

Globalización: Mito y realidad

Jürgen Schuldt

Jaime Astudillo Romero

Marena Briones Velasteguí

José María Tortosa

Juan Francisco Martín Seco

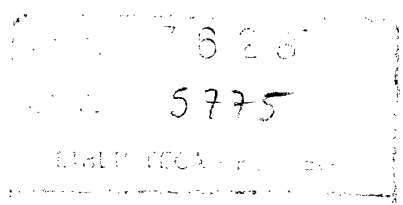
**FRIEDRICH
EBERT** 
STIFTUNG



TRANSCOMUNICACIÓN
EDITORIAL

338

851



GLOBALIZACION: MITO Y REALIDAD

Autores: Jürgen Schuldt, Jaime Astudillo Romero, Marena Briones Velasteguí, José María Tortosa y Juan Francisco Martín Seco

Edición: ILDIS (Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales)
Calle: José Calama Nº 354 y Juan León Mera
Casilla: 17-03-367
Teléfonos: (593-2) 562103 / 563664
Fax: (593-2) 504337
E-mail: ildis1@ildis.org.ec
Quito-Ecuador

TRAMASOCIAL Editorial
Calle: Reina Victoria 447 y Roca Of. 2-B
Casilla: 17-21-354
Teléfono: (593-2) 529246
E-mail: tramasoc@uio.satnet.net
Quito-Ecuador

Diseño de portada y diagramación: Eduardo Sánchez R.

Registro Nacional de Derechos de Autor Nº 012204 de septiembre 17/98
ISBN: 9978-40-660-3

Impreso en Imprenta Tinta Fresca-Teléfono: 566320
Quito-Ecuador - septiembre de 1998

Indice

Presentación	7
Desmitificando el concepto de globalización <i>Jürgen Schuldt</i>	9
Globalización y diversidad <i>Jaime Astudillo Romero</i>	39
La globalización y las mujeres ¿Una cuestión de identidad? <i>Marena Briones Velastegui</i>	57
Globalización y diferencias culturales <i>José María Tortosa</i>	69
Posibilidades y limitaciones del sistema internacional económico contemporáneo <i>Juan Francisco Martín Seco</i>	87

Desmitificando el concepto de globalización*

— Jürgen Schuldt**

"La Globalización no es nueva. Nosotros en el Tercer Mundo estamos muy familiarizados con ella. Acostumbrábamos llamarla Colonización".

Vandana Shiva, 1996¹.

Entre políticos, periodistas, científicos sociales y voceros de fundaciones y organismos internacionales, hoy en día el concepto de "Globalización" se ha convertido en el término de moda (Acosta, 1996: 57; Hinkelammert, 1997: 42), como antaño lo fueran los de "Colonialismo", "Imperialismo", "Modernización", "Dualismo" y similares. En la voluminosa literatura que ha veni-

* Una primera versión de este ensayo fue presentada como ponencia al seminario "Globalización: Aspectos Económicos, Culturales y Éticos", Lima, Pontificia Universidad Católica del Perú (Lima, 20 de febrero de 1997). Una segunda fue publicada en la revista "Ecuador Debate" N° 40, Quito, Centro Andino de Acción Popular. Esta tercera fue presentada en la ciudad de Cuenca, Facultad de Economía, en el Seminario "América Latina y el Sistema Internacional Contemporáneo: Perspectivas Políticas y Económicas", organizado por el Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS) y la Universidad de Cuenca. 27 y 28 de noviembre de 1997.

** Profesor Principal, Investigador y Vicerector de la Universidad del Pacífico, Lima.

1 Cita acotada del texto de Randel D. Hanson, "Economic Globalization: The New Columbus?", en: The Circle, enero 31, 1996 (http://www3.elibrary.com/s/s/nettest/getdo...005&Form=RL&pubname= Circle_ The&puburl=0).

do apareciendo recientemente, muchos lo asocian a términos tales como los de “competitividad internacional”, “interdependencia”, “transnacionalización”, “internacionalización”, “mundialización”, “integración internacional”, etc., los que a su vez conducen a asociaciones como las de “aldea global” (McLuhan) o “sociedad mundial”, entre otras similares. De ahí que, según Drache (1996: 31), efectivamente estaríamos frente a una especie de síndrome de la globalización-de-todo.

Supuestamente este concepto totalizante serviría para comprender la nueva dinámica mundial, en sus aspectos económicos, socioculturales y políticos, y en muchos casos hasta éticos, ecológicos y militares. Consecuentemente, constituiría la base para el diseño de políticas adecuadas para que los países puedan adaptarse adecuadamente a las profundas transformaciones que vienen procesándose aceleradamente en el entorno internacional.

Sin embargo, si bien esa mágica palabra está en boca de todos y para tratar todo tipo de temas, cada cual maneja el concepto a su antojo, como se acostumbraba en su momento con términos tales como los de “Marginalidad” o “Dependencia”, y como hoy se abusa de los conceptos de “Populismo” o “Clientelismo”. Con ello los contenidos de la palabra resultan disímiles y hasta contradictorios, por lo que los debates se empantan en ambigüedades, distraen la atención de los aspectos medulares de la nueva división internacional del trabajo y, lo que es peor, impiden el diseño de lineamientos y propuestas de política para América Latina en general y de los países andinos en particular. Es decir, imposibilitan establecer coherentemente los términos específicos de inserción o desacoplamiento relativos que debiéramos adoptar en la economía mundial y los cambios que ellos requerirían para emprender la marcha hacia un nuevo patrón de acumulación. Más aún, no observamos noción clara alguna de lo que podría ser el “nuevo orden mundial”, precisamente por la presbicia histórica, los estrechos puntos de partida y la diversidad de ejes de análisis

que predominan hoy en los ensayos que versan sobre o aluden a esta compleja problemática de la “globalización”.

Ya que en este campo prácticamente se ha dicho todo y de todo, no es mucho lo que nosotros podríamos añadir. De ahí que en estas notas intentaremos sintetizar algunas discusiones a fin de desmitificar el término a partir de la evaluación de una selección de escritos. Ésta, sin embargo, no es ni exhaustiva, ni sistemática, aunque sí pretende ser representativa -en términos gruesos- de la abundante bibliografía que circula sobre el tema. Con ello queremos darle un énfasis distinto al que deriva de la literatura dominante sobre esa materia. En lo fundamental trataremos de ordenar el debate en torno a un número determinado de tesis equivocadas y/o falacias referidas a la Globalización, que posteriormente contraponaremos a ciertas hipótesis alternativas que a nuestro entender permitirían encuadrar más adecuadamente los análisis sobre la cambiante economía política internacional.

Con estas reflexiones generales intentaremos convencer al lector que debería desechar de su léxico el término de Globalización, por lo menos si desea comprender las tendencias actuales de la economía política internacional y actuar dentro de (¿o contra?) ellas. Una vez más, pensamos que, con la venia de las ciencias sociales, se utiliza un término ideológicamente; en este caso, específicamente para favorecer los intereses de ciertos segmentos de intereses y fracciones sociales internacionales y nacionales.

Franz Hinkelammert lo ha expresado claramente: “Después del colapso del socialismo histórico (...) la sociedad burguesa necesitaba una palabra para designar su dominio mundial efectivo y la profundización global de este dominio en el futuro. La palabra ‘globalización’ fue escogida como el portador ideológico de esta aspiración total. Cambió el diccionario del newspeech. Si antes ‘global’ era una denuncia dirigida contra los críticos de la sociedad burguesa, ahora fue transformada en portador de una do-

minación global. Con el enorme esfuerzo de los medios de comunicación, la opinión pública reaccionó como el perro de Pavlov. Hoy todo tiene que ser global” (1997: 42).

En el fondo, quizás recién dentro de un siglo podamos hablar en serio -si somos optimistas- de una globalización en el sentido estricto de la palabra, entendiéndola como un mundo sin fronteras (Ohmae, 1993: 78)². Eso es algo a que todos aspiramos: un mundo integrado, libre y en paz, en el que todos tengan igualdad de oportunidades en el acceso a bienes, servicios, capitales, educación, salud, tecnología y fuerza de trabajo, respetando los modelos económicos particulares y las heterogeneidades políticas, sociales y culturales internas a cada nación.

En lo que sigue expondremos algunas de las principales tesis en boga sobre la globalización, tratando de discutir sus limitaciones y, en algunos casos, las confusiones y contradicciones a que conducen.

Primera falacia: La Globalización es un fenómeno reciente

Para la gran mayoría de autores la “globalización” se habría iniciado en el transcurso de las últimas décadas; para unos en los años sesenta (Agosin y Tussie, 1993: 566), para otros más en los setenta (Petrella, 1996: 62) y no son pocos los que la fechan en los ochenta (Campodónico, 1994: 8) e incluso recién desde el primer lustro de los noventa.

Dada la complejidad del fenómeno, evidentemente resulta imposible determinar una fecha aproximada para determinar su ini-

2 En ese sentido no recusaríamos el término de globalización para quienes pretenden hacer proyecciones hacia fines del siglo XXI, pero no para los que están preocupados de los procesos actuales que moldearán las décadas entrantes.

cio³, básicamente porque se trata de un proceso multifacético que se ha ido incubando a lo largo de varios años y décadas, por no decir siglos. Según la definición que de la globalización diseña cada autor, para gran parte de ellos se desata por la conjunción de una serie de procesos que estarían conduciendo hacia una nueva especie de Gran Transformación (en el sentido de Polanyi, 1944).

Sin embargo, independientemente del concepto que maneje cada cual, cabe preguntarse ¿por qué ese proceso se habría iniciado sólo hace poco? Si revisamos la literatura, veremos muy bien que podría hablarse de globalización desde hace siglos, desde el momento en que uno considere que la interdependencia entre las naciones -en los términos que fuere- se ha desarrollado aceleradamente. Así, por ejemplo, quienes comparten el enfoque de la “economía-mundo” (Wallerstein, 1979) dirían que ella se inicia con el capitalismo comercial, desde fines del siglo XV o inicios del XVI. También podría argüirse que desde que Colón llega a América, con lo que se comunican todos los continentes, se inicia tal proceso, tal como lo sugiere Hanson (1996): “En el año milcuatrocientosnoventa y dos Colón navegó el azul océano; hoy en día Colón vuelve a navegar, con el GATT y el NAFTA de tripulación”.

Tampoco sería descabellado pensar en la inauguración del proceso globalizador con la concepción del mundo como globo, lo que nos llevaría a esa misma época y directamente al paradigma heliocéntrico de Nicolás Copérnico (como lo plantea ingeniosamente Hinkelammert, 1997).

Por su parte, los defensores de las “ondas largas” del capitalismo -en especial los neoschumpeterianos- la datarían con la ma-

3 Sin embargo, hay algunos que son muy precisos; para quienes un solo hecho activa a todos los demás. Por ejemplo, Petrella (1996: 68) afirma que “el evento que señaló la llegada de la nueva era (J.S.: se refiere a la globalización) fue la Declaración de Richard Nixon de la inconvertibilidad del dólar en 1971”. Otros la atribuyen al primer choque petrolero de fines de 1973.

duración de la Revolución Industrial (período 1780-1830) y, quizás, más precisamente hacia mediados del siglo pasado cuando se expande a escala internacional el uso del barco a vapor y el ferrocarril. Estos arguyen, con razón, que desde entonces los ciclos económicos de las economías más desarrolladas de esa época comienzan a coincidir -si bien gruesamente- cada vez más entre sí, como consecuencia de la creciente interdependencia que se generó entre ellas a partir de la revolución industrial inglesa.

Y así sucesivamente, el inicio de la denominada globalización se podría ubicar más atrás o para adelante de los períodos arriba mencionados, según las preferencias del ponente.

Streeten, por su parte, es más que claro en su periodización, en especial cuando cuestiona la falta de perspectiva histórica de los que defienden la hipótesis de la globalización: “La ilusión de una globalización creciente surge desde una perspectiva de corto alcance que sólo observa los últimos 30 o 40 años, cuando los países se encontraban excepcionalmente cerrados como consecuencia de la Gran Depresión y de la Segunda Guerra Mundial” (1996: 8)⁴. Para un análisis cuantitativo más detallado de las supuestas tendencias globalizadoras, que cuestiona el saber convencional contemporáneo respecto a la supuesta novedad de la globalización, véase el trabajo de Paul Bairoch (1996).

Segunda falacia: La globalización es una nueva “etapa” del desarrollo capitalista

Pocos autores conciben la globalización como un proceso cíclico (v.gr. Oman, 1996); la gran mayoría lo ve como una nueva

⁴ “The illusion of rapidly increasing globalisation arises from a short time perspective that looks only at the last 30 or 40 years, at the beginning of which countries were exceptionally closed as a result of the Great Depression and World War II”.

era del capitalismo. Pero, para ser coherentes, curiosamente los autores que la perciben así, no definen las “etapas” previas en esos mismos términos cuasi-espaciales. ¿Por qué no hablan de la “fase” anterior como la de la “hemisferización” Este-Oeste o de aquella existente entre Norte y Sur? ¿Y por qué no refieren la que las precede como la de la “continentalización”? ¿Y de la anterior a ella como aquella de la “Nacionalización”? Y así sucesivamente hasta el inicio de los Tiempos⁵. Se observa, pues, una asimetría en el uso de este término “geográficamente concebido”. Peor aún, cabría preguntarles, ¿cómo y por qué se pasó de una “etapa” a otra?

Los autores más sofisticados diferencian, bastante más coherentemente, entre las fases -que además se sobrepondrían entre sí- de internacionalización, multinacionalización y globalización del desarrollo (capitalista) a escala mundial. La primera se habría dado con el Mercantilismo, por la aceleración del intercambio de mercancías, dinero y gente entre dos o más países; la segunda correspondería a la transferencia de recursos de una economía a otra, consistente en el establecimiento de capacidades de producción (a través de filiales, subsidiarias, adquisiciones, etc.); y la tercera ya completaría los procesos anteriores, como consecuencia del establecimiento de una multiplicidad de encadenamientos e interconexiones complejas entre Estados y Sociedades, entre Corporaciones Transnacionales y Organismos Multilaterales.

Tercera falacia:

Los principales recursos de la globalización son
la información y el conocimiento

Según los adalides de este enfoque, la etapa actual del desarro-

5 Para ser coherentes, llevando el argumento hasta sus extremos, deberían hablar de “universalización” o “planetarización” desde mediados de 1969 cuando el primer ser humano pisó la luna.

llo mundial se basaría en el saber técnico, en la información y en la capacitación múltiple y sofisticada, ya que ellos serían la base del dominio tecnológico (en un sentido estrecho o muy amplio, según cada autor) contemporáneo.

A ese respecto, cabría preguntarnos ¿en qué momento de la historia de la humanidad el conocimiento y la innovación no han sido la base para el “desarrollo” y el dominio de un pueblo o una nación o de varias sobre otras? El desarrollo de la agricultura, el dominio de los mares, la expansión de la manufactura y de la industria moderna, etc., ¿no han sido siempre los canales a través de los cuales se ejerció este poder? Sin saber tecnológico “de punta” -un concepto históricamente relativo- ello no habría sido posible y siempre ha existido. ¿Por qué el actual proceso de “globalización” sería el único que requeriría información y “educación” muy especializada?

Alvin y Heidi Toffler lo han expresado nítidamente: “Todos los sistemas económicos descansan sobre una ‘base de conocimientos’. Todas las empresas dependen de la existencia previa de este recurso de construcción social. A diferencia del capital, el trabajo y la tierra, aquél suele ser desdeñado por economistas y ejecutivos cuando determinan las aportaciones precisas para la producción. Y, sin embargo, este recurso es el más importante de todos” (1995: 42).

El conocimiento siempre fue esencial para el desarrollo mundial; lo que ha cambiado es su contenido y la velocidad a la que se difunde y adopta. Las revoluciones tecnológicas que se han dado en los últimos doscientos años se basaron en innovaciones y conocimientos que dieron poder a quienes las poseían (y “dependencia” o “marginalidad” a los que no). Por lo demás, es el tipo de conocimiento relevante el que interesa, más que el conocimiento en general; y cada fase o proceso de desarrollo capitalista requiere de sistemas y contenidos del saber distintos y, consecuentemente, capacidades y habilidades diferenciadas en el tiempo.

Cuarta falacia: Los agentes dominantes de la globalización son las empresas transnacionales

¿Quiénes son los agentes de la globalización”? Según Oman (1996: 27): “Es motivada por las acciones de actores económicos individuales -compañías, bancos, personas- usualmente en busca de beneficios y, a menudo, estimulados por las presiones de la competencia”. Pero, preguntaríamos, ¿eso no fue siempre así?

Aunque con otro nombre, ¿no existían siempre estos conglomerados empresariales para dominar el mundo? ¿Qué fue sino la Compañía (inglesa) de las Indias Orientales? ¿Qué la Sociedad (francesa) de las Colonias? ¿Qué significó la “empresa” de Colón? Y, ya más tarde, ¿las empresas multi y transnacionales de la pre- y post-Segunda Guerra Mundial? Es cierto que los conglomerados empresariales funcionan de otra manera hoy, pero siempre han existido y dominado el mundo a través de los más variados mecanismos.

Más adelante veremos que efectivamente las corporaciones transnacionales son “el agente No. 1” de la nueva economía mundial. Pero son sus nuevas estrategias y comportamientos los que han cambiado y los que hay que entender para captar la dinámica del mundo actual. En esencia, lo novedoso y más interesante es el esquema de alianzas estratégicas que vienen implementando entre ellas, si bien casi exclusivamente en el área de la tríada conformada por Europa, EEUU y Japón. En añadidura, son las tecnologías de los procesos, más que de los productos, los que han pasado a dominar en los sistemas de producción; es el conocimiento de aquellos el que otorga poder y ventajas comparativas dinámicas.

Quinta falacia:

La globalización se expresa en los mayores y más libres flujos de “factores de producción” en todos los mercados

Esto significaría que estamos atravesando una fase en el desarrollo mundial que nunca antes ha mostrado procesos más libres de comercio de bienes y servicios y de capitales, en la diseminación tecnológica, y en la migración masiva de trabajadores y de “cerebros”, entre otros.

Lo repetimos, hay muchas fases en la historia en que esto mismo ha sucedido. ¿Qué es lo nuevo? No, evidentemente, lo Global, sino –una vez más- las formas y contenidos que han venido adoptando los flujos mencionados, su funcionamiento específico y las novedosas interacciones e interrelaciones que se han ido gestando. Por lo demás, siempre se han dado reflujos y retrocesos en esos procesos, con lo que quienes utilizan el término y quieren ser coherentes, tendrían que hablar de “desglobalización” en la próxima etapa de crisis que se presente.

En la práctica cada una de las diversas “revoluciones tecnológicas” que siguieron a la Revolución Industrial (Schuldt, 1990) aceleró y modificó los flujos económicos y financieros, cambió las relaciones Estado y Sociedad Civil, reconfiguró las naciones hegemónicas a nivel mundial, llevó a renovadas estrategias empresariales, transformó el tipo y direccionalidad de los flujos financieros dominantes, etc. Si bien en cada caso se estimularon tales tendencias, en general, ellas se concentraron en ciertos espacios económicos a nivel mundial. Igual sucede hoy en día.

En lo que al flujo de bienes y servicios se refiere, si vemos las cifras de Maddison(1992: 209), comparando la relación Exportaciones/PIB de 1913 y 1986, no parece haber mucha diferencia

entre la “apertura” pre-primera-guerra y el año más reciente, período durante el cual incluso los principales países (excepto Alemania) están más “cerrados” que antes:

	1 9 1 3	1 9 8 6
Promedio de la OECD	21.2%	24.8%,
en que:		
-EEUU	6.1%	5.2%
-Reino Unido	20.9%	19.5%
-Japón	12.3%	10.8%.

En ese sentido es válido lo que señala Streeten (1996): “(...) el mundo estaba más integrado a fines del siglo diecinueve que hoy en día. Si bien las barreras arancelarias en los países, con excepción del Reino Unido, eran más elevadas entonces (de 20 a 40 por ciento comparados con 5 por ciento en 1990), las barreras no arancelarias eran menores; los movimientos de capital y monetarios eran más libres bajo el patrón oro (ésto es, en ausencia del peligro de tipos de cambio variables); el movimiento de la gente era más libre; rara vez se requería de pasaporte y la ciudadanía era otorgada fácilmente. Hoy en día la migración internacional es controlada estrictamente”⁶.

En añadidura, continúa el autor, “domestic savings and domestic investment are more closely correlated than they were before 1914, implying that even finance capital is not very mobile. This is explained partly by the fact that government savings play a greater role today than they did in the past, and partly by floating exchange rates that raise uncertainties and are a barrier to long-term commitments. The same point is made by noting that current account deficits and surpluses are now a much smaller

6 Según el autor, entre 1881 y 1890 la tasa anual promedio de inmigración a los EEUU fue de 9.2 por 1000, sobrepasando el 10 durante la primera década de este siglo. Entre 1981 y 1990 la tasa anual promedio de inmigración fue del 3.1 por 1000 de la población norteamericana.

proportion of countries' GNP than they were between 1870 and 1913. Britain ran a current account surplus that averaged 8 per cent of GNP and invested this overseas compared with 2-4 per cent for the West German and Japanese surpluses (and the American deficit) in the 1980s. But the fact remains that this is surprising in view of the talk of the globalisation of capital markets. The bulk of foreign investment has been the capital import of the USA and the outflow from Japan" (ibid., p. 7).

French-Davis es aún más claro respecto al alcance limitado de la "globalización": "El comercio de bienes y servicios y la inversión extranjera crecen rápido, pero aún son notablemente menores que el comercio interno y la inversión nacional en el mundo, y en América Latina. Por ejemplo, en el mundo, la inversión externa es el 5% de la inversión total anual, y el comercio exterior es entre 15 a 20% de la producción mundial (en Estados Unidos es de 10%)" (1996: 27).

Por lo que no parece del todo descabellado afirmar que la globalización se ha venido dando cíclicamente. Por ejemplo, Charles Oman (1996), quien intenta presentar "el proceso de globalización desde una perspectiva histórica" (p. 29), señala que éste se habría iniciado el siglo pasado, negando que se trate de un fenómeno reciente ya que "sólo en los últimos cien años se han producido tres 'olas' o períodos diferentes de marcada globalización: a) en la mitad del siglo que precedió a la Primera Guerra Mundial; b) la que tuvo lugar durante las décadas de 1950 y 1960; y c) en los tiempos actuales, en las décadas de 1980 y 1990" (ibid.). Es decir, cada vez que se observa una expansión del comercio internacional daríase este proceso de globalización? ¿Habría que pensar entonces que los períodos intermedios son parte de procesos de "desglobalización"?

Sexta falacia:

La globalización se procesa a través de la apertura externa y la liberalización de todos los mercados en todas las naciones

Este mito es fácilmente perceptible en las políticas económicas actuales, en especial en las que adoptan los países altamente industrializados, quienes actúan de acuerdo a una “doble moral”: mientras obligan a los gobiernos “subdesarrollados” a abrir y liberalizar sus economías (según las recetas del “Consenso de Washington”; Williamson, 1990), ellos adoptan cada vez más medidas para proteger su mercado interno o del de su bloque regional y, sobre todo, para evitar que las tasas de desempleo aumenten más aún.

En aquellos países son práctica común, los subsidios a la agricultura (la denominada Política Agrícola Común de la Unión Europea), el dumping, el neoproteccionismo a través de aranceles o medidas para-arancelarias⁷, los topes que fijan al ingreso de la inversión extranjera directa a sectores estratégicos y de tecnologías de punta (v.gr. en el campo de las telecomunicaciones, donde por ejemplo los japoneses no permiten una participación mayor al 20% y los canadienses hasta el 47%), la proliferación de acuerdos comerciales bilaterales, el comercio intra-empresas, la fijación de límites máximos a la migración foránea, la determinación de las tecnologías que difunden y las que quedan en sus manos en exclusividad, etc. (véase, para mayores detalles, el trabajo de Salgado, 1996).

7 Entre éstas destacan: las denominadas limitaciones voluntarias de exportaciones; la protección en forma de acciones antidumping; y los subsidios específicos a las exportaciones de bienes y servicios que compiten con las importaciones. También son lugar común variadas medidas proteccionistas en las ramas industriales del acero, los aparatos electrónicos, los textiles y el calzado.

Todo ello permite concluir que el flujo comercial, de inversiones, de tecnologías y de personas es “administrado” a escala mundial, fenómeno muy distante del ideal liberalizador que se proclama a diestra y siniestra. Incluso, en los cien años que preceden a la Primera Guerra Mundial (en especial entre 1870 y 1914), el mundo era mucho más liberal que hoy y, consecuentemente, habría estado más “globalizado” (como lo reconocen varios autores, entre otros, Streeten, 1996).

Séptima falacia:

La globalización universaliza y homogeneiza los patrones de consumo, de comportamiento y culturales de la humanidad

Nuevamente, a nuestro entender, este es un proceso que se inicia con fuerza -y también en forma muy relativa y selectiva- por la expansión de la Revolución Industrial desde Inglaterra. Pero, además, para homogeneizar patrones de consumo y culturales se exige un elevado nivel de Ingreso Nacional per cápita y de su distribución más o menos igualitaria entre la población, tanto entre naciones, como al interior de cada una de ellas. Aquí hay varios temas que están en cuestión, el principal de los cuales es que la distribución del ingreso entre y al interior de las naciones -tanto “desarrolladas” como “subdesarrolladas”- se ha ido haciendo cada vez más desigual desde fines de los años setenta.

Las diferencias en la calidad de vida siguen siendo igualmente heterogéneas, hoy como antaño, a pesar de las similitudes aparentes en el consumo de productos y servicios “de masa”, que ha desembocado en “la colonización mundial de la cultura Disney” (Martin y Schuman, 1996): Pizza Hut, Burger King, Kentucky Fried Chicken, Jeans de unas cuantas marcas conocidas, Chiclets, Coca/Pepsi Cola, Libbys, Maggie, Marlboro, Tecno, MTV y de-

más canales y “programas universales”, clones de computadoras personales, Sears o Wal Mart, etc. Lo que ciertamente se ha homogeneizado son las aspiraciones y preferencias de las poblaciones, como en cada proceso de modernización (al interior del sistema capitalista), pero de ninguna manera los patrones de consumo y de gasto. Todo lo contrario: las brechas entre ambas han aumentando y, con ellas, la frustración y la anomia.

De otra parte, es muy significativo que en décadas recientes hayan resurgido fundamentalismos de la más diversa naturaleza, predominando seguramente los religiosos, que ciertamente van contra la tendencia supuestamente homogeneizadora de la “globalización”. En efecto, la integración internacional lleva a la desintegración nacional (Sunkel, 1971), tal como lo acaba de redescubrir Streeten (1996: 6): “La integración global ha provocado la desintegración nacional. Las pasiones étnicas o culturales están fracturando las sociedades y regiones”. O, para decirlo, en otras palabras: “Los perdedores, aquellos que quedan fuera y no pueden hacer funcionar el sistema, se retrotraen al fundamentalismo religioso, en el que un mundo de certidumbre reemplaza a un mundo de incertidumbre” (Thurow, 1996: 18).

Cierto, bien podría argumentarse —como de hecho se hace— que esos procesos son resultado precisamente de la globalización que estaría en curso, en la medida en que tales fundamentalismos se habrían constituido en el “mecanismo de defensa” de ciertos países o segmentos sociales frente a las tendencias amenazadoras que estaría desatando aquel: “Nations have broken up into smaller, ethnic groups. All this is a reaction against westernization, the alienating effects of large-scale, modern technology and the unequal distribution of the benefits from industrialisation. The complaint is that development has meant the loss of identity, sense of community and personal meaning” (ibid.). En la práctica, sin embargo, ello muestra complejos procesos de diferenciación

psicosocial, económica e ideológica (tanto en los países altamente industrializados, como en los “subdesarrollados”), que tenderían a agravarse.

Finalmente, como es evidente, la tendencia homogeneizadora e integradora de la supuesta globalización podría verificarse empíricamente. Por ejemplo, desde una perspectiva puramente económica, tendría que llevar a una igualación de los precios de bienes y de servicios, de tasas de interés, de salarios, etc. en y entre todos los países; proceso que indudablemente no se ha dado sino parcialmente en ciertas zonas geográficas (mientras que en otras se han agravado los diferenciales), ni hay indicios que se esté imponiendo tendencialmente esa homogeneización de los valores básicos en los mercados nacionales.

Desde una visión más amplia, la supuesta homogeneización e integración debería conducir a que todas las personas sean tratadas en igualdad de condiciones, tanto en términos de oportunidades (acceso a trabajo, a la ley, al crédito, al comercio y a la migración libre),⁸ como de logros (mínimos niveles de vida, de educación y de salud). Está demás decir, que las brechas se vienen ampliando en ambos sentidos, contra lo que aducen los defensores de la mentada globalización equilibradora, como veremos a continuación.

Más aún, deberíamos convenir que la diversidad es un valor en sí, como lo acaba de afirmar Sakakibara (1996: 10)⁸: “(...) each country would be well advised to establish its own model of capitalism and democracy. The world as a whole will gain from systemic diversity rather than suffer from the confusion and catastrophe caused by the forceful application of a universal model”. En ese sentido haríamos bien, nos dice, en apartarnos del “universal” Consenso de Washington o “modelo anglo-americano”

8 El autor es nada menos que Director General de la Oficina de Finanzas Internacionales del Ministerio de Finanzas del Japón.

(basado en la creencia de la validez universal del modelo walrasiano de equilibrio general): "But what truly is globalization? Does globalization imply that a universal model or uniform set of rules as envisaged in the 'Washington consensus' will eventually spread to all parts of the world and that the world will become homogeneous, both economically and culturally? Definitely not. We have to recognize that what can be called 'localization', or an identification with local cultural values, is proceeding along with globalization. In this context, the rather monolithic view held by many governments in the developed world and international organizations that there is only one universal model to which all countries in the world should adhere is quite problematic. The monolithic universal model consists of pluralistic congressional or parliamentary democracy on the political side and the neo-classical market economy on the economic side" (ibid.; p. 2).

Octava falacia:

La globalización beneficia a todos, regiones, naciones, personas

Lo que estamos viviendo hoy en día es una doble marginalización a nivel mundial (Coraggio, 1991): son cada vez menos los cada vez más ricos y son cada vez más los cada vez más pobres. Las estadísticas al respecto son elocuentes, incluso al interior de los países altamente desarrollados. Veamos una selección de esas distribuciones.

De un lado, es evidente que la participación de los países altamente industrializados en el Producto Bruto Mundial (PBM) ha aumentado respecto a la de los "subdesarrollados": Si en 1970 generaban el 74.3% del PBM, en 1993 aumentaron su participación en cinco puntos porcentuales al 79.2%. Al interior de estos países indudablemente se han dado mutaciones impresionantes:

algunos lograron incrementar su participación en ese período (v.gr. Japón que pasó del 7.3% al 18.2%; Alemania Occidental de 6.6% a 8.3% y Francia del 5.1% al 5.4%), mientras otros perdieron posiciones (p.ej., EEUU bajó del 36.1% al 27.1% y Gran Bretaña del 3.8% al 3.5%). Correspondientemente los “países en desarrollo” cayeron del 25.7% al 20.8% del PBM, debido a la reducción de las “tajadas” correspondientes al Asia Oriental y del Sur (bajó de 8.3% al 7%), Africa (del 2% al 1.2%) y Europa Oriental y el Oriente Medio (de 9.5% a 6.7%); es decir, sólo América Latina incrementó su contribución levemente (del 5.9% al 6.1%).

Asimismo, al interior de las economías “desarrolladas”, la distribución personal del Ingreso Nacional se ha deteriorado en los años ochenta, tanto que se asemeja cada vez más a la que se da en las “subdesarrolladas”. Así, por ejemplo, según el Banco Mundial (1995), el 20% más rico de la población se llevaba el 42% del “pastel” económico y el 20% más pobre apenas el 5% en EEUU (1985); en Alemania, la proporción respectiva fue del 40% y del 7% en 1988; en Japón, del 37% y 9% (1979); y en Gran Bretaña, 44% y 5% (1988).

De ahí que Martin y Schuman (1996) concluyan contundentemente que estamos pasando de la sociedad de los dos tercios a la de un quinto, que serían los segmentos beneficiados por el sistema “globalizante”, política y económicamente. En efecto, a lo largo de los Años Dorados (1945-73), un conjunto apreciable de la población fue incluido progresivamente a la cosecha de los frutos del crecimiento económico, excluyéndose entonces a un tercio de las poblaciones; ahora apenas un 20% parecería participar de los beneficios del progreso tecnológico, tanto en los países desarrollados, como en los subdesarrollados.

Novena falacia:

La globalización genera profundas interdependencias entre todos: naciones, regiones, localidades, familias y personas

Estos planteamientos nos hacen olvidar el fenómeno principal que se está dando en los albores del siglo XXI en este contexto: la Triadización o Globalización Trunca. Los bloques económicos conformados por Europa Occidental, EEUU y Japón-Sudeste Asiático son los ejes en torno a los cuales gira el mundo hoy en día (en que Rusia-Ucrania y China habrán de jugar un papel importante en el próximo futuro).

- Es ahí -en esos tres “bloques” heterogéneos que compiten y cooperan entre sí- donde se ha localizado el poder científico, la supremacía tecnológica y los potenciales de invención-innovación, la hegemonía militar, la riqueza económica, el poder cultural y, consecuentemente, la habilidad y capacidad para gobernar la economía y sociedad mundial en el presente y hacia el incierto futuro.

- De manera que quienes han optado por darle un tinte espacial a la nueva dinámica mundial deberían usar el término “triadización”, en vez del de globalización. Evidentemente, este último es el preferido por los países del Norte y, especialmente, por los que conforman la Tríada, ya que esconde las fracturas que implica, induciendo a pensar en una democratización y homogeneización universal.

- Un clarísimo indicador de la creciente triadización es la tendencia del comercio de manufacturas entre bloques-países y de donde se desprende una reducción del comercio entre los países de la Tríada y los restantes del mundo. Comparemos su evolución entre 1970 y 1990 (según datos de Muldur, 1993):

- En 1970 el comercio intra-bloques representó el 21.4% del comercio mundial; en 1990 ascendió al 48.7%; y
- Si a ello le añadimos el comercio entre bloques (que cayó de 39.4% a 24.9%) los intercambios de las tres regiones representaron el 60.8% en 1970 y el 73.6% en 1990.

En cambio, los países menos desarrollados han visto reducida su tajada, especialmente entre 1980 y 1990: Las exportaciones de manufacturas cayeron del 37.1% del total mundial al 27.6% y el de los 102 países más pobres se comprimieron de 7.9% al 1.4% (en ese mismo lapso los países de la Tríada ampliaron su participación del 54.8% al 64%).

De manera que venimos presenciando una clara tendencia real hacia la “desconexión involuntaria” de muchos países e incluso de todo un continente (caso del África subsahariana).

También Thurow (1996, 1997), entre otros, ha reconocido correctamente que aún estamos muy lejos de la tan mentada globalización de la economía: “we have essentially gone from a unipolar situation to a tripolar or three-way economic game. (...) we are moving towards regional economies before we move to a global economy. (...). Therefore, I think that we won't just make one giant leap to a global economy, but rather we will make these relatively smaller steps first towards regionalism - in other words, free trade within regions and managed trade between regions” (1997: 230-231).

Finalmente, tampoco se puede hablar aún de una conciencia globalizada sobre los problemas que nos atañen a todos a nivel mundial: la necesidad de un nuevo gobierno mundial o de una institución internacional que permita las coordinaciones necesarias para evitar la amenaza atómica, para afrontar la responsabilidad que tenemos por la tierra (el deterioro del medio ambiente, la destrucción paulatina de la capa de ozono, etc.), para limitar la

totalización de los mercados y para disponer de los peligros que contrae la nueva científicidad (biotecnología, clonación, etc.), tal como lo ha señalado Hinkelammert (1997). Todas ellas son consecuencias del “cálculo de la utilidad” que rige más y más el destino humano: “Todo es torturado: la naturaleza, las relaciones humanas, la democracia y el ser humano mismo. (...). Todo eso es llevado al límite; sin embargo, nos damos cuenta del límite recién en el momento en que lo hemos pasado. Cuando el torturado se muere, sabemos que hemos pasado el límite. Cuando las relaciones humanas ya no resisten, sabemos que hemos pasado el límite de lo aguantable. Cuando la naturaleza es destruida irreversiblemente, sabemos que hemos pasado el límite. Sólo que una vez pasado el límite, no hay vuelta. Sabemos el límite, pero este saber ya no nos sirve. Es inútil. Nadie puede resucitar a los muertos. Aquí está el problema: pasar el límite es un suicidio colectivo de la humanidad. El cálculo de utilidad los devora a todos. Resulta, pues, que es útil oponerse al cálculo de la utilidad. La responsabilidad es útil al oponerse a esta totalización del cálculo de la utilidad. Es útil y a la vez es una exigencia ética” (op.cit., 1997: 50-51).

Décima falacia:

El Estado-Nación pierde soberanía e importancia con la globalización

¿Qué estados han tenido soberanía alguna vez en la historia de la humanidad? Únicamente los dominantes, que en los últimos dos siglos han sido -sucesivamente- sólo dos: Gran Bretaña y los EEUU. Ellos sometieron a los restantes Estados Nacionales a sus propios dictados. Hoy en día, parecería darse lo contrario: son más los estados-nación que pueden preciarse de ser soberanos y que se dan cuenta que en el proceso en curso tienen que intervenir cada vez más enérgicamente, tanto individualmente (a nivel

nacional, regional o continental), como en alianza (v.gr. el Grupo de los Siete, G-7), para definir el curso de los acontecimientos mundiales.

De otra parte, nos quieren hacer creer -desde el Consenso de Washington⁹- que un Estado fuerte no es lo que corresponde, aunque ellos no sigan la receta. En la práctica e históricamente, el rol del Estado fue y seguirá siendo fundamental para asegurar el “desarrollo” nacional: “But by and large policy makers are not as shackled by global interdependence as they sometimes believe. For example, even though German enterprises face the world’s highest unit labor costs at home, they choose to allocate only a tenth of their new investments abroad. (...). Ultimately, it is the overall quality of a society’s domestic institutions –respect for the rule of law good governance, social and political stability, adequate infrastructure and a skilled labor force- rather than labor costs or taxes that determines where the investments go” (Rodrik, 1997).

Finalmente, no hay que olvidar que siempre fueron corporaciones empresariales o grupos y gremios los que “privatizaron” el rol del Estado, cuyo aparato estuvo a sus órdenes “para tener éxito”. Hoy en día, quizás más que nunca, las corporaciones transnacionales requieren un apoyo efectivo de “su país”, cuando menos en los siguientes campos y en tareas que encargan al gobierno en el conocido proceso de cooptación del Estado a fin de incrementar la “productividad” de esas empresas:

- Legislación y políticas que les aseguren la libertad de acción, en especial en el campo de la “desregulación” del mercado de la fuerza de trabajo;
- Cobertura de los costos básicos de infraestructura, lo que -en el

⁹ Para una reconsideración de este Consenso, del mismo autor que lo introdujo en la literatura especializada, véase: John Williamson (1996).

curso de la actual “revolución tecnológica” - significa: financiar la investigación básica y de alto riesgo; sufragar los gastos de sistemas de capacitación (universidades y vocacional); promover mecanismos para la divulgación de información técnica y científica; facilitar la transferencia tecnológica, etc.

- Ofrecerle acceso privilegiado a las empresas-originalmente-nacionales al mercado interno, otorgándoles contratos gubernamentales en los campos de las telecomunicaciones, la defensa, el procesamiento de datos, la reingeniería, etc.
- Proveerles de los incentivos tributarios para asegurar la inversión requerida para gestar innovaciones tecnológicas a través de la “investigación y desarrollo”;
- Establecer una política industrial que estimule el desarrollo del sector estratégico de la “alta tecnología” (informática, biotecnología, telecomunicaciones, robótica, nuevos materiales, nuevas fuentes de energía, etc.);
- Adoptar métodos para proteger y expandir la innovación local y la adaptación tecnológica; y, en general,
- Otorgar el apoyo y asistencia necesarias -en los campos comercial-diplomático, político, informativo y regulatorio- a las corporaciones transnacionales “locales” para poder sobrevivir y competir en los “mercados mundiales” (ésto es, en la práctica, en los de la Tríada).

En pocas palabras, quizás como nunca antes, sigue dándose la “mutua indispensabilidad” existente entre los Estados Nacionales, tanto con las Corporaciones Transnacionales, como con los Grupos Nacionales de Poder. Una vez más las afirmaciones de Streeten son pertinentes (1996:7-8): “Transnational corporations are more domesticated than some of the literature suggests. Most of them hold most of their assets and have most of their employees in their home country and conduct the bulk of their R&D

there. (...). Hence strategic decisions and innovations come from the home country”.

Undécima falacia: Las “economías nacionales” desaparecen con la globalización

Un frase típica al respecto es la de Robert Reich (1993: 13): “Estamos pasando por una transformación que modificará el sentido de la política y la economía en el siglo venidero. No existirán productos ni tecnologías nacionales, ni siquiera industrias nacionales. Ya no habrá economías nacionales (...)”. Pero, de lo expuesto en torno a la falacia antecedente, aparte de otros argumentos, se tiene que la “economía nacional” de los países desarrollados (en especial, de los más grandes) sigue siendo el entorno básico de acción de las corporaciones transnacionales; cuando menos en el sentido que ella es el “trampolín” para asegurar la “competitividad” en los mercados mundiales (y, muy en especial, de los que conforman la Tríada). Aldo Ferrer lo acaba de reconocer, puesto que “los países conservan una considerable libertad de maniobra y que existe más de un curso de acción posible” (1997: 347).

Por lo demás es esencial distinguir entre la competitividad en el mercado mundial, que es determinada por las corporaciones transnacionales y no por las naciones, y el nivel de vida de cada país, que depende fundamentalmente de la evolución de la productividad a nivel nacional. De manera que también sería una falacia hablar del fin de la geografía.

Duodécima falacia:

Para beneficiarse del proceso de globalización los países subdesarrollados deben integrarse lo antes posible a la economía mundial a través de políticas aperturistas y liberalizadoras en todos los campos

Este slogan se deriva directamente del Consenso de Washington. Por lo demás, en el ambiente empresarial y gubernamental es común considerar que el que no se apura, quedará marginado: “Exportar o Morir” es el dictum de moda. Alinear precios y reducir el tamaño del Estado garantizará que las “libres” fuerzas del mercado aseguren el éxito de ese proceso, sin inflación ni desequilibrios externos.

Más sofisticado es el paradigma de lo que podríamos denominar el Consenso de Santiago (CEPAL, 1990), en que se proponen políticas de “selección de ganadores” y se le asigna un rol promotor al Estado. Pero finalmente, como consecuencia de esas políticas exodirigidas, a cada país se le asigna uno o varios papeles, que lo convierten más subordinadamente a la nueva división internacional del trabajo (Gereffi, 1990; Castells y Laserna, 1990). En la mayoría de los casos ese recetario conduce a economías primario-exportadoras modernizadas (con los corolarios nefastos que todos conocemos de nuestra experiencia histórica previa a la Segunda Guerra Mundial).

Dani Rodrik ha dado en el clavo recientemente, a pesar de aceptar el concepto de Globalización: “La lección de largo plazo que nos ofrecen Europa y Asia es que los (países) globalizadores exitosos han tenido gobiernos pro-activos simpatizantes con el mercado y con un seguro social adecuado, y que se han integrado a la economía en sus propios términos. Esta lección contradice mucho del actual saber convencional – que la globalización re-

quiere de un gobierno pequeño, que los estados de bienestar tienen que reducir su tamaño y que existe un solo modelo (léase EEUU) al que todos los países deben necesariamente converger”¹⁰.

De manera que de todo lo anterior se desprende que “la visión del adelantado pensador canadiense Marshall McLuhan de la ‘aldea global’, del mundo como una aldea homogénea, no se ha realizado” (Martin y Schuman, 1996: 37). Más aún pensamos que el concepto de Globalización es una ideología altamente concentrada y divulgada, basada en el interés que quieren transmitir a través de él las empresas transnacionales (reforzados por sus promotores en los gobiernos y sus propagandistas en la academia) para que todos los países adopten políticas de liberalización. Es decir, la denominada Globalización es parte (política) de la jerga de las transnacionales para cimentar su poder económico y político a escala mundial, divulgando ideas que se sustentan en la utopía: que la expansión de los mercados resuelve todos los problemas sociales y políticos (véase: Hanson, 1996), en todas sus escalas (local, regional nacional y mundial). A pesar de ello, viéndolo desde una perspectiva de largo alcance, sin duda la Globalización es un buen deseo, siempre que asegure la igualdad de oportunidades entre los países participantes (así como de los grupos sociales y regiones al interior de cada uno de ellos). De otra parte, tampoco se puede negar que la Globalización es parte de los imperativos funcionales del Capitalismo.

Nuestras tesis alternativas, frente a cada una de las falacias arriba presentadas deben responder algunas de las siguientes cuestiones centrales para aproximarse a una respuesta adecuada: ¿Cuáles son los agentes dominantes en el sistema? ¿Qué roles desempeñan la producción, la subcontratación y el financiamiento? ¿Cuáles

10 “Special Report / Globalization: Upside, downside the benefits of globalization could be jeopardized if governments fail to address the problems it engenders”, en: Time International, julio 7, 1997.

son las determinantes de la localización y la inversión a nivel mundial? ¿Qué tan libres son los flujos de inversión, fuerza de trabajo, productos y servicios a escala mundial? ¿Cómo se determinan los precios internacionales? ¿Cuáles son los nuevos papeles de los gobiernos nacionales? ¿Qué significan los acuerdos subregionales de integración o bloques económicos? ¿Qué se entiende por liberalización, desregulación y flexibilización de los mercados? ¿Podrá hablarse de ganadores y perdedores en términos de estados-nación? ¿Por qué se aplican políticas distintas a los países del Norte que a los del Sur, tales como proteccionismo, subsidios agrícolas, dumping, etc. por un lado; mientras que se da la liberalización total en el otro?

He aquí algunos planteamientos elementales, sintéticamente presentados, que se desarrollarán en los ensayos posteriores:

1. Estamos ingresando a un nuevo proceso de división internacional del trabajo¹¹ o, si se quiere, a un nuevo patrón de acumulación capitalista.
2. Para analizar este proceso debemos desechar el concepto de globalización, sea porque éste se viene dando hace siglos (como proceso), sea porque aún no comienza plenamente (como "etapa").
3. Quienes opten por una enfoque "espacialista", para ser coherentes, deberían inclinarse a utilizar el concepto de "triadización", que otorga una versión mucho más veraz -si bien parcial y sesgada- de los acontecimientos y dinámica contemporánea.
4. La base de sustentación de esa dinámica proviene del nuevo conjunto de tecnologías que se han ido desarrollando y aplicando -en el transcurso de las últimas décadas- a los campos de la informática, la biotecnología, las telecomunicaciones, y los

11 Somos conscientes de las dificultades que también este concepto entrará (ver la discusión sobre la materia en Jenkins, 1988).

nuevos materiales y tipos de energía.

5. Los agentes dominantes de este fenómeno son las corporaciones transnacionales, aliadas entre sí y a los organismos multilaterales. Comprender la lógica de interpenetración de las primeras entre sí es uno de los grandes retos para diagnosticar las tendencias de la economía y la política mundiales a lo largo de las próximas décadas.
6. Las consecuencias de ese proceso son varias (aunque de naturaleza divergente, se dan interdependientemente), destacando las siguientes:
 - Una marcada “triadización” de la economía mundial;
 - Una doble marginalización: entre países y al interior de cada país, consecuencia ésta de la integración internacional que conduce a una desintegración nacional;
 - Los nuevos roles que debe desempeñar el Estado-nación, si se quiere alentar el “desarrollo nacional” y con éste, la “competitividad internacional”;
 - Se han modificado radicalmente las relaciones Estado-Sociedad Civil;
 - Una mayor “indispensabilidad” entre el Estado y las corporaciones privadas; etc.
 - La amenaza de la “dictadura del proletariado” ha culminado en una “dictadura del mercado mundial” (Martin y Schuman, 1996: 19), por lo menos ideológicamente.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, Alberto (1996), "Dialéctica de la Globalización", en: Salgado, op.cit., 1996; pp. 55-81.
- Agosin, Manuel y Diana Tussie (1993), "Globalización, regionalización y nuevos dilemas en la política de comercio exterior para el desarrollo", en: *El Trimestre Económico*, vol. LX (3), no. 239, julio-septiembre; pp. 559-99.
- Banco Mundial (1995), *World Development Report 1995: Workers in an Integrating World*, Washington, D.C.
- Bendesky, León (1994), "Economía regional en la era de la globalización", en: *Comercio Exterior*, noviembre.
- Campodónico, Humberto (1995), "El proceso de globalización y los intereses nacionales", en: *Pretextos*, no. 7, Lima, DESCO; pp. 7-46.
- Castells, Manuel y Roberto Laserna (1990), "La nueva dependencia. Cambio tecnológico y reestructuración socioeconómica en Latinoamérica", en: *Portes y Kincaid*, op.cit.; pp. 97-132.
- CEPAL (1990), *Transformación Productiva con Equidad*, Santiago, Comisión Económica para América Latina.
- Chonchol, Jacques (1996), "Globalización y Neo-Colonialismo", en: *Development Thinking and Practice Conference*, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo.
- Gereffi, Gary (1990), "Repensando la teoría del desarrollo: visión desde el Asia Oriental y Latinoamérica", en: *Portes y Kincaid*, eds., op.cit.; pp. 49-96.
- Hauchler, Ingomar, ed. (1995), *Globale Trends 1996 - Fakten, Analysen, Prognosen*, Frankfurt del Meno, Fischer Verlag.
- Hinkelammert, Franz (1997), "Los Derechos Humanos en la Globalización: la utilidad de la limitación del cálculo de utilidad", en: *Fe y Justicia*, no. 2; pp. 41-56.
- Jenkins, Rhys (1988), "La nueva división internacional del trabajo: un análisis de posiciones", en: *Economía de América Latina*, No. 17, México, CIDE; pp. 31-50.
- Kamiya, Marco (1995), "Las tendencias de la globalización productiva", en: *Pretextos*, No. 7, julio; pp. 47-61.
- List, Friedrich (1840), *Sistema Nacional de Economía Política*, Madrid, Aguilar, 1955.
- Max-Neef, Manfred, et al. (1993), *Desarrollo a Escala Humana - Conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones*, Montevideo, Editorial Nordan-Comunidad.
- Muldur, Ugar (1993), *Les formes et les indicateurs de la globalisation*, Bruselas, Comisión de las Comunidades Europeas.
- Nakano, Yoshiaki (1994), "Globalizaçao, competitividade e novas regras de comércio mundial", en: *Revista de Economia Política*, vol. 14, no. 4, octubre-diciembre; pp. 7-29.
- Narr, Wolf-Dieter y Alexander Schubert (1994), *Weltökonomie - Die Misere der Politik*, Frankfurt, Suhrkamp.
- Oman, Charles (1996), *Los desafíos políticos de la Globalización y Regionalización*, Lima, Fundación Ebert.
- Pérez, Carlota (1985), "Microelectronics, long waves and world structural change", en: *World Development*, vol. 13, no. 3.
- Petrella, Ricardo (1996), "Globalization and Internationalization: The Dynamics of the Emerging World Order", en: Robert Boyer y Daniel Drache, eds., *States Against Markets - The Limits of Globalization*, Londres y Nueva York, Routledge; pp. 62-83.
- Porter, Michael E. (1990), *The competitive advantage of Nations*, Nueva York, The Free Press.

- Portes, Alejandro y Douglas Kincaid, eds. (1990), *Teorías del Desarrollo Nacional*, San José de Costa Rica, Programa Centroamericano de Apoyo Docente (CSUCA), Editorial Universitaria Centroamericana.
- Reich, Robert (1993), *El Trabajo de las Naciones - Hacia el Capitalismo del Siglo XXI*, Caracas, Javier Vergara Editor S.A. (original en inglés de 1991).
- Rodrik, Dari (1997), "Special Report / Globalization: Upside, downside the benefits of globalization could be jeopardized if governments fail to address the problems it engenders", en: *Time International*, julio 7.
- Salgado, Wilma (1996), *Integración Comercial y Globalización*, Quito, CAAP.
- Schmidt, Wolfgang (1992), *América Latina: entre la polarización del mercado mundial y la apertura*, Quito, CAAP.
- Schuldt, Jorgen (1990), "Reestructuración internacional: características e impacto global sobre las economías andinas", en: *Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Cuenca y Corporación de Estudios sobre la Realidad Nacional*, eds., *En busca de una alternativa para América Latina*, Cuenca, edición de la Facultad.
- Schuldt, Jorgen (1994), *Ecuador: estrategias para una política de comercio exterior*, Quito, CAAP.
- Secretaría Permanente del SELA (1996), "Riesgos y oportunidades de la globalización", en: *Capítulos del SELA*, No. 47, Caracas, julio-septiembre; pp. 37-51.
- Sen, Amartya (1985), *Commodities and Capabilities*, Amsterdam, North-Holland.
- Streeten, Paul (1996), "Globalisation and Competitiveness: What Are the Implications for Development Thinking and Practice?", en: *Development Thinking and Practice Conference*, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo.
- Sunkel, Osvaldo (1971), "Integración internacional y desintegración nacional", en: *El Trimestre Económico*, No. 150.
- Thurrow, Lester (1992), *Head to Head*, Nueva York.
- Toffler, Alvin y Heidi (1996), *La Creación de una Nueva Civilización*, Barcelona, Plaza & Janés.
- Touraine, Alain (1995), "Globalización y ajuste estructural en América Latina", en: *Pretextos*, no. 7, Lima, DESCO; pp. 171-84.
- Ugarteche, Oscar (1997), "El falso dilema". *América Latina en la Economía Global*. Nueva Sociedad y Fundación Friedrich Ebert Stiftung-FES (Perú) Caracas 1997.
- Wallerstein, Immanuel (1979), *El Moderno Sistema Mundial. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI*, México, Siglo XXI (versión original en inglés: Nueva York, Academic Press, 1974).
- Wallerstein, Immanuel (1984), *The Politics of the World-Economy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Wallerstein, Immanuel y Etienne Balibar (1991), *Raza, Nación y Clase*, Madrid, IEPALA (versión original en francés: Paris, Editions La Découverte, 1988).
- Williamson, John (1996), "The Washington Consensus Revisited", en: *Development Thinking and Practice Conference*, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo.