

González Laxe, F.

As metamorfoses da globalización...

AS METAMORFOSES DA GLOBALIZACIÓN E A S(ED)UCCIÓN TERRITORIAL

FERNANDO GONZÁLEZ LAXE
Departamento de Economía Aplicada
Facultade de Ciencias Económicas e Empresariais
Universidade da Coruña

Recibido: 8 marzo 2000*Aceptado:* 15 xuño 2000

Resumo: A globalización preséntase como a interconexión crecente das economías nacionais. A percepción desa dinámica deu lugar a diferentes sensacións e apostas de futuro. As diversas connotacións intrínsecas ás perspectivas da globalización poden ser ou de carácter pesimista ou ter trazos optimistas. As primeiras fan referencia á desaparición de toda posibilidade de acción dos poderes públicos, o que daría paso a un proceso de agravamento dos indicadores sociais, tales como o emprego, o ancheamento da brecha entre as distintas capas da sociedade, os fenómenos derivados da exclusión social, en suma o triunfo do mercado sobre a sociedade. Á súa vez, as sensacións optimistas vinculaban a globalización ó crecemento e ó progreso das sociedades, gracias ós incrementos dos intercambios comerciais e á supresión de trabas para a perfecta circulación de bens, servizos, capitais, persoas e tecnoloxías.

Palabras clave: Globalización / Territorialidad / Dinámica económica.

GLOBALIZATION METAMORPHOSES AND TERRITORIAL S(ED)UCTION

Summary: Globalization appears as a growing interconnection of national economies. The perception of that trend has given rise to different sensations and bets for the future. Diverse intrinsic connotations regarding globalization can be either pessimistic or optimistic. The first ones make reference to the disappearance of all possibilities of action on the part of public powers, which would lead to a worsening process of social indicators, such as employment, a widening of the gap among the different strata of society, phenomena derived from social exclusion, in short, to the triumph of market over society. On the other hand, optimistic sensations linked globalization with the progress of societies, due to the increase of commercial exchanges and the abolition of obstacles for a perfect movement of goods, services, capitals, people and technologies.

Keywords: Globalization / Territoriality / Economic dynamics.

1. A INTEGRACIÓN CRECENTE DAS ECONOMÍAS INTERNACIONAIS

A economía mundial está adquirindo unha dimensión ampla, cun límite que está por definir e cunha tendencia que produce un acrecentamento da competencia, independentemente da nacionalidade de orixe do produto e da empresa, de que esta sexa multinacional ou pequena e mediana empresa ou que, simplemente, proceda dun mercado afastado ou próximo.

Isto é, a globalización concirne a aqueles que estean interconectados, o que quere dicir que abrangue os países desenvolvidos e unha boa parte dos países en desenvolvemento.

Esa maior globalización e máis intensa competencia nutre e alimenta os fluxos financeiros na medida en que certos mercados de bens e servizos están lonxe de pre-

sentar unha mobilidade internacional que lles permita ser obxecto de intercambios.

Por iso, non só debemos medir e analiza-la globalización baixo os desprazamentos internacionais de bens e servicios, senón baixo o papel que desempeñan as firmas empresariais.

Ata o século XVIII, o capitalismo mercantil baseábase nos intercambios de mercadorías fundamentadas nas diferencias de prezos no espacio que, á súa vez, estaban en función das disparidades de abundancia e/ou escaseza. No capitalismo industrial, os beneficios non dependían, principalmente, das diferencias de abundancia e/ou escaseza, senón dos custos de produción. Isto é, pasamos daqueles principios de dotacións naturais e dotacións factoriais ó exame da eficacia productiva.

Por iso, a competencia vén definida, en primeiro lugar, pola competitividade e iso obriga a insistir nos ámbitos da calidade da especialización internacional, referidas ás condicións da oferta e á adaptación ás demandas mundiais, e, en segundo lugar, polo grao de intervención do Estado no que concirne á promoción das actividades estratéxicas para o desenvolvemento a longo prazo das economías.

Polo tanto, os intercambios comerciais internacionais están sometidos a dous tipos de principios contradictorios na súa base: o principio da especialización, que alimenta a división internacional do traballo, e o principio da competencia, polo que se intensifica a rivalidade do “todos contra todos”. Esta complementariedade de ámbolos dous principios permite a aparición de novas formas de intensificación e de ampliación do campo da competencia, acelerando o dinamismo do comercio mundial e, sobre todo, os intercambios de produtos similares entre países desenvolvidos.

Baixo estes supostos, podemos distinguir na dinámica da mundialización económica varias lóxicas que se superpoñen e que se retroalimentan, formalizando o marco de funcionamento renovado da economía global.

Estas lóxicas son a lóxica comercial ó mercado universal, a lóxica productiva ou a mundialización dos produtos e dos investimentos, e a lóxica financeira xunto á globalización dos capitais.

1.1. A LÓXICA COMERCIAL E O DESENVOLVEMENTO DO COMERCIO

Resulta fóra de toda dúbida testemuñar que o crecemento do comercio internacional medra máis á prása que os ritmos de crecemento da produción; que asistimos a un avance nos procesos de apertura das economías nacionais á competencia estranxeira; e que a taxa de crecemento das exportacións sempre é superior á que aportan os ritmos de crecemento das producións nacionais.

A Organización Mundial do Comercio (OMC) subliña que, desde 1950 ata a actualidade, o volume do comercio mundial aumentou a un ritmo medio do 6% por ano (en total multiplicouse por 14) en tanto que a produción mundial logrou alcanzar unha taxa anual do 4% (multiplicouse por 5,5). A aceleración desa apertura, moi notable a partir da década dos sesenta, está estreitamente ligada ós procesos de liberalización dos intercambios, ós maiores fluxos de capitais e ós intensos avances tecnolóxicos que reduciron os atrancos, as trabas e mailas distancias.

Estes elementos cómpre engadilos ós fenómenos que distinguiron as estratexias mundiais dos grandes grupos empresariais. Neste sentido, podemos resaltar que unha parte notable dos fluxos comerciais resultan do comercio interno entre as firmas multinacionais.

O comercio mundial realízase de maneira crecente sobre produtos cualificados de alto valor engadido e sobre as actividades de servizos. Se anteriormente, nos anos cincuenta, os produtos primarios e estandarizados alcanzaban a metade do comercio internacional, na actualidade só alcanzan o 20%. Esa redución garda relación coas conxunturas económicas dos países industrializados, mentres que o comercio dos servizos vai en aumento ó tempo que abarca varias e novas modalidades de intercambios, derivadas dos avances na tecnoloxía da información, telecomunicación, servizos financeiros, enxeñería, etc.

Unha clasificación moi esquemática da estrutura do comercio daríano-la seguinte delimitación: a) os produtos agrarios están vinculados ós factores de localización; b) os produtos das industrias extractivas sitúanse ligados ós factores de localización; e c) os produtos manufacturados están ligados ós criterios da multinacionalización.

Unha característica da lóxica comercial é o crecemento do comercio intra-rama. Anteriormente, o comercio internacional desenvolvíase en función da especialización das nacións cara á produción de bens e servizos distintos; e, daquela, a importación e a exportación realizábanse sobre obxectos e produtos diferentes, isto é, o comercio inter-rama. Hoxe en día, desenvólvese o comercio internacional de produtos agrupados na mesma rama e actividade, representando máis do 50% do comercio internacional dos países desenvolvidos e industrializados.

A dinámica da lóxica comercial dá unha forte concentración dos intercambios entre os países do norte, agrupados en torno ó que se denomina a Tríade (USA, UE e Xapón), que abranguen máis dos 2/3 do total mundial.

Esa concentración do comercio incita a determinados países cara a unha división vertical do traballo, cara ó desprazamento dos centros de gravidade económicos, cara a unha tendencia de baixos salarios e débil protección social, cara a taxas de cambio infravaloradas, cara a políticas selectivas de apoio á exportación e, finalmente, cara á protección de importacións nos sectores dinámicos.

As consecuencias derivadas da intensificación da competencia e da ampliación dos intercambios revela a nova composición da rede de intercambios na medida en que resulta significativo apreciar-la implicación que posúe a análise do espazo económico, como elemento de análise da posición competitiva, e as distintas estratexias de localización das actividades productivas e de servizos que determinan as zonas e áreas de atracción dos investimentos e da tecnoloxía.

Por todo isto destacaremos que as tendencias comerciais nos últimos anos revelaron: a) a polarización rexional do comercio internacional, b) a integración de novas economías emerxentes e novos países industrializados; e c) unha rexionalización das relacións centro-periferia, isto é, a formación de zonas de influencia específicas de cada unha das tres potencias económicas. Así, por exemplo, non é difícil encadrar América latina na zona USA, o Extremo Oriente e mailo sueste asiático co Xapón e Europa do leste e Oriente Próximo coa Unión Europea.

1.2. A LÓXICA PRODUCTIVA E A MUNDIALIZACIÓN DOS PRODUCTOS

O desenvolvemento do investimento directo no estranxeiro crea, desenvolve e toma o control de empresas, exercendo actividades fóra do territorio de orixe. En consecuencia, tanto as correntes exportadoras como o investimento directo no estranxeiro constitúen o binomio máis relevante da dinámica da internacionalización, de maneira que nos permiten vincula-las accións das empresas coas funcións desenvolvidas polas nacións.

O investimento directo estranxeiro considérase cando ese investimento adquire un activo noutro país co obxecto e coa finalidade de administralo. Polo tanto, diferenciamos investimento directo estranxeiro de investimentos en carteira (que son as colocacións sobre prazas financeiras).

As empresas que realizan o investimento directo no estranxeiro poden ser consideradas multinacionais, isto é, baixo lóxicas de conquista de mercados nacionais e localizando as súas filiais en diversos países, ou ben empresas globais, cando a lóxica radica en que a organización se fundamenta a escala mundial, externalizando a maior parte das actividades da empresa.

Os investimentos directos no estranxeiro desenvolvéronse ó abeiro dos novos mercados internacionais de capitais, das novas posibilidades de financiamento, das novas formas de investimento, das fortes apreciacións das moedas nacionais segundo as conxunturas e ó amparo das perspectivas dun gran mercado europeo e mundial. Por exemplo, as empresas situadas nos EE.UU. exerceron unha supremacía nos anos sesenta con destino ó mercado europeo. Na década dos setenta correspóndelle a Xapón a iniciativa e nos oitenta arrancan os novos países industrializados (Xapón e Corea son un bo exemplo diso). É dicir, pasamos sucesivamente dun espazo e mercado próximo ó do país de orixe a investimentos en países desenvolvidos.

Desta forma, e atendendo ás últimas cifras, o investimento directo estranxeiro (IDE) dos países desenvolvidos cara ós países en desenvolvemento pasou de 18.000 millóns de dólares USA no 1990, a preto de 100 millardos de dólares USA no ano 1996. Concentrouse o 80% dese IDE en 12 países e, finalmente, progresivamente o IDE foise desprazando cara ó continente asiático.

Por outro lado, as firmas multinacionais foron medrando e cada vez son máis potentes e orixinarias de diversos países.

Segundo a CNUCED, preto de 38.000 firmas multinacionais controlan 270.000 filiais estranxeiras. Controlan amplamente o negocio internacional dos produtos de base, da mesma forma que o mercado de numerosos produtos industriais finais son globais, estimando que a produción internacional é de arredor dun tercio da produción mundial.

Apréciase unha forte tendencia ás fusións e ás adquisicións das multinacionais en sectores estratéxicos (electrónica, telecomunicacións, aeronáutica, químicas, etc.). E acentúase a concentración transnacional por medio do investimento directo estranxeiro.

Os datos son elocuentes: entre 1973 e 1995 o investimento directo estranxeiro multiplicouse por 12,6 veces e as exportacións mundiais de bens medran 8,5 veces.

A interconexión das economías desenvolvidas apréciase cando examinámo-los países que acollen e os que orixinan o IDE, evidenciando a existencia dunha forte e estreita relación.

Dous novos trazos aprécianse na análise: a) as firmas multinacionais e o IDE conforman “as relacións de produción a escala mundial”, xa que cada vez é máis relevante a xeración de emprego no estranxeiro, aínda que en proporción reducida xa que só 6 das 25 empresas multinacionais empregan máis da metade dos seus efectivos no estranxeiro, impulsando a rexionalización productiva debida ós investimentos intra-regionais e a concentración de estratexias por espazos económicos concretos e específicos; b) existe unha estreita relación entre o investimento directo estranxeiro e as exportacións, xa que as mesmas filiais das firmas multinacionais presentan, polo xeral, unha propensión a exportar máis forte cás firmas autóctonas.

A preponderancia dos investimentos cruzados reflicten dúas cuestións significativas: a continua homoxeneización productiva e a integración económica crecente. Apareciuse unha tendencia cara á uniformación dos comportamentos do consumo e das normas técnicas.

Esta dinámica alimentouse ó se observar con nitidez unha reabsorción dos obstáculos físicos e regulamentarios, e as súas manifestacións máis notables son a redución dos custos das comunicacións e dos transportes, o proceso xeneralizado da liberalización dos mercados financeiros e a onda relevante derivada das políticas de desregulamentacións. Como consecuencia de todo isto, asistimos a unha maior oferta de oportunidades para as multinacionais de penetraren en novos mercados.

A liberalización dos intercambios e os avances tecnolóxicos aceleraron a caída dos custos de transporte. As innovacións e as novas loxísticas aplicadas fixeron que os custos portuarios e os fretes marítimos se recortaran desde os 63 \$USA no ano 1940 ata os 29 \$USA no 1990, que o custo aéreo diminuíra desde os 0,46 \$USA por milla/pasaxeiro no ano 1994 ata os 0,11 \$USA no 1990, ou que a chamada telefónica de tres minutos entre Nova York e Londres descendera de 189 \$USA no 1940 ata 3 \$USA no 1990. En suma, os custos de transporte diminuíron máis cós custos de produción. A esta redución dos custos cómpre engadi-la maior rapidez e capacidade de comunicación e enlazamento entre os distintos espazos nacionais.

A progresiva des-regulación de certos mercados de bens e servicios (tales como as telecomunicacións, eléctricas, transporte aéreo, bancos, seguros, etc.) permite abrir novos ámbitos á competencia internacional e mellora-las oportunidades para o investimento directo estranxeiro, que amplía o campo das súas actividades de servicios, como as correspondentes á distribución, publicidade, consultoras, lecer, entrando, polo tanto, no “edén das firmas multinacionais”. Así, en 1990 estas empresas concentran máis do 50% das súas operacións nas actividades do sector servicios; 1/3 nas actividades industriais e, só 1/6 nas empresas vinculadas co sector primario.

1.3. A LÓXICA FINANCEIRA E A GLOBALIZACIÓN DOS MERCADOS DE CAPITAIS

Os mercados financeiros están mundializados. Varias estatísticas chaman a atención dun novo fenómeno: a globalización dos mercados financeiros. Entre 1980 e

1993 o PNB nominal dos países da OCDE multiplicouse por 2,5 veces, o valor do comercio internacional facíao por 3,4 veces, os activos financeiros sobre os principais mercados facíano a un ritmo de 7,7 veces en tanto que as transaccións efectuadas sobre as taxas de cambio se multiplicaban por 15.

Dito doutro modo, as transaccións operadas sobre os mercados de cambios alcanzaban os 1.200 millardos de dólares por día, máis ou menos 50 veces os fluxos reais dos intercambios de mercadorías. As operacións transfronteirizas sobre accións e obrigas no seo do G-7 pasaban do 35% do PIB, no ano 1985, a preto do 140% no 1995.

Estamos ante a disociación do mercado financeiro e o mercado real (comercio e investimento). O primeiro, con maiores doses de amplitude e variedade. A nova integración financeira acelerou a constitución dunha economía internacional do crédito derivada da acentuación da mobilidade dos capitais e da capacidade de substitución dos activos.

As causas desa nova situación proceden dos progresos na enxeñería financeira e das telecomunicacións, que conectan os mercados de calquera parte do mundo, e dun funcionamento que se produce de maneira instantánea ou en tempo real.

Así mesmo, as desregulamentacións que conducen a dinámicas máis liberalizadas no concerne ás posibilidades dos movementos de capital nutren a formación de novos mercados financeiros.

E, por último, a emerxencia de novos produtos, ou ben de produtos derivados resultantes da estimación de novos valores aceptados entre os axentes, mostra un camiño aínda sen límites e en constante crecemento.

Estas notas intensifican dúas novas actuacións: a) os investimentos en carteira, que se internacionalizan e ós que acoden os fondos de pensións para manter altas as súas rendibilidades. Isto é, os investidores institucionais (*zinzin*) son os primeiros investidores e actores dos mercados financeiros; e b) a emerxencia de novos mercados financeiros emerxentes radicados nos países en industrialización rápida, ós que acoden os capitais estranxeiros, aínda que co risco da súa volatilidade.

As consecuencias desta mundialización e globalización financeiras poden concentrarse en tres aspectos: a) a perda de poder das autoridades nacionais, xa que as decisións se adoptan fóra do control das institucións nacionais, co que os mercados poden sancionar ou bendicilas actuacións e as políticas económicas das nacións; b) a fixación das taxas de cambio son volátiles e na súa determinación inflúen moitos factores comerciais. Aínda que o nacemento do euro limita os shocks asimétricos, non deixa de estar ligado a grandes decisións para manter e defender unha economía nacional e/ou integrada; c) existe unha tendencia a considerar que existe unha tiranía dos mercados, baseada na competitividade e na rivalidade, en consecuencia, un mercado de gañadores e perdedores.

Sen embargo, cómpre tomar posición sobre os seguintes aspectos. A desconexión entre a esfera financeira e a esfera real. Se cos aforros das economías industriais se financian os mercados emerxentes e se as distintas variacións dos tipos de xuro atraen ou desvían capitais, estamos alimentando unha localización dos investimentos alá on-

de as rendibilidades son maiores contribuíndo, en ocasións, a reforza-la volatilidade dos capitais e, xa que logo, á marxinación doutros espazos que non son atractivos para os capitais e para o investimento directo estranxeiro.

A progresiva inestabilidade do sistema e os crecentes trazos especulativos, na medida en que os investimentos e as decisións de investimento se realizan baixo os supostos de anticipacións sobre as variacións dos prezos dos activos, aceleran os trazos globalizadores e adquiren maior importancia no financiamento internacional. É o que pode ser denominado “o capitalismo impaciente”.

2. NOVOS AVANCES NA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

Analizando a nova economía na súa versión dinámica, teríamos que se partimos de supostos como que o investimento directo estranxeiro conforma un fenómeno significativo nas relacións económicas internacionais e que os intercambios entre zonas se desenvolven de maneira moi relevante, daquela poderíamos afirmar que o espazo mundial está cada vez máis unificado; que existe unha competencia crecente das firmas, que constitúe unha competencia de orixe diversa, e que o obxectivo non radica, en exclusiva, na creación de filiais no estranxeiro senón en cómo optimiza-la relación entre a rede de filiais no ámbito mundial.

Estas consideracións lévannos a tratar de enmarca-lo fenómeno da globalización de maneira máis extensa e máis multidimensional. Porque, ó noso xuízo, a globalización é bastante máis cá internacionalización do sistema productivo, xa que a globalización é un fenómeno complexo que implica un grao de integración funcional das actividades económicas dispersas sobre a escala internacional, ou como afirma Pierre Veltz, ó defini-los seus tres aspectos complementarios, “*a globalización é un concepto estratéxico que valoriza a interdependencia de posicións xeográficas, derivadas da multi-nacionalización das firmas, gracias a unha xestión da diversidade da demanda e das situacións. (...) Esa estratexia adopta formas organizativas múltiples que aseguran a coordinación das actividades, e a globalización é unha rede de variables substituíbles, sustentadas en inter-accións con base territorial*”.

De aí que G. Lafáy resuma, ó comentar que a mundialización se traduce pola diversificación de formas de internacionalización, que comprende tres trazos: comercio internacional, investimento directo estranxeiro e empresa-rede.

3. AS CONFIGURACIÓNS DA GLOBALIZACIÓN

A globalización é un fenómeno multi-dimensional e estruturado que concirne simultaneamente á mobilidade dos bens e os servizos, á mobilidade das actividades productivas, á mobilidade dos capitais, á mobilidade das tecnoloxías e á mobilidade das persoas.

Esas mobilidades multiformes tenden a desenvolverse a escala mundial. E correspóndelle a súa configuración a unha combinación de compoñentes interdependentes que non exclúen na súa conformación ningunha combinatoria. Nese sentido non po-

demos falar nin explicar de maneira completa a globalización sen termos en consideración aspectos como os derivados da análise do comercio internacional, do estudio do sistema monetario internacional ou da actuación das firmas multinacionais.

O recoñecemento da especificidade do fenómeno da globalización, polo tanto, unha visión integradora e iso conséguese abrindo os campos de análise, pero nunca estancándoos (xa que desa forma nos convertemos en prisioneiros dun único saber). En suma, non é suficiente para a comprensión da análise a tradicional concepción da teoría dos intercambios comerciais, nin tampouco a teoría macroeconómica de economías abertas, posto que non dan respostas concretas e suficientes.

En segundo lugar, a globalización é unha tendencia, na medida en que non se trata dun modelo pechado e opaco. Neste sentido, debemos insistir en que a “economía mundial” non foi, e aínda non é, unha economía planetaria. Porque, en primeiro lugar, a extensión espacial das diferentes dimensións da globalización non é sincrónica. Exemplo diso é a mobilidade das mercadorías ou dos capitais que é moi superior á mobilidade das persoas. Ou a consideración de que os “*managers*” das multinacionais circulan máis e máis á présa fóra do seu país de orixe do que o fan os propios traballadores das empresas. Ou que a propia deslocalización das fábricas ou os fluxos directos de investimento non estean xeneralizados ou que non afecten por igual a tódolos sectores e actividades e que só englobe a un número limitado de economías nacionais.

Por iso, límitase a globalización a aquelas economías que forman parte da Tríade (USA, Unión Europea e Xapón) e que, a xuízo de Ohmae, establecen unha xerarquización por medio dos procesos de integración e dos seus niveis de adaptación.

Os países en desenvolvemento quedan esencialmente como receptores de importacións de bens manufacturados, de servicios, de tecnoloxía, de capitais e de investimento directo. E, en consecuencia, son os países en desenvolvemento os exportadores de produtos primarios e/ou bens manufacturados de bens de alto contido en traballo non-cualificado.

Ademais, a circulación dos capitais (por medio dos diferenciais do tipo de cambio e tipo de xuro) límitanse a unha serie de prazas financeiras concretas, o que significa a conformación de dinámicas de inclusión e de exclusión dos espazos territoriais e das actividades económicas.

Outra das características da globalización é que non ten delimitada a súa dimensión espacial. Trátase dunha dinámica que se estende con intensidade crecente sobre o conxunto das dimensións económicas. Esa dinámica é extensiva, non privilexia exclusivamente o criterio da mobilidade espacial senón o da integración dunha serie ampla de actividades baixo a óptica e a lóxica da globalización. Dito doutra forma, o produto do traballo está integrado nos circuitos da produción e da distribución que cobren unha gran parte do planeta. Nese sentido, a mesma existencia de actividades productivas e as súas territorializacións dependen integralmente das interaccións da economía mundial. Un exemplo diso son as empresas de subcontratación de téxtiles e de confección, as maqueiras ou as implantacións *off-shore*.

Un terceiro trazo da globalización e os seus compoñentes é que estes non son independentes os uns dos outros. Existen, pola contra, uns efectos de complementariedade e de substitución que contribúen a accelera-las exportacións dunha empresa cara a

outros países. A multi-nacionalización impulsa á casa-nai a vender unha parte do seu *cash-flow* e proceder a acolle-los créditos da banca local para levar a cabo o seu proceso de instalación. Posteriormente, o equipamento das filiais de produción no estranxeiro reclamarán a importación de maquinaria proveniente do país de orixe da empresa, en tanto que unha parte da produción das filiais será exportada a terceiros países e o resto importado polo país de orixe.

Por iso, a globalización é unha “combinatoria complexa que implica a cooperación estreita do financeiro, do industrial e do comercial”.

4. A METAMORFOSE DA GLOBALIZACIÓN

A tipoloxía das diferentes formas de globalización presentadas baixo unha perspectiva de periodización histórica resulta moi difícil de esquematizar, pero abordaré-mola atendendo ás análises das estratexias do investimento directo estranxeiro e polas xerarquías das distintas modalidades e dinámicas do fenómeno.

A secuencia virá definida pola coexistencia de intercambios de bens e servizos, polos fluxos de investimentos no estranxeiro e pola circulación e mobilidade dos capitais, que varían segundo as distintas fases do desenvolvemento do capitalismo, que predominan unhas sobre outras pero nas que non se aprecia ningún grao de exclusión duns compoñentes sobre outros.

As lóxicas que presentamos son tres: a lóxica da economía inter-nacional; a lóxica da economía multi-nacional; e a lóxica da economía global.

4.1. A LÓXICA DA ECONOMÍA INTER-NACIONAL

Ten por obxecto explica-los intercambios de bens e servizos entre os estados-nación. Abrangue desde as orixes do capitalismo ata os anos sesenta. Os seus trazos máis evidentes mediante o número de hipóteses teóricas e a práctica de políticas económicas que se sustentan en dous principios: a) concepto forte do estado-nación; e b) o desenvolvemento da especialización internacional e do liberalismo económico.

Baixo este esquema, os territorios nacionais ocupan o armazón do sistema de intercambios. As discusións teóricas abranguen sucesivamente desde David Ricardo ata a teoría de Heckscher, Ohlin e Samuelson (HOS) que explican os fluxos de exportacións e importacións de bens entre economías nacionais e as posicións das vantaxes da especialización inter-nacional.

Deste modo, as vantaxes comparativas dos países supuxeron unhas diferentes productividades de traballo (Ricardo) ou das diferentes dotacións de factores de produción (traballo, capital, recursos naturais para o HOS) que máis tarde se estenden á tecnoloxía (modelos neo-técnicos dos anos 60).

Os modelos ricardianos e de HOS partían da hipótese da inmovilidade dos factores e, seguindo a explicación de F. Perroux sobre o estado nacional, son espazos pechados de factores de produción e, polo tanto, son presupostos contrarios á teoría dos in-

tercambios que esixen a libre circulación de bens e servicios, así como a perfecta mobilidade das mercadorías.

Debido a que os factores de produción nunca estiveron limitados a un espazo nacional concreto, delimitado polas fronteiras do estado-nación; que os capitais circularon cara a onde foron mobilizados e que os traballadores non son sedentarios; e debido á vez que as exportacións de capital privilexiaron as posicións das moedas (financiamento de préstamos e investimento directo estranxeiro) podemos falar dunha economía inter-nacional, é dicir, a constatación e coexistencia de diversas e diferentes dimensións nas que os intercambios de bens e servicios determinaron as formas financeiras e que, en segundo lugar, non existen deslocalizacións significativas de actividades industriais e, en terceiro lugar, que se produce un reforzamento da competitividade das capacidades nacionais existentes.

A dinámica é a seguinte: a maioría de pequenas firmas que invisten directamente no estranxeiro no sector primario, para explotalos recursos mineiros e agrarios (debido a que non existen ou a súa cantidade é escasa nos países de orixe), destinan a súa produción á exportacións con destino ós países industriais. Isto lévanos a matizar unha primeira constatación relevante como é o reparto e/ou control do mercado das materias primas para satisfacer as necesidades nadas ó abeiro da industrialización.

En consecuencia, expórtase en bruto (non transformado) ó mercado local, preferentemente por vía marítima, o que produce o nacemento das prazas financeiras que intensifican as súas funcións de préstamos e seguros (créditos e operacións de importacións e exportacións). Isto é, a lóxica financeira que permite desenvolver a banca comercial e a banca financeira.

A lóxica inter-nacional que está en función das teses do librecambio sofren un parón no período de entre guerras, polo que se retorna ó proteccionismo. Pero o nacemento do GATT (1947) reduce progresivamente e de maneira xeneralizada as barreiras aduaneiras ata a creación da OMC (1997), baixo a que se adoptan maiores reducións ós aranceis e se fomenta a supresión de obstáculos e pexas ó comercio internacional. Sen embargo, cómpre lembrar que, a pesar dos descensos das tarifas aduaneiras, se incrementan as barreiras non-aduaneiras e aínda subsisten certos acordos voluntarios de freo ás exportacións de produtos procedentes dos países en desenvolvemento.

Unha das características máis relevantes e que deben ser abordadas para completalas análises é o referido “rol do Estado”. Baixo esta lóxica, o seu rol é xulgado como positivo e necesario para o desenvolvemento das economías nacionais.

O sector privado está subordinado ó recoñecemento da racionalidade do Estado como axente económico. Esta consideración alenta o concepto de fronteira nacional (campo de relacións exteriores, diplomacia, guerras) máis cá competencia entre os mercados mundiais.

Así as cousas, as empresas exportadoras operan baixo o amparo das alianzas políticas (concesión de axudas á exportación, aranceis á importación, contribución ó equilibrio das balanzas comerciais).

En resumo, o funcionamento da economía inter-nacional é un campo da política e da diplomacia.

4.2. A LÓXICA DA ECONOMÍA MULTINACIONAL

Emerxe a partir dos anos sesenta. Privilexia a dimensión dos fluxos de investimentos directos no estranxeiro e a mobilidade das actividades productivas das empresas dun territorio a outro.

Esa dinámica non significa que desaparezan os intercambios comerciais e os movementos de capital, senón que se aprecia un crecemento do comercio internacional (o dobre que o crecemento do PIB) e asumimos que a expansión das IDE vai ser máis rápida.

Iso leva aparellado unha consecuencia irreversible: aparece xunto ás estruturas do estado-nación, un novo actor de enorme significado: a firma multinacional, que son quen efectúan os investimentos directos no estranxeiro, que son as que adoptan a decisión de producir noutros países distintos ó país de orixe; e son elas as que introducen por vez primeira na historia do capitalismo un “*décalage*” cada vez máis acentuado entre o espacio da actividade productiva e o do estado-nación.

Na economía inter-nacional só os mercados de bens e servicios desbordan os límites propostos polas fronteiras nacionais. Co desenvolvemento da economía multi-nacional os sistemas productivos convértense en multi-nacionais. E por iso, o cálculo do PNB é máis significativo có PIB, debido a que un número significativo de firmas efectúan importantes negocios no estranxeiro (directamente a través de filiais de produción e distribución, ou indirectamente a través de subministracións ás multinacionais).

Ademais, resulta que a competitividade das economías non pode ser avaliada polo exclusivo e solitario ratio de X/M, exportacións/importacións (vella tradición mercantilista, típica da economía inter-nacional).

Unha mellor comprensión da competitividade na análise da economía multi-nacional viría dada pola incorporación das exportacións e vendas das filiais importadas sobre os mercados doutros países.

Unha parte crecente dos intercambios inter-nacionais son intercambios intra-firmas, o que fai variar e modifica-lo comportamento da especialización productiva e as bases económicas territoriais.

¿Cales son as diferencias coa economía inter-nacional? En primeiro lugar, a mobilidade das actividades productivas que repousan sobre as implantacións das empresas que son actualmente multi-nacionais; en segundo lugar, que esas estratexias de crecemento das empresas (grandes) constitúen o corazón da transformacións dos intercambios de bens e servicios; en terceiro lugar, a dinámica da globalización vai supoñer unha nova configuración e unha modificación dos sistemas productivos nacionais a través dunha lóxica dos novos investimentos no estranxeiro; e, en cuarto lugar, asistimos a un proceso de substitución das exportacións, xa que a produción no estranxeiro das filiais está predeterminada, preferentemente, ós mercados locais.

A estratexia multi-nacional durante este período non debe ser confundida cos procesos de des-localización no sentido estricto (isto é, pechamento dunha unidade productiva nun sitio, seguido de importación deses bens similares provenientes da nova implantación que se desprazou a outro territorio), senón que responde a un criterio de implantación e non de exclusiva substitución.

A oposición entre o comercio e o investimento directo no estranxeiro está atenuada polo feito de que as exportacións desde o país orixe cara ós países de implantación non puideran desenvolverse sen o investimento directo, debido a certos supostos ligados á protección aduaneira e, sobre todo, de posicións non-tarifarias.

Noutros termos, a produción no estranxeiro tende a substituír, en parte, ás exportacións porque a economía inter-nacional non funcionou baixo as regras expostas pola teoría do comercio internacional, isto é, o librecambio xeneralizado, a inmovilidade dos factores de produción e maila difusión instantánea do progreso técnico.

Baixo esta perspectiva, a emerxencia da economía multi-nacional pode ser interesante, como un “*second best*” en relación coa economía inter-nacional e non como unha ruptura radical.

Iso significa que a vantaxe comparativa non está fixada *ad aeternum* (como se afirmara por aqueles que defendían que a especialización estaba fundamentada polas dotacións de factores, modelo HOS) e, pola contra, evolucionan en función dos progresos técnicos e de innovacións; e baixo esta óptica comezan a difundirse nos anos setenta as posibilidades de que os países periféricos puidesen industrializarse e converterse en “novos exportadores de antigos novos produtos”, rompendo desta maneira o discurso da dependencia e do desenvolvemento do subdesenvolvemento.

En consecuencia, a economía multi-nacional sitúase como continuación da economía inter-nacional, pero con modalidades diferentes. A súa dinámica é percibida como un proceso de extensión xeográfica do modo de produción capitalista, que vai desde o norte ata o sur.

Posúe unha vocación planetaria e fundaméntase sobre un modelo máis eficaz có sustentado pola especialización inter-nacional. Sen embargo, a distinción máis clara é o funcionamento relativo de firmas multinacionais e o seu rol na dinámica da mundialización.

As firmas multinacionais tenden a suplanta-los Estados nación. As empresas buscan a talla internacional para afronta-la competitividade e o seu obxectivo é o de liderado nacional. Cos sucesivos procesos de fusións e coa lóxica da economía multi-nacional, as empresas obsesiónanse en asenta-lo seu liderado multi-nacional. Isto é, se antes o obxectivo era o tamaño, agora é a porcentaxe do mercado mundial que un posúe.

Esta transformación supón aceptar varias esixencias: a) a multiplicación de implantacións productivas sobre os mercados estranxeiros, a través da creación de novas unidades de produción; e b) a adquisición de empresas existentes. A consecuencia deste dobre proceso é que abrimos un espazo entre o concepto de nacionalidade da empresas e o espazo mundial das súas actividades.

O progresivo crecemento das firmas multinacionais, que repousa sobre a súa competitividade dos seus sistemas productivos, require unha nova organización productiva

interna e unha internalización das súas transaccións. Isto reduce os custos ligados á incerteza e os derivados das imperfeccións do mercado.

O desenvolvemento do comercio intra-empresas supón que unha boa parte da circulación de bens e servicios (incluídos parte dos tecnolóxicos) se desenvolven fóra do mercado, sobre a base dun prezo de transferencia que está fixado polos servicios especializados da casa-nai e segundo as diferentes técnicas que estimen os seus directivos.

¿Que significa este cambio? En primeiro lugar, a dificultade de fixar e estima-lo prezo dunha transacción intra-firma. Unha segunda consideración é que se crea un mercado interno, fóra das imperfeccións do mercado externo. En terceiro lugar, asistimos a unha dinámica en que as economías nacionais se asentán cada vez máis sobre a estratexias e as organizacións productivas das grandes firmas que operan nun marco de competencia imperfecta de natureza oligopolista e/ou monopolista.

Esta posición cuestiona distintas opinións estándares (modelos ricardianos de economía internacional) xa que a especialización das economías nacionais non repousa exclusivamente na existencia de dotacións diferenciadas de factores de produción inmovilizados sobre un espazo debido a que existen mercados expostos e mercados protexidos.

4.3. A LÓXICA DA ECONOMÍA GLOBAL

Ten a súa conformación nos anos oitenta. Predomina a súa dimensión financeira e é multi-dimensional. Unha característica distintiva é que a estratexia e a organización das empresas está condicionada á busca da taxa de rendibilidade que pode ser obtida por investimentos alternativos sobre o mercado financeiro.

Sabemos que as taxas de incremento dos intercambios de bens e servicios medran máis rapidamente cós niveis do PIB. Coñecemos, así mesmo, que ese crecemento está favorecido polos procesos de liberalización comercial e pola existencia de certos acordos sobre a supresión de barreiras e obstáculos ó comercio definidos no seo da OCM.

Engadímolles a estes trazos os axustes estruturais dos países en desenvolvemento e a redución de medidas e políticas proteccionistas, co que se aprecia a adopción de modelos de desenvolvemento baseados na promoción de exportacións que substitúen a aqueloutros fundamentados na substitución de importacións.

Ó reforza-los compoñentes da integración comercial, como os levados a cabo na Unión Europea (Mercado Único-Tratado de Maastrich-Lanzamento do euro), en NAFTA, ASEAN, MERCOSUR, etc., as novas orixinalidades que se poden destacar nesta fase son as seguintes: a) reagrupa economías con diferentes niveis de desenvolvemento; e b) non só intensifica o comercio senón os fluxos de investimento directo estranxeiro entre países norte e países sur.

Estes novos trazos engaden ós conceptos da economía global: i) os procesos de des-regulamentación amparados na eficacia das redes da comunicación, a coherencia das decisións de conxunto e a configuración das estruturas en rede; e ii) a retirada progresiva das intervencións do Estado, o que fai que perfilamos unha nova relación sector público e privado, isto é, intensificar un proceso de privatización de empresas

públicas, programas que privilexien a promoción das exportacións e a captación de investimentos estranxeiros.

Isto é, salientase un novo dogma “competitividade/atracción” que supera os conceptos da economía inter-nacional e multi-nacional.

As novas actividades financeiras (unha vez superadas as fases do endebedamento internacional, os shocks petroleiros e a reciclaxe de capitais N-S) e os novos niveis de organización productivos (superando a crise do fordismo nos países do norte e o rexeitamento do keynesianismo base das actitudes das Administracións Reagan e Thatcher), xunto ás caídas dos investimentos industriais, ó freo do consumo doméstico e á caída dos prezos de materias primas, divide a economía planetaria nun novo binomio no que os comportamentos máis visibles se traducen nun alza dos tipos de xuro nos EE.UU. e o mantemento de baixos tipos de xuro na zona Eurolandia.

Baixo esta esquema proliferan, impulsados desde as entidades financeiras, novos produtos financeiros e novas técnicas de financiamento, que deron paso a acontecementos tales como o mini-crash de Wall Stret do 1987, a crise do SME de 1993, a crise mexicana 1994, a crise asiática do ano 1997 ou a crise rusa de 1998, por poñer só exemplos significativos.

¿Que ensinanzas extraemos desta esquemática versión? En primeiro lugar, destacarémo-la difusión da globalización como concepto e como práctica desde a esfera financeira, combinado coa estratexia e organización das actividades industriais. Con iso queremos reflecti-la transposición dos principios da xestión financeira á xestión industrial e ós xestores das actividades productivas. E, en segundo lugar, o predominio da hexemonía financeira, que se traduce na velocidade de reacción, mobilidade das actividades, máximas rendibilidades a curto prazo e, ultimamente, a satisfacción dos accionistas.

Un aprofundamento destes esquemas lévanos a analiza-lo rol e o papel dos “novos managers”, que emprenden novos camiños cara a adiante fundamentados en: a) toma-la dirección vertical daquelas actividades que estaban diversificadas; b) adopta-la dirección total dos investimentos en carteira, asumindo rendibilidades desfavorables para algunha parte do negocio; c) vende-las actividades menos rendibles e levar a cabo programas de lanzamento de novos produtos; d) o obxectivo é recentra-las actividades do grupo por medio de acumular experiencia (o *savoir-faire*), alcanza-la posición de cuasi-monopolio (e, en todo caso, liderado) e abarcar máis mercados de activos industriais.

Baixo o marco da economía global, asistimos, polo tanto, a tres procesos combinatorios:

- 1) Multiplicación das operacións de fusións e adquisicións, buscando a maximización da rendibilidade a curto prazo, que é a que concirne ós investidores institucionais, e a minimización dos custos por medio dun maior nivel de autonomía de certas actividades e unhas políticas de des-localización cara ós países con salarios máis baixos.
- 2) A lóxica da economía global radica na competitividade, o que obriga a absorber rapidamente as adaptacións das variacións de mercado e as derivadas da xestión da produción e dos valores en carteira e activos financeiros.

- 3) Por iso, instálanse as fábricas flexibles (*ateliers*) que posúen a vantaxe de conciliar as ganancias obtidas polas economías de escala e pola diferenciación de produtos. Apréciase, así mesmo, a produción de produtos ou de compoñentes, ben des-localizados, ben sub-contratados ou ben alcanzando partenariados con empresas locais independentes que nutren, desta forma, a rede de “*hollow corporations*” (firmas virtuais).

¿Cales son as diferencias coa economía multi-nacional? En primeiro lugar, cómpre afirmar que o determinante do investimento non é o mercado local. O investimento directo está destinado á produción e ás exportacións de bens e servizos coa orientación posta directa ou indirectamente no mercado mundial.

En vista de que os obxectivos se basean na maximización das economías de escala, cada unidade de produción estará especializada na fabricación dunha gama limitada de produtos finais ou de compoñentes. E a devandita especialización das unidades estará especializada en función das vantaxes comparativas da localización ofertada polos distintos territorios.

Desta forma, a “globalización” é a fórmula que combina as vantaxes comparativas do país e a competitividade global da empresa en relación co mercado mundial. Por iso, a propia rendibilidade das diferentes unidades de produción especializadas e implantadas en varios países está condicionada ós resultados obtidos polo grupo e non polos estritos resultados individuais, tal e como se basea o razoamento da economía multi-nacional.

Este posicionamento permítenos dar un paso máis e poder afirmar que a localización e a especialización non son definitivas, isto é, as empresas teñen unha visión global e non multi-nacional e dispóñense a racionalizar as actividades das súas diferentes implantacións.

En consecuencia, esta discusión suscita varios interrogantes: a) as unidades de produción poden cambiar de territorio en función das vantaxes ofertadas polos propios territorios e, polo tanto, afectan ás propias configuracións espaciais; b) a especialización aparente nos países de acollida pode cambiar dun día para outro, debido ós cambios de localización das firmas, o que supón falar dunha economía global.

Xa que logo, estas dúas hipóteses revelan a maior e máis estreita interdependencia entre as diferentes filiais do grupo xa que facilitan a mobilidade espacial dos activos a fin de que a competitividade do conxunto se manteña no máis alto nivel. Eses obxectivos baséanse en soste unha recomposición constante dos investimentos en activos financeiros.

5. COROLARIO FINAL: A RIVALIDADE E A SEDUCCIÓN TERRITORIAL

A dinámica da globalización ou a nova configuración da mundialización suscitan a irreversibilidade dos tránsitos dunha lóxica á seguinte. Así, por exemplo, a dinámica dos fenómenos da des-localización dunha parte das actividades productivas (baseadas

na intensidade da man de obra menos cualificada e con baixos salarios) puidera ser interpretada polo modelo HOS tanto na economía inter-nacional como na multi-nacional. No primeiro dos supostos, é o resultado da confrontación entre unha función de produción micro-económica e as dotacións factoriais macro-económicas; no segundo modelo, é o resultado da economía multi-nacional na que a elección da localización permite crear valor.

Sen embargo, baixo os supostos da economía global as vantaxes comparativas dos territorios e zonas non existen a priori, nin a posteriori, xa que corresponde ós investidores estranxeiros revela-las vantaxes comparativas e estes fano ex-post. E iso prodúcese porque a teoría da escolla da localización se realiza en función das vantaxes absolutas e non sobre a exclusividade das vantaxes comparativas polo que corresponde, en consecuencia, ás firmas-empresas a decisión da localización, radicando o seu obxectivo en xerar e crear valor.

Un segundo corolario reside en que a economía global é a consagración do proceso de exacerbación da competitividade dos territorios. Tanto as dinámicas de actualización como de adaptación dos conceptos estado-nación e das novas fórmulas das integracións rexionais, as economías globais intensifican a competitividade entre empresas que inmediatamente transmiten e aceleran a rivalidade entre territorios (que tratan de atraer novos investimentos e de industrias por medio de políticas de oferta institucionalizadas).

A pertenza de orixe diversifícase e de aí a multitude de coloridos das empresas, ben sexan europeas, americanas, ou procedentes dos países emerxentes. Desta forma, desenvólvese un novo fluxo económico sur-sur que substitúe ós clásicos norte-norte e norte-sur da economía multi-nacional.

Iso deriva cara a dúas tendencias: a) increméntase o número de multinacionais (fase de maduración); e b) apréciase unha dinámica de sobrecapacidades.

Visualizando a economía global, observáramos que as empresas líderes gañan máis mercados; innovan rapidamente e lanzan novos produtos; baixan prezos comprimindo os custos; realizan OPAS hostís ou amigables; forman alianzas; comparten custos fixos ou irrecuperables nos ámbitos da produción e distribución; así mesmo, comparten investigación, desenvolvemento, innovación (I+D+I) e formalízanse novos acordos inter-empresas.

Baixo o esquema da “nova economía americana” (baixa inflación, incremento da produtividade por medio das tecnoloxías da información, crecemento da economía, alza do consumo doméstico, en suma, a nova tendencia exposta en Davos 2000), resultará difícil repercutir no consumidor os desequilibrios dos prezos, o que estimulará un incremento da competitividade entre empresas e unha diferente posición de “seducción” territorial para acoller investimentos.

O esgotamento do modelo fordista da economía multi-nacional reforza o obxectivo da competitividade e obriga ás empresas a racionaliza-la súa produción ó máximo, repercutindo tanto á casa-naí como ás filiais no estranxeiro.

¿Que sucede daquela? A aplicación de custos máis baixos, dun acceso máis fácil ós mercados, acelera a dinámica da globalización que substitúe ós vellos e tradicionais

conceptos do estado-nación, conformando uns conxuntos rexionais ou modelos de rexionalización económica resultantes de economías desiguais.

En resumo, a integración non vai responder ós modelos clásicos da unión aduaneira de Viner senón que desenvolverán aqueles conceptos que buscan reforzar a capacidade de atracción dos territorios.

Dúas conclusións finais: a) a globalización non desembocará na uniformación a escala planetaria, senón que xerará novas diferencias espaciais que repousarán sobre a emerxencia de novos territorios económicos; b) unha transformación do rol do estado-nación como actor económico estará considerada como dinámica presente na evolución da metamorfose da globalización.

Estes supostos permítenos enxergar a rivalidade entre territorios, definir a súa capacidade de seducción e a capacidade de formar parte da “*short list*” sobre a que actúan os investidores. Se se produce unha perda de referencia, o estado-nación convértese nunha “plataforma para actividades”, e esa plataforma estará determinada desde o exterior e polas decisións dos investidores que, sen dúbida ningunha, obedecen a unha estratexia global.

A exacerbación da rivalidade entre territorios e maila competencia entre nacións ou entre territorios infra-nacionais para atraer novas implantacións de empresas reforza as políticas e accións vinculadas á “atracción e seducción” dos territorios, ó tempo que establece unha xerarquía entre eles.

Debido a que esta rivalidade non é universal, senón que está limitada a certos conxuntos territoriais homoxéneos, podemos falar de varios círculos:

- a) A cerna da configuración territorial. Ocupa a xerarquía do sistema mundial, corresponde ós países emisores e receptores de intercambios, capitais e investimentos. Son á vez países de orixe e destino, concentran a maioría dos fluxos e dos investimentos.
- b) Os países da nova fronteira. Forman parte da primeira “*short list*” dos investidores. Son receptores. Posúen atracción e seducen ós investidores e desexan albergar as novas localizacións de empresas ó abeiro do seu crecente e integrado mercado.
- c) Os países potenciais. Son aqueles que algún día poderán figurar na “*short list*”, logo da mellora das súas condicións e dos seus compoñentes de atracción.
- d) Os países periféricos, nos que abundan factores como o traballo non-cualificado, recursos mineiros e condicións agrícolas. Posúen un clima favorable para os cultivos de exportación e lugares axeitados para o turismo. Só atraen un número reducido de capitais e investidores. Corren o risco da marxinação da economía global.

O balance dese concepto de seducción é clarificador. A globalización e a mundialización das relacións económicas, as novas formas de organización do sistema técnico-económico (estimulados polas novas técnicas das telecomunicacións), a aceleración dos procesos de urbanización e a concentración das actividades económicas son

elementos que marcan a integración funcional e espacial das actividades productivas, asociando o máis posible ós actores e constituíndo unha ameaza para as rexións periféricas e máis desarticuladas economicamente.

A inercia da concentración, a emerxencia dos factores de atracción, as infraestruturas e os plans de ordenación territorial conducen a valorizalos espazos; e iso dota de novas oportunidades a cada rexión. Neste sentido, resulta lóxico entrever que as posibilidades de desenvolvemento se verán aceleradas e limitadas polos procesos de decisión e polas dinámicas de xerarquización.

Porque semella evidente que os novos desafíos da globalización inciden: a) na preeminencia das rexións centrais; b) na amplitude das disparidades rexionais; e c) non deixan indiferentes ós axentes e actores que deben mobilizarse para alcanzar unha boa posición, se desexan recuperalo atraso.

6. ANEXO ESTADÍSTICO

Táboa 1.- Exportacións e produción mundial de produtos manufacturados (taxa de variación anual, en porcentaxes)

	1980-86	1986-90	1990-96
Exportacións mundiais	4,5	14,0	8,0
Produción mundial	2,5	3,5	1,5

FONTE: OMC (1997).

Táboa 2.- Principais países de acollida de investimento directo estranxeiro (1985-95)

PAISES	MILLARDOS \$	PAISES	MILLARDOS \$
USA	477,5	Singapur	40,8
Reino Unido	199,6	Suecia	37,7
Francia	138,0	Italia	36,2
China	130,2	Malaisia	30,7
España	90,9	Alemaña	25,9
Bélxica-Lux.	72,4	Suíza	25,2
Países Baixos	68,1	Arxentina	23,5
Australia	62,6	Brasil	20,3
Canadá	60,9	Hong Konk	17,9
México	44,1	Dinamarca	15,7

FONTE: OMC (1997).

Táboa 3.- Redución dos custos de transporte e telecomunicacións (expresados en \$.1990)

	FRETE MARÍTIMO E GASTOS PORTUARIOS (por tm)	TRANSPORTE AÉREO (ingreso medio por milla pasaxeiro)	CHAMADA TELEFÓNICA DE 3 MIN. NOVA YORK-LONDRES	PREZO COMPUTADOR 1990=100
1940	63	0,46	189	
1950	34	0,30	93	
1960	27	0,24	46	12.500
1970	27	0,16	32	1.947
1980	24	0,10	5	362
1990	29	0,11	3	100

FONTE: FMI (1997).

Táboa 4.- Os dez primeiros países exportadores e importadores mundiais, 1998 (en % sobre o total mundial)

PAÍSES EXPORTADORES		PAÍSES IMPORTADORES	
USA	12,6	USA	16,8
Alemaña	10,0	Alemaña	8,3
Xapón	7,2	Reino Unido	5,6
Francia	5,6	Francia	5,1
Reino Unido	5,0	Xapón	5,0
Italia	4,5	Italia	3,8
Canadá	4,0	Canadá	3,7
Países Baixos	3,7	China	3,3
China	3,4	Países Baixos	3,3
Bélxica-Luxemburgo	3,3	Bélxica-Luxemburgo	3,0

FONTE: OMC.

Táboa 5.- Destinos privilexiados no ano 2000. (Clasificación dos índices de confianza da IDE)

PAÍS	XANEIRO 2000	XUÑO 1999	PAÍS	XANEIRO 2000	XUÑO 1999
USA	1	1	India	11	6
Reino Unido	2	3	Francia	12	10
China	3	2	Canadá	13	12
Brasil	4	4	Tailandia	14	15
Polonia	5	8	Corea do Sur	15	17
Alemaña	6	9	Xapón	16	21
México	7	5	Países Baixos	17	19
Italia	8	11	Chequia	18	16
España	9	13	Arxentina	19	14
Australia	10	7	Hungría	20	18

FONTE: A.T. Kearney Consultor.

Táboa 6.- Clasificación das primeiras empresas mundiais (en millardos de \$)

General Motors	USA	Automóbil	161,3
Daimler Chrysler	Alemaña	Automóbil	154,6
Ford	USA	Automóbil	144,6
Wal-Mart	USA	Distribución	139,2
Exxon	USA	Enerxía	110,7
General Electric	USA	Equip. electr.	100,5
Toyota	Xapón	Automóbil	99,7
Royal Dutch-Shell	RU-PB	Petróleo	93,7
IBM	USA	Informática	81,7
AXA	Francia	Seguros	78,7
Wolkswagen	Alemaña	Automóbil	76,3
Allianz	Alemaña	Seguros	64,8
Nippon Life	Xapón	Seguros	66,3
Siemens	Alemaña	Electrod.	66,0
Hitachi	Xapón	Electrónica	62,4
Matsushita	Xapón	Electrónica	59,7
Phillips Morris	USA	Bens consumo	57,8
ING	Países Baixos	Seguros	56,5
Boeing	USA	Aeronáutica	56,1
ATT	USA	Telecomunic.	53,6
Sony	Xapón	Electrónica	53,1
Metro	Alemaña	Distribución	52,1

Táboa 7.- Principais fusións de empresas (expresadas en millardos de euros)

ANO 1999					
Vodafone Air Touche	USA	Mannesmann	ALE	144,22	Telecomunicación
MCI World Com	USA	Sprint	USA	121,52	Telecomunicación
Pfizer	USA	Warner Lambert	USA	83,77	Farmacia
Vodafone	RU	Air Touche Com	USA	58,05	Telecomunicación
ATT	USA	Media One	USA	58,02	Telecomunicación
Total Fina	FRA	Elf Aquitania	FRA	52,59	Petróleo
Qwest	USA	US West	USA	45,46	Telecomunicación
R. Bank of Scotland	RU	National West.	RU	42,15	Banca
ANO 2000					
American on Line	USA	Time Warner	USA	160,07	Telecomunicación
Glaxo Wellcome	RU	Smith-Kline	RU	77,57	Farmacia

Táboa 8.- Distribución xeográfica das 500 grandes empresas por facturación

PAÍSES	Nº EMPRESAS	PORCENTAXE
USA	162	32,0
UE	155	31,0
Xapón	126	25,0
Suíza	14	2,8
Corea do Sur	13	2,6
Canadá	6	1,2
Brasil	5	1,0
Australia	5	1,0
Chile	3	0,6
Outros	11	2,2

Táboa 9.- Distribución xeográfica das 500 grandes empresas por capitalización bolsista (en millóns de \$)

ÁREA XEOGRÁFICA	Nº EMPRESAS	PORCENTAXE	VALOR CAPITALIZACIÓN	PORCENTAXE
Norteamérica	254	50,8	7.416.315	58,4
Europa	173	34,6	4.036.774	31,8
Xapón	46	9,2	866.855	6,8
Asia-Pacífico	20	4,0	294.327	2,3
Latinoamérica	4	0,8	46.178	0,4
Oriente Medio	2	0,4	20.787	0,2
Europa/Asia/Pacífico	1	0,2	20.381	0,2

FONTE: Financial Times.