 40, No. 1, Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1998): *América Latina y el Caribe. Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*, segunda edición revisada y actualizada, Santiago de Chile, Fondo de Cultura Económica.

Cerny, P. G. (1995): "Globalisation and the changing logic of collective action", *International Organisation*, vol. 49, N°4, Cambridge, Massachusetts, World Peace Foundation.

Cohen, B. (1996): "Phoenix risen. The resurrection of global finance", *World Politics*, vol. 48, Princeton, Princeton University.

Devlin, R. y R. Ffrench-Davis (1998): "Towards an evaluation of regional integration in Latin America in the 1990s", *Regional integration and multilateral cooperation in the global economy*, Jan Joost Teunissen (de.), La Haya, Foro sobre Deuda y Desarrollo (FONDAD).

Ferrer, A. (1996): *Historia de la globalización: orígenes del orden económico mundial*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

Feldstein, M. y P. Bacchetta (1991): "National saving and international investment", *National Savings and Economic Performance*, B. D. Bemheim y J. B. Shoven (comps.), Chicago, University of Chicago Press.

Ffrench-Davis (1996): "Políticas macroeconómicas para el crecimiento", *Revista de la CEPAL*, No. 60 (LC/G.1943-P), Santiago de Chile, diciembre.

Ffrench-Davis, R. y S. Griffith-Jones (comps.) (1995): *Las nuevas corrientes financieras hacia la América Latina: fuentes, efectos y políticas*, México D.F., Fondo de Cultura Económica

Ffrench-Davis, R., M. Agosin y A. Uthoff, (1995): "Movimientos de capitales, estrategia exportadora y estabilidad macroeconómica en Chile", *Las nuevas corrientes financieras hacia la América Latina: fuentes, efectos y políticas*, R. Ffrench-Davis y Griffith-Jones (comps.), México, D.F., Fondo de Cultura Económica.

Garret, G. y P. Lange (1991): "Political responses to interdependence: What's left for the

Left?", *International Organisation* vol. 45, No.4, Cambridge, Massachusetts, World Peace Foundation.

Haggard, S. (1995): *Developing nations and the politics of global integration*, Washington, D.C. The Brookings Institution.

Henning, C. R. (1994): *Currencies and politics in the United States, Germany and Japan*, Washington, D.C., Institute for International Economics.

Herring, R. y R. Litan (1995): *Financial regulation in the global economy*, Washington, D.C., The Brookings Institution.

Khaler, M. (1994): "Comercio internacional y diversidad nacional",

AMERLCA LATINA /Internacional, vol 1 num 1, Buenos Aires, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

Lawrence, R., A. Bressand y T. Ito (1995): *A vision for the world economy: openness, diversity and cohesion*, Washington, D.C., The Brookings Institution.

Ohmae, K. (1995): *The end of the nation state: The rise of regional economics*, New York, The Free Press.

Oman, C. (1994): *Globalisation and regionalisation: The challenges for developing countries*, París, Centro de Desarrollo de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OECD)

Rodrik, D. (1997): *Has globalization gone too far?*, Washington, D.C., Institute for International Economics.

UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (1997): *World Investment Report, 1997.- Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*, Nueva York, Naciones Unidas. Publicación de las Naciones Unidas, No de venta: E.97.11.D.10.

- (1997): *World Investment Report, 1993: transnational corporations and integrated international production (ST/CTC/ 156)*, Nueva York, Naciones Unidas. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.93.11.A.14.
