

LOS ESTADOS NACIÓN EN UN SISTEMA GLOBALIZADO

Contenidos:

- 1. INTRODUCCION**
- 2. MEGATENDENCIAS**
- 3. CAMBIOS ESTRUCTURALES EN EL ESCENARIO ECONOMICO**
- 4. NUEVO ROL DE LOS ORGANISMOS MULTILATERALES DE NEGOCIACION**
- 5. LOS MERCADOS EMERGENTES**
- 6. LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN**
- 7. IMPULSO DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO EN EL COMERCIO MUNDIAL**
- 8. LA GLOBALIZACION Y LA EMPRESA**
- 9. PERSPECTIVAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL**
- 10. CONCLUSIONES**
- 11. BIBLOGRAFÍA**

INTRODUCCION

El mundo constituido por Estados-nación tal como lo conocemos desde el “Tratado de Westfalia” de mediados del siglo XVI, se ha derrumbado; y de sus escombros comienza a surgir un sistema global contemporáneo en el cual las relaciones y patrones de relaciones entre actores pierden las características territoriales propias del mundo pre-global. Hoy, los los Estados-nación parecen prisioneros de las decisiones de otros actores internacionales más complejos y colectivos, que han acumulado un poder creciente desde la posguerra hasta nuestros días. Esta nueva situación se debe a una diversidad de causas: la concentración económica y el poderío militar mundial, la vertiginosidad de los cambios tecnológicos; la liberalización de los mercados financieros, el flujo de información en grandes unidades y no hace más que reflejar que el principio de la soberanía de los estados es cada vez más difuso y elástico.

MEGATENDENCIAS

El paradigma realista, tradicionalmente dominante en los estudios internacionales, sostuvo durante mucho tiempo que los Estados-nación eran los actores primordiales del sistema. Esto significa que eran considerados la última entidad decisoria en cuestiones internacionales. Revisiones posteriores del realismo señalaron a las entidades multinacionales, Organizaciones no Gubernamentales (ONG's), Organizaciones Internacionales no Gubernamentales (OING's), Organismos Internacionales, Bloques Comerciales, etc. como otros actores internacionales de menor escala, pero importantes al momento de ejercer sus influencias transnacionales en las decisiones gubernamentales de política exterior. Estas revisiones no constituyeron un simple aggiornamento teórico, sino que además daban cuenta de una realidad en la que las denominadas "relaciones internacionales" carecían -poco a poco- de un anclaje territorial, y se trasladaban a una dimensión espacial y temporal muy distinta. Por cierto, ya no existe nada parecido a lo que el imaginario teórico y social ha mostrado desde el punto de vista de las relaciones internacionales; en especial cuando se refiere a la antigua manera de pensar la política que se ubica desde un lugar, desde una territorialidad. Si hay algo que la globalización refleja es justamente lo que algunos autores denominan como la redefinición espacio-temporal de los grandes parámetros de la vida política y del modo de entenderla. A partir de aquí es evidente que los conceptos "relaciones internacionales" o "relaciones interestatales" sirven bastante poco como referentes válidos para caracterizar un tipo de relación social peculiar.

En definitiva, el mundo está sufriendo una serie de transformaciones en la que el Estado-nación comienza a perder autoridad; y su figura como entidad decisoria última está cada vez menos presente. Los elementos más significativos de dicha autoridad, basados en la soberanía, han comenzado a extinguirse. Esto conduce a la posible idea de que progresivamente se va hacia una configuración del sistema internacional (hoy denominada sistema global) en la que aparecen actores mucho más fuertes que los Estados-naciones -al menos desde el punto de vista decisorio o como depositarios de atributos soberanos especiales. Esto no quiere decir, claro está, que el Estado-nación no existe, que vaya a desaparecer, sino que se evidencia una progresiva caída de los niveles de autonomía estatal que profundiza la incapacidad para ejercer plenamente los derechos soberanos.

La Unión Europea, el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Organización Tratado del Atlántico Norte (OTAN), la Organización de Naciones Unidas (ONU) o el Banco Mundial (BM) son, actualmente, algunos de los actores cuyos poderes e influencias sobre las relaciones transnacionales afectan y deterioran progresivamente la soberanía y autoridad de los Estados-nación westfalianos, constituyéndose, de alguna manera, en las entidades suprasoberanas del sistema global. Estos actores han iniciado su acumulación de poder manejando diversos recursos que anulan o neutralizan aquellos utilizados por los actores nacionales individuales. Esta acumulación de poder suficiente permite la imposición de políticas colectivas a los actores individuales, erosionando sus entidades soberanas.

La soberanía es la autoridad política dentro de una comunidad, la cual tiene el derecho reconocido de ejercer el poder del estado y determinar las leyes, regulaciones y políticas en un territorio dado. Es necesario distinguirla de la idea de autonomía, que es la capacidad del estado para administrar y perseguir sus preferencias de política sin contar con la colaboración o la cooperación de otros actores externos. Por lo tanto, un estado soberano es, relativamente, más o menos autónomo. Sintetizando, mientras la soberanía se refiere al derecho de un estado de regular sobre un territorio determinado, la autonomía denota el poder actual que posee un Estado-nación para articular y alcanzar independientemente objetivos políticos.

Los Estados-nación no sólo han perdido gradual y progresivamente su autonomía, sino que se han visto comprometidos -en más de una oportunidad- el ejercicio de los derechos soberanos para un conjunto de ellos. Ciertamente, a partir de las complejas tramas en el flujo de relaciones transnacionales de alcance global, los actores tradicionales se han convertido en entidades menos autónomas, en la medida en que perciben que sus objetivos de políticas no pueden perseguirse en forma unilateral, y que estratégicamente hablando, los recursos que posean hoy pueden ser innecesarios o insuficientes para los objetivos de mañana.

Por otra parte, el proceso de conformación de los grandes bloques regionales comerciales ha significado -de alguna manera- el pasaje de la definición y formulación de objetivos unilaterales a la constitución de objetivos colectivos que se hallan representados en el nuevo sujeto internacional creado, perdiendo así, los actores individuales, la capacidad alcanzar sus objetivos independientemente; es decir su autonomía. Al tiempo en que estas nuevas organizaciones colectivas adquieren un mayor grado de institucionalización, la pérdida de autonomía refleja el primer eslabón de la cadena de transformaciones que finalmente cierra con el derrumbe del principio de soberanía.

Como ejemplo podemos tomar el de la Unión Europea, donde el concepto de soberanía es más debatido que en cualquier otra región del planeta. En pos de la unificación de la moneda o para alcanzar los objetivos propuestos en Maastricht, los países europeos ya no pueden decidir soberanamente sobre instrumentos de política económica, como la tasa de interés o el tipo de cambio. Mucho menos, pueden hacer el resto de los países, debido a la recíproca dependencia de las plazas financieras, en el intento por captar flujos de inversiones globales, teniendo en cuenta la relación entre tasas de interés nacionales y las de financiamiento y refinanciamiento que se deciden fuera de las fronteras nacionales.

Los regímenes y organizaciones internacionales han sido establecidos -en principio- para manejar áreas completas de actividad transnacional, como el comercio, el océano, espacio etc. y los problemas políticos colectivos, por ejemplo, la democracia y los derechos humanos. El crecimiento cuantitativo de estas nuevas formas de asociación es, ciertamente, reflejo de la expansión de las vinculaciones transnacionales, la desaparición de la tradicional idea de la política exterior y la política interna como esferas separadas, y del correspondiente deseo de muchos estados por encontrar alguna forma de gobierno internacional y de regulación para tratar los problemas de política colectiva.

Esta expansión de los regímenes y organizaciones internacionales influye en los grandes cambios que se vienen produciendo en las estructuras de toma de decisiones de la política mundial. Nuevas formas de políticas multilaterales y multinacionales tienen lugar y, con ellas, estilos distintivos de toma de decisiones colectivas, en la que se ven involucrados gobiernos, Organizaciones Internacionales Gubernamentales y una gran variedad de grupos de presión transnacionales y OING´ s, etc

Dentro de este gran campo de actores complejos y diferenciados de los Estados-nación, interesa destacar el papel de aquellas organizaciones que se preocupan por cuestiones centrales de manejo y distribución de controles y recursos. El FMI, el BM, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la ONU en sí misma; entre otras,.

CAMBIOS ESTRUCTURALES EN EL ESCENARIO ECONOMICO

Uno de los fenómenos más característicos de finales del siglo XX ¹ha sido el extraordinario crecimiento verificado en el comercio mundial. Desde 1950, su volumen ha crecido 12 veces: el doble de lo que ha crecido la producción mundial. Desde 1985 este crecimiento supera incluso en el doble al aumento de la productividad económica. En 1995, una quinta parte de todos los bienes y servicios que se consideran en las estadísticas en todo el mundo se negociaban por encima de las fronteras. Este gran aumento del comercio mundial estuvo liderado por las Empresas Transnacionales, las que concentran el mayor volumen de transacciones.

En 1978, solamente 35% de la población mundial vivía en países fuertemente vinculados al mercado mundial. Para el año 2000, esa cifra se habría ubicado en 90%. La expansión del comercio mundial ha recibido por lo menos dos grandes impulsos. El primero, encabezado por las naciones industrializadas, que durante casi todo el período transcurrido desde 1945, protagonizaron los esfuerzos por estimular el libre comercio internacional. Sin embargo, en los últimos diez años, esas economías parecieron abandonar esta función y empezaron a imponer restricciones a las importaciones provenientes de los países en desarrollo. El segundo, fue liderado por

¹ Darin, Susana. Duran Saenz, Susana. *Negocios Globales , Nuevos escenarios para la comercialización*. Ed. ACE. (2005).

los países en desarrollo empeñados en integrarse a la economía mundial. Desde principios de los ochenta, el intercambio del Sudeste Asiático fue muy dinámico y más recientemente varios países de América Latina abrieron multilateralmente sus economías.

Corea del Sur, Malasia, Singapur, Taiwan, Tailandia, Hong Kong han sido los principales exportadores en los años recientes: en conjunto duplicaron su participación tanto en las ventas externas mundiales como en las importaciones, al pasar de 5% en 1980 a 10% en 1991 en ambos indicadores.

La mayor parte del comercio Norte-Sur involucra el intercambio de bienes manufacturados por materias primas o alimentos. No obstante, aunque este patrón de comercio está vigente, comienza a emerger uno nuevo en el que los países del Norte y del Sur se especializan también en diferentes tipos de manufacturas y servicios. En los últimos veinte años, el Sur ha incrementado su participación en las exportaciones de productos manufacturados de 5 a 25%. Tres cuartas partes de este porcentaje proviene del Sudeste Asiático.

Pero, ni el control ni los frutos de esta integración comercial creciente se encuentran equitativamente distribuidos. Los países de la OCDE, que representan sólo un 19% de la población mundial, controlan más del 70% del comercio.

De acuerdo a datos de las Naciones Unidas, si bien el producto mundial ha aumentado nueve veces en los últimos 50 años, el 86% está concentrado en el 20% de los países más ricos. Mientras, el 20% de los países más pobres apenas controla un 1% de la producción mundial.

Las Empresas Transnacionales, cuyas casas matrices generalmente están localizadas en las grandes ciudades de los países industrializados, tuvieron una gran expansión en los años setenta. Hoy en día el fenómeno es algo diferente: estas empresas, sobre la base del progreso tecnológico, dividen el proceso de producción en operaciones situadas en diferentes partes del mundo para vender sus productos también a escala planetaria. Por lo tanto, en el presente no dependen de las condiciones internas de los países: pueden elegir las economías cuyos mercados de trabajo, impuestos y regímenes regulatorios e infraestructuras les sean más convenientes.

Dado que las decisiones de producción, comercialización e investigación, se toman en la casa matriz y afectan a todas las filiales en el mundo, y por ende a múltiples economías, las Empresas Transnacionales representan uno de los agentes centrales del proceso de globalización.

Las transnacionales que encabezan los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED), no tienen límites ni fronteras para accionar: su mercado es el mundo entero. Sus estrategias son “globales” y como conciben al mundo como un sólo mercado, la planificación se realiza por encima de las fronteras geográficas y políticas.

De acuerdo a la UNCTAD², más de dos tercios del comercio mundial involucra al menos a una corporación transnacional. Más aún, se estima que el 70% de ese comercio se produce entre filiales y subsidiarias de estas empresas. El 40% del comercio mundial está controlado por 350 empresas. Manejan, por lo tanto, un tercio de la riqueza privada mundial.

El objetivo de las empresas y sus inversiones consiste en mantener y acceder a porciones crecientes del mercado mundial. Ya no son los Estados y sus empresas nacionales las que ofrecen sus productos al comercio mundial para luego negociar o disputar sobre la distribución del beneficio obtenido dentro de los límites nacionales. Aún más, la promesa de Inversión Extranjera Directa y la amenaza de su retirada, tiene una influencia significativa entre las opciones políticas de los gobiernos nacionales. En la actualidad las empresas pueden poner límites a las políticas de los Estados, determinando una pérdida de autonomía a nivel nacional. Existen pocos precedentes históricos de un poder privado semejante. En suma, el escenario que da marco al funcionamiento de la llamada “economía global” es inseparable del accionar de estas empresas.

Las instituciones financieras mundiales, que solían regular los movimientos de capitales en el ámbito internacional como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o el Banco Mundial, han perdido paulatinamente poder e influencia.

Los gobiernos nacionales no juegan casi ningún papel en el comercio. Las medidas comerciales de los gobiernos orientadas a proteger la industria nacional distorsionan la competencia: los aranceles y las barreras para arancelarias y las subvenciones a las exportaciones y las medidas antidumping, son una práctica corriente, en particular en las economías más desarrolladas.

Desde este punto de vista, la competencia puede beneficiar a determinados actores económicos en detrimento de aquellos que no están en condiciones de hacerlo. Su desventaja puede tener varias causas: el tamaño de la empresa, el retraso tecnológico, la zona geográfica donde están ubicados, el poco acceso a la información, las dificultades derivadas de la infraestructura y mano de obra menos calificada o menos productiva. En este sentido, la experiencia ha demostrado que en algunos casos las prácticas empresariales orientadas a obtener la protección del gobierno, que en teoría son restrictivas del libre comercio pueden ser válidas desde el punto de vista del crecimiento industrial de un país.

NUEVO ROL DE LOS ORGANISMOS MULTILATERALES DE NEGOCIACION

En este contexto global existe un conjunto de redes globales de bajo nivel de formalidad para la coordinación política que ejercen, no obstante, una considerable influencia en las cuestiones globales. Una de ellas es Grupo de los 7 (G-7), que agrupa a las naciones más industrializadas del mundo y que opera como un directorio global; por lo que no es extraño pensar que en forma progresiva aumente considerablemente su influencia económica y política al resto del globo.

² Siglas en inglés para la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (United Nations Conference on Trade and Development).

Los cursos de acción desplegados por el FMI y el BM resultan apropiados para graficar el liderazgo que ejercen dentro de las organizaciones internacionales. Si bien los propósitos del FMI, en su origen, han sido de prestar asistencia, técnica, otorgar préstamos y dirección económica, generalmente orientados hacia países en desarrollo, actualmente el acceso a la asistencia financiera está sujeto a específicas pautas del FMI, y a las que no referimos como "condicionalidades".³ De esta manera, dicha organización insiste en que los gobiernos deben cumplir ciertas tareas, tales como restringir la expansión del crédito, cortar los gastos públicos, limitar los salarios de sector público y el empleo, devaluar la moneda y reducir los programas de subsidios. En los países en desarrollo cumplir con dichas tareas trae como corolario la aparición de profundos conflictos internos sociales y políticos, caídas de gobiernos, u otras consecuencias que alteran, finalmente, la normal vigencia de algunos derechos constitucionalmente establecidos.

Ciertamente, la influencia desplegada por el FMI cuestiona la capacidad de una comunidad política para determinar sus propias políticas y direcciones. Esto refleja una tensión existente entre la idea del estado centrado en las políticas e instituciones nacionales y la naturaleza de la toma de decisiones en el nivel internacional. Recientemente, el FMI ha comenzado a tomar como eje de sus directivas a los ajustes estructurales de la economía internacional, asentado tanto en las causas externas de las dificultades de los países, como en las presiones estructurales y rigideces de la economía mundial en sí misma. De esta forma, los países en desarrollo tienen muy pocas chances para afrontar los problemas económicos actuales sin necesidad de aceptar las condicionalidades impuestas.

El Banco Mundial parece no dissociarse de este tipo de discusiones. Debido a su rol dentro de las políticas de desarrollo, se presenta como una institución que propone ciertas reglas de juego para acceder a sus líneas de financiamiento para el desarrollo. Rectitud fiscal y monetaria, mayores márgenes al sector privado, eliminación de trabas al comercio y otras protecciones internas, y apertura del mercado como solución a los problemas de distribución y producción, son algunas de las recomendaciones del Banco Mundial a los países en desarrollo. Actualmente, agrega a estos tradicionales requerimientos, el del buen gobierno o gobernabilidad -que incluye respeto a los derechos humanos, mecanismos democráticos y liberales para la contabilidad y una administración pública eficiente, como parte de sus condicionalidades.

Tanto estas prescripciones, como las del FMI tienen sus orígenes en las fórmulas de quienes integran el círculo hegemónico de los países industriales que controlan las directivas del Banco; es decir, de aquellos que realizan las mayores contribuciones financieras, ya que el derecho a voto está en relación con esas contribuciones. Se amalgama así procedimientos de toma de decisiones con el poder económico geográficamente distribuidos. De esta manera las actividades del FMI y del BM pueden ser interpretadas como violadoras de los derechos soberanos del estado, a través de las directivas que minan el espacio político para la autodeterminación nacional.

En consonancia con esto último, podemos agregar que la OTAN es una de las organizaciones que más ha puesto en tela de juicio el concepto de Soberanía, desde la caída del muro de Berlín hasta

³ Stephen Krasner . *Estructural Conflict. The Third World Against Global Liberalism*. The Regents of the University of California, 1985.

ahora. Las actividades como organización de seguridad, la llevó hacia Octubre de 1998 a formar parte como un actor internacional más que ha debilitado el orden estatal, a partir de autorizar el ataque militar a los serbios en Kosovo; decisión que se origina sin contar con la debida autorización del Consejo de Seguridad de la ONU, quien desde hace menos de una década asumió el rol de autoridad legitimadora de las intervenciones internacionales. Aunque el argumento para el ataque ha sido la defensa y protección de las minorías étnicas, es decir por "razones humanitarias", éste ha sido un peligroso antecedente para el conjunto de Estados soberanos, pues minorías étnicas existen en todo el globo.

LOS MERCADOS EMERGENTES

Según Samuel Huntington⁴, “el sistema internacional actual es un sistema uni –multipolar, esto es, un sistema de transición que ha de tornarse (estima que al cabo de dos décadas) en multipolar, pero que conserva características que son propias de una estructura unipolar que conviven con las de un sistema multipolar”.

El autor señala que aún Estados Unidos es la única potencia que tiene preeminencia en todos los atributos de poder actual (económicos, militares, diplomáticos, ideológicos, tecnológicos y culturales), y puede llevar su influencia a todas las regiones del planeta. La característica de las grandes potencias con las que debe convivir Estados Unidos es que pueden competir de igual a igual sólo en algunos atributos y en no todas las regiones.

Como consecuencia, el camino hacia un mundo de poder más diversificado no estaría dado por la aparición de competidores, sino por la relativa decadencia de la superpotencia, y aún por una especie de “retiro” de la misma de los asuntos globales.

“Hace una década, algunas de las divisas [que hoy son] más importantes simplemente o no existían (el euro) o eran insignificantes (el yuan chino, y quizá el real brasileño y la rupia india)” explica una publicación del Centro para el Estudio de la Política Económica. Se proyecta que el actual G-7 se convertirá en un G-4 (Estados Unidos, China, Japón y la zona del euro) y que se creará otro organismo, con 15 miembros entre los que figuren varios países emergentes, para fijar la agenda económica mundial.

Las cinco mayores economías emergentes (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) participaron, por primera vez, en la próxima reunión de ministros de Finanzas y banqueros centrales del Grupo de los Siete (G-7), en una decisión que pone de relieve la creciente importancia de ese grupo de países para la economía mundial. Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica se sumaron a la discusión

⁴ THE CLASH OF CIVILIZATIONS Samuel P. Huntington .Foreign Affairs. Summer 1993, v72, n3, p22(28)

sobre cómo gestionar la depreciación del dólar. La intervención de esos cinco países, es clave para solventar los desequilibrios de la economía mundial; los ajustes de tipo de cambio, y avanzar en la liberalización comercial, según los expertos.

El G-7, compuesto por Estados Unidos, Japón, Reino Unido, Alemania, Francia, Canadá e Italia, se ha mostrado impotente para reconducir aspectos de la política económica. En particular, los expertos ponen de relieve que el grupo no tiene ningún control sobre los dos puntos clave: una petición a la OPEP para que aumentase su producción de petróleo y el llamamiento para que las economías emergentes asiáticas, en particular China, flexibilizasen su tipo de cambio frente al dólar. Se espera que esos dos puntos vuelvan a centrar el comunicado final del G-7.

La participación de los cinco países emergentes en las discusiones podría ayudar a solventar esos problemas, aunque pocos esperan que China revalúe su divisa, que lleva más de una década vinculada al dólar en un tipo de cambio de 8,28 yuanes.

La inclusión de Brasil, cuya divisa se ha apreciado, y de India podría elevar la presión sobre China, en cualquier caso, el G-7 está reconociendo que se ha quedado obsoleto.

El grupo de países emergentes comenzó a tener peso durante la negociación de la ronda comercial de Doha. En la última reunión ministerial de la Organización Mundial del Comercio, en Cancún, este grupo frenó las intenciones de los países ricos.

Hasta ahora, sólo Rusia ha participado de forma habitual en las cumbres del G-7, mientras que China tomó parte por primera vez en la última reunión, celebrada en Washington. Se estima que la riqueza de las potencias emergentes, superará a la suma de Estados Unidos, Japón, Reino Unido, Alemania y Francia en 2050. ‘China superará a Francia en los próximos doce meses; a Alemania en cuatro años; alcanzará el nivel de Japón en 2015, y el de Estados Unidos en 2039’, señala el banco.

La política cambiaria china es clave para el reajuste de los tipos de cambio. Hasta ahora, el euro y, en menor medida la libra y el yen, ha absorbido la mayor parte de la depreciación del dólar, lo que ha desatado las críticas de París, Berlín y Roma.

Los miembros del G-7 representa alrededor del 44% de la economía mundial, pero sólo representan al 12% de la población. Los emergentes constituyen el 24% de la riqueza mundial, pero en ellos vive el 43% de la población.

LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN

En este orden de ideas, dicha realidad permite proponer y buscar una vía alternativa al proceso de globalización, ya que los problemas que impactan a la mayoría de las economías se agudizan y se transmiten rápidamente; es por ello que el *proceso de integración* se presenta como una política que se discute con asiduidad ya que dicha estrategia busca que las economías más relegadas por el actual contexto mundial puedan entrar firmes en el plano de un desarrollo sustentable y sostenido

que sea además armónico y simétrico con el resto de las economías desarrolladas, para poder equilibrar y subsanar la desigualdad que predomina y se acrecienta en algunos países.

En efecto, la integración se concibe como una estrategia que va más allá de una óptica centrada exclusivamente en el ámbito comercial; implica además una corriente donde el desarrollo humano y el bienestar de los pueblos sean el norte de todos los objetivos.

No obstante, en América Latina el proceso de integración ha avanzado lentamente con relación a las condiciones dentro de las cuales se desarrollan sus economías. Ello, sin embargo, no implica eludir o ignorar los esfuerzos e intentos que se han manejado en algunas regiones; se ha comenzado por tomar esta iniciativa como una salida viable y factible a la actual situación de recesión e inestabilidad del crecimiento mundial. Es por ello que se considera urgente y necesario plantear dentro del proceso de planificación regional de cada país esta política, como mecanismo que pueda, no sólo neutralizar los efectos nocivos, sino también fortalecer y absorber los efectos positivos del inevitable proceso de globalización.

Actualmente, se tiene un panorama propicio para impulsar y reforzar la integración regional en América Latina y en otras economías vulnerables y subdesarrolladas. La conformación del ALCA (Asociación de Libre Comercio de América), ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), UE (Unión Europea), MERCOSUR (Mercado Común Suramericano), MCCA (Mercado Común Centroamericano), CAN (Comunidad Andina de Naciones), los TLC (Tratado de Libre Comercio Norteamericano), entre otras, son convenios y acuerdos comerciales que representan la “piedra angular” de una nueva estructura económica mundial futura, si se desarrollan dentro de las leyes y normas establecidas. Para que dicha política se lleve a cabo, se deberían tomar medidas y decisiones que giren en torno a las necesidades y exigencias de cada uno de los miembros del proceso, de forma tal que este sea equitativo y defienda, además, los intereses de cada una de las partes sin perjudicar a otros; es decir, que no sea un “juego de suma cero”. Así pues, se afirma que es casi imposible que economías débiles y sensibles exploren caminos y tomen decisiones individuales dado que la incidencia política y económica para influenciar en el sistema internacional es poco efectiva. Es por este motivo que la integración ofrece los “planos” para edificar las economías futuras, permitiendo así que dicha construcción sea un proceso de ingeniería conjunta que permita desarrollar un bloque con potencialidades y capacidades, de manera tal que estas regiones puedan conformar e integrar el actual comercio internacional y disfrutar de sus beneficios.

Se debería entonces emprender dentro de cada nación la integración regional, en conjunto con la modernización de las economías, coordinando las políticas gubernamentales, que articulen y coadyuven el modelo económico y social adecuado; se debe igualmente abrir negociaciones y acuerdos que “integren” los objetivos de los Estados y que éstos permitan a los países excluidos ser parte del “concierto internacional”, el cual, en la actualidad está un poco desafinado.

Es conveniente e importante argumentar que el proceso de integración tiene cierto grado de complejidad, ya que para abrir paso a una verdadera consolidación e integración entre diferentes regiones, es necesario lograr cierta simetría entre los diversos sistemas económicos. De lo contrario, los efectos que se deriven pueden ser desventajosos para unos y ventajosos para otros. Es por ello que para lograr esta paridad y consonancia entre los cuerpos económicos, debe

iniciarse una serie de transformaciones y reestructuraciones internas, entre las cuales cabe destacar la diversificación del aparato productivo, es decir, romper en cierta magnitud con la dependencia y la deformación estructural que sucumbe y caracteriza a los sectores productivos en regiones subdesarrolladas, como en el caso de América Latina. Por tal motivo, deben buscarse nuevos mercados y fortalecer las relaciones comerciales que promuevan la integración para dilucidar nuevos horizontes.

Estas y otros elementos que fortalezcan la economía interna, defendiendo el bienestar social, son los inicios de una fructífera y próspera integración, pero el más importante de todos es que cada gobierno concientice la idea de que debe abordar esta política para defender la economía de las agresiones y desequilibrios que ocasiona la extrema interconexión mundial, todo ello enfocando los esfuerzos en programas y proyectos que estimulen el crecimiento y desarrollo económico y social. Para ello se debería emprender y/o rescatar la industrialización, generar mayor productividad, acrecentar la competitividad, impulsar la innovación científica y tecnológica, solidificar la cultura, la justicia, la confianza y la estabilidad general del país, todo ello bajo un marco del consenso que debe existir entre las regiones, buscando así que dichas economías puedan nivelarse con los protagonistas internacionales.

Por otro lado, la Unión Europea representa un tipo de experiencia única en el cual una organización titulada como Supranacional tiene al Consejo de Ministros como entidad que posee un conjunto de poderosos instrumentos legales (regulaciones y directivas) que son impuestas a los estados miembros. Las disputas e interpretaciones de esas regulaciones son llevadas a la Corte Europea de Justicia y las decisiones de esa Corte invisten a esa institución de un rol de armonización legal dentro de la Unión Europea. Aparentemente, esto muestra cómo los estados miembros de la Unión han limitado parte de sus derechos soberanos, y si bien, retienen todavía algo de poder sobre muchas áreas de la política exterior, sus opciones de políticas en este campo se han estrechado.

IMPULSO DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO EN EL COMERCIO MUNDIAL

Existen países cuyo bajo nivel de desarrollo desalienta las posibilidades de financiar sus procesos de desarrollo mediante inversión extranjera o endeudamiento exterior. En estos casos se considera que la ayuda oficial al desarrollo puede constituir un punto de partida adecuado para financiar el crecimiento económico. En 1998, los flujos mundiales de ayuda al desarrollo superaron los 50 mil millones de dólares, flujos que según las Naciones Unidas deberían incrementarse hasta alcanzar el 0,7% del PNB de los países desarrollados. En la práctica este objetivo sólo es alcanzado en ricos y pequeños países como Suecia (0,70%), Noruega (0,91% PNB), Dinamarca (1% PNB) y Holanda (0,79%), por lo que en realidad los principales donantes mundiales son el Japón (0,35% PNB), Unión Europea (0,31%) y los Estados Unidos (0,10% PNB).

En ocasiones, los países utilizan la ayuda al desarrollo para fines distintos de los que le son propios, como son por ejemplo el influir políticamente, vincular la ayuda a gastos militares o condicionar la ayuda a la compra de bienes y servicios del país donante, que al ser en ocasiones más caros que los disponibles en otros lugares, reducen las posibilidades de la ayuda. Por estas

razones, existe quien señala que más importante que la ayuda es la apertura comercial o migratoria.

La ayuda puede constituir un factor que inicie el desarrollo, sobre todo en los países más pobres, pero para ello ha de utilizarse para financiar preferentemente proyectos de construcción de infraestructuras físicas e institucionales o a capital humano y diseñarla de tal forma que los países receptores se vean obligados a seguir políticas económicas favorables al crecimiento. Con todo la ayuda padece de rendimientos marginales, por lo que es posible que un importe de la misma que supere el 10% del PIB del país receptor, empiece a generar problemas de asimilación, por lo que se utiliza ineficientemente y en vez de potenciar el desarrollo lo que hace es frenar el proceso de transformación estructural que debiera provocarlo, tal y como la experiencia ha demostrado en algunos países con baja renta. De igual forma, las ayudas directas alimentarias, que en el caso de los países más pobres por sus especiales necesidades, pueden alcanzar la quinta parte del total de la ayuda, pueden tener un efecto inverso: el que al reducir los precios de los alimentos, se reduzcan los incentivos internos a la producción alimentaria.

Según la UNCTAD (Conferencia para el Comercio y el Desarrollo de Naciones Unidas), el aumento de la cuota de mercado de los países en desarrollo en el comercio mundial no se ha correspondido con la evolución de los ingresos. Esta enorme contradicción se da como consecuencia del bajo valor agregado de los productos en estos países.

Esta influencia provoca a su vez, alteraciones en las instituciones y leyes locales, constituyendo al mismo tiempo una amenaza y una oportunidad para las sociedades involucradas en este proceso. Sin embargo, la discusión en torno a cuál de las dos opciones revisten más peso es materia de grandes debates y por ello, despojar la noción de globalización y sus alcances de matices ideológicos, no resulta sencilla.

LA GLOBALIZACION Y LA EMPRESA

Desde 1950 hemos entrado en una era postindustrial, que presenta estas dos características especiales: las actividades de las empresas se han trasladado del plano nacional al multinacional, e incluso al mundial; y los sistemas en que vivimos se han ido haciendo más complejos paulatinamente, a causa del incremento de las funciones interactivas que deben desempeñar. Esta complejidad se plasma en:

- Una competencia cada vez más dura entre las empresas.
- Una evolución tecnológica extraordinaria con ciclos de duración cada vez más cortos que afecta a todos los ámbitos.
- Una mundialización de la economía, en la que la internacionalización de los mercados provoca cambios profundos en la administración de la empresas.
- Una aceleración de las tecnologías la información y la comunicación, que supera a veces las capacidades humanas de sus propios creadores.

Esta complejidad de los sistemas ha generado una considerable dificultad de previsión, que dificulta a mediano y corto plazo la visibilidad en la gestión de las empresas. También ha provocado un grandísimo aumento de múltiples riesgos que afectan a todos los ámbitos y protagonistas de las actividades humanas. En efecto, la esfera del riesgo ha llegado a ser inmensa y a estar omnipresente en la sociedad.

Los dirigentes de las empresas han tenido que reexaminar su posicionamiento global ante el riesgo y superar el planteamiento tradicional, que consistía esencialmente en protegerse contra él para evitarlo. Nuestra época exige-y el futuro va a exigir todavía más-un posicionamiento diferente frente a la multitud de riesgos que van cobrando un lugar preponderante en la gestión de la empresas, especialmente en lo referente a sus resultados en el plano internacional.

En efecto, parece ser que las empresas están desarrollando estrategias especiales para encaminarse hacia una gestión diferente del riesgo. La tendencia actual se centra al parecer en el riesgo proyecto en vez de en el riesgo país, sobre todo porque las empresas han cobrado conciencia de que puede haber riesgos aceptables en países de alto riesgo y riesgos inaceptables en países de escaso riesgo.

Este planteamiento lo está reforzando al parecer la competencia cada vez más dura que se da entre las empresas en el plano mundial, y que las impulsa a buscar mercados por doquier, incluso en contextos peligrosos donde se presentan oportunidades de negocios. El hecho de haber cobrado conciencia de la existencia de mercados rentables en regiones con riesgos ha conducido a las empresas a replantearse sus evaluaciones del riesgo en el comercio internacional, y a considerar que ese riesgo no es un factor estricto y exclusivamente negativo sino más bien un medio para acaparar algunos mercados potenciales.

En la actualidad, hay numerosos países con riesgos que representan considerables fuentes de beneficios para algunas empresas internacionales. Pensamos sobre todo en el de los hidrocarburos, o en los de otras materias primas que alcanzan un volumen financiero considerable. A este respecto, es significativa la presencia de empresas multinacionales en países de África (Argelia, Gabón, Libia, Nigeria, etc.) y Oriente Medio (Irán, Turquía, Líbano, etc.) con contextos turbulentos.

Al parecer, se está evolucionando de una lógica general que da primacía al riesgo político hacia una lógica microeconómica guiada principalmente por la rentabilidad de los proyectos.

En este nuevo planteamiento, el proyecto empresarial parece ser el marco de referencia principal. Una empresa puede efectuar una opción estratégica para invertir en un contexto con riesgos, en la medida en que el proyecto concreto obedezca a criterios económicos de rentabilidad de la inversión.

La revolución informática ha provocado una fuerte reestructuración productiva y de procesos en las empresas, con profundas consecuencias sobre los costos de producción y en especial sobre el mundo del trabajo.

Acontecimientos ligados al progreso de la industria mundial de las comunicaciones, al crecimiento de las empresas transnacionales, a la influencia de los mercados financieros, a la difusión de la noción de "contaminación a escala planetaria"; el reconocimiento del nuevo papel de la mujer en la sociedad, la condena a las violaciones de los derechos humanos o el claro efecto de la inestabilidad en un país o región sobre el resto del mundo, han determinado una reducción de los espacios geográficos y modificado la percepción del tiempo, obligándonos a tomar conciencia de las dimensiones universales de esos fenómenos.

Esta influencia provoca a su vez, alteraciones en las instituciones y leyes locales, constituyendo al mismo tiempo una amenaza y una oportunidad para las sociedades involucradas en este proceso. Sin embargo, la discusión en torno a cuál de las dos opciones reviste más peso es materia de grandes debates y por ello, despojar la noción de globalización y sus alcances de matices ideológicos, no resulta sencillo.

PERSPECTIVAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

La economía mundial mantendrá probablemente su ritmo de recuperación parecido al del 2005, con China y la India como los países clave en este proceso, mientras que Rusia, Turquía, Brasil y México podrían consolidarse como los mercados emergentes más atractivos.

La posibilidad de que el dólar pierda su lugar como divisa de referencia mundial porque a pesar del grave problema de cuenta corriente que enfrenta EEUU, se trata de una economía competitiva, desregulada, flexible y, por tanto, que sigue siendo muy atractiva para los inversores.

Por otra parte, el desempeño económico de China es muy fuerte y es poco probable que las autoridades de Pekín permitan una apreciación del yuan, lo que frenaría el crecimiento del gigante asiático, que en 2004 fue del 9,5 por ciento.

La cotización del petróleo será otro factor que influirá en la marcha de la economía internacional, su alto precio refleja principalmente el rápido crecimiento de países como China, la India y Estados Unidos.

Para Europa, las previsiones son mas bien negativas tras ser descripta como "un continente que sigue siendo rígido e inflexible". Para algunos observadores los resultados económicos de la Unión Europea (UE) han sido "decepcionantes", en lo cual han influido la significativa apreciación del euro y la dependencia del petróleo. Sin embargo, hay señales de "una recuperación cíclica" que podría permitir que el crecimiento de la UE se sitúe entre el 2 y el 2,5 por ciento en 2005, siempre y cuando el euro no se aprecie más y la cotización del petróleo "no se dispare entre 50 ó 60 dólares".

Las mayores esperanzas se cifran en las reformas que han emprendido Alemania y Francia, dirigidas a lograr una mayor flexibilidad de su mercado laboral, imprescindibles para competir con

los nuevos Estados miembros de la UE y evitar mayores traslados de empresas.

Sobre las perspectivas de Japón, la recuperación de la economía es un hecho y que el único riesgo latente es la deflación.

Para el 2020 el centro de gravedad geopolítico mundial se inclinara hacia Asia, sobre todo hacia China, cuya economía habrá sobrepasado a la de Japón, quedando en segundo lugar solo con respecto a EEUU.

Las previsiones a mediano plazo del Banco Mundial, son que la mitad del crecimiento de la economía mundial de la próxima década se dé fuera de Europa y de Estados Unidos, que ahora concentran el 60% del incremento, desplazándose a países emergentes como China, India o Brasil.

Este mismo organismo resalta la importancia de que las empresas "trabajen a largo plazo", contemplando todos los escenarios posibles de evolución de la economía internacional y del marco de gobernabilidad para poder "ensayar respuestas".

Las mayores incertidumbres que se ciernen sobre el horizonte de 2020 son "los recursos naturales, la demografía, la gobernabilidad global, la ciencia y tecnología, la seguridad y cohesión social y la economía mundial".

CONCLUSIONES

En este capítulo se analizaron los efectos importantes de la globalización sobre las capacidades del Estado para ejercer la regulación y manejar su economía, su territorio, su población y sus relaciones con la sociedad civil, es decir para ejercer su soberanía. No obstante ello, todavía es el actor más importante y poderoso del sistema global contemporáneo, pero su poder y liderazgo se encuentra en franca competencia con el surgimiento de otros actores internacionales con mayores capacidades de coacción, de regulación y disuasión; haciendo de los Estados-nación entidades más permeables a sus directivas y políticas, vulnerando -en primer lugar- su autonomía, y su soberanía, después.

BIBLOGRAFÍA

Darin, Susana. Duran Saenz, (2005) Susana. Negocios Globales , Nuevos escenarios para la comercialización. Ed. ACE.

Huntington , Samuel P. (1993) The Clash of Civilizations.Foreign Affairs. , v72, n3, p22(28)

Krasner, Stephen. (1985) Estructural Conflict. The Third World Against Global Liberalism. The Regents of the University of California, 1985.