

# EL DISCURSO HEGEMÓNICO DEL LIBRE MERCADO Y LA VULNERABILIDAD DE LOS GRANDES PAÍSES DE LA PERIFERIA

GILBERTO DUPAS\*

## RESUMEN

El ciclo de reformas neoliberales, que aceleró la integración de las grandes economías de la periferia del capitalismo al mercado global, parecía inevitable y virtuoso. Su objetivo era el libre flujo de capitales, y la conquista de la estabilidad monetaria y de los presupuestos públicos.

El discurso hegemónico que daba soporte a la aplicación de esas estrategias apuntaba a la posibilidad de recuperación a mediano plazo del crecimiento autosustentado y a cierta mejoría de la crónica desigualdad del ingreso de los países en desarrollo. Sin embargo, con raras excepciones, el resultado de esas políticas fue bastante decepcionante. Después de casi dos décadas de profundas reformas estructurales —apertura, privatización y exposición a la competencia internacional— el grado de vulnerabilidad externa de la mayoría de los grandes países de la periferia mundial aumentó considerablemente. En general, las promesas de una mayor participación en el comercio internacional se cumplieron, pero los desequilibrios estructurales provocados por el modelo aplicado fueron graves, lo cual ha generado un gran *impasse* en relación con el futuro de la apertura económica como impulsora del

---

\* Gilberto Dupas es coordinador general del Grupo de Coyuntura Internacional de la Universidad de São Paulo. Profesor de la FDC ante el European Institute of Business Administration-Insead (Francia) y ante la Northwestern University-Kellogg (Estados Unidos) y autor, entre otros libros, de *Economía global y exclusión social* y *Ética y poder en la sociedad de la información*. Correo electrónico: <gdupas@uol.com.br>.

crecimiento económico y el equilibrio social en esos países, los cuales se convierten en focos potenciales de una ola de crisis a partir de la periferia.

Las circunstancias de la globalización y la condición para hacer que la inserción internacional sea también una fuente de mayor competitividad y grados de libertad para el desarrollo económico —y no sólo un factor determinante de aumento del desempleo y de la inestabilidad— exige cada vez más tomar conciencia del carácter específico de cada país y de la necesidad de mantener la movilización orientada a concebir un proyecto nacional viable, unido a un discurso político que la población pueda entender.

*Palabras clave: reformas neoliberales, crisis en la gran periferia, discurso hegemónico, proyecto nacional, vulnerabilidad externa, corporaciones transnacionales, libre mercado.*

THE HEGEMONIC DISCOURSE OF THE FREE MARKET  
AND THE VULNERABILITY OF LARGE COUNTRIES ON THE PERIPHERY  
ABSTRACT

The cycle of neo-liberal reforms that hastened the integration of major economies on the periphery of capitalism into the global market appeared both inevitable and positive. Its objective was the free flow of capital and the achievement of monetary stability together with that of public budgets.

The hegemonic discourse that supported the implementation of these strategies pointed to the possibility of the medium term recovery of self-sustaining growth together with a degree of improvement in the chronic inequality of income distribution in developing countries. However, with very few exceptions, the results of these policies were rather disappointing. After nearly two decades of profound structural reforms —openness, privatization and exposure to international competition— the degree of external vulnerability of the majority of the large countries on the world's periphery increased considerably. Generally speaking, although the promises of greater participation in international trade were fulfilled, the structural imbalances caused by the model implemented were severe, which has led to an enormous impasse regarding the future of economic liberalization as the promoter of economic growth and social equilibrium in these countries, which are becoming a potential source of a wave of crises from the periphery.

The circumstances of globalization and the condition for turning international insertion into a source of greater competitiveness and degrees of freedom for economic development—rather than merely a determining factor in the increase of unemployment and instability—requires an increasing awareness of the specific nature of each country and the need to maintain

mobilization aimed at conceiving a viable, national project, linked to a political discourse that the population can understand.

*Key words: neo-liberal reforms, crisis in the main periphery, hegemonic discourse, national project, external vulnerability, transnational corporations, free market.*

## LE DISCOURS HÉGÉMONIQUE DU LIBRE MARCHÉ ET LA VULNÉRABILITÉ DES GRANDS PAYS DE LA PÉRIPHÉRIE

### RÉSUMÉ

Le cycle de réformes néo-libérales, qu'a accéléré l'intégration des grandes économies périphériques du capitalisme au marché global, semblait inévitable et vertueux. Ses objectifs étaient le libre flux de capitaux ainsi que la conquête de la stabilité monétaire et des budgets publics.

Le discours hégémonique qui servait de support à l'application de ces stratégies visait à la possibilité de récupérer la croissance durable à moyen terme, ainsi qu'à une certaine amélioration de l'inégalité chronique du revenu des pays en voie de développement. Sauf dans les cas de rares exceptions, le résultat de ces politiques fut, néanmoins, assez décevant. À la suite de presque deux décennies de réformes structurales profondes —ouverture, privatisation et exposition à la concurrence internationale— le degré de vulnérabilité extérieure de la majorité des grands pays de la périphérie, a augmenté considérablement. En règle générale, la promesse d'une plus grande participation dans le commerce internationale a été tenue, mais les déséquilibres structurels provoqués par le modèle appliqué furent graves; ceci est générateur d'une grande *impasse* en ce qui concerne l'avenir de l'ouverture économique, en tant que promotrice de la croissance économique et l'équilibre social de ces pays qui deviennent, alors, des foyers potentiels d'une vague de crises venant de la périphérie.

Les circonstances de la mondialisation et les conditions pour faire de l'insertion internationale une source de compétitivité et de degrés de liberté supérieurs, vis à vis du développement économique —et non seulement un facteur déterminant l'augmentation du chômage et l'instabilité— exigent une prise de conscience, de plus en plus importante, du caractère spécifique de chaque pays, ainsi que du besoin de maintenir la mobilisation orientée vers la conception d'un projet national viable, liée à un discours politique que la population sera en mesure de comprendre.

*Mots clés : réformes néo-libérales, crises dans la grande périphérie, discours hégémonique, projet national, vulnérabilité extérieure, sociétés multinationales, libre marché.*

O DISCURSO HEGEMÔNICO DO LIVRE MERCADO E A  
VULNERABILIDADE DOS GRANDES PAÍSES DA PERIFERIA

RESUMO

O ciclo de reformas neoliberais, que acelerou a integração das grandes economias da periferia do capitalismo ao mercado global, parecia inevitável e virtuoso. Ele objetivava o livre fluxo de capitais e a conquista da estabilidade monetária e dos orçamentos públicos.

O discurso hegemônico que dava suporte à implantação dessas estratégias apontava para a possibilidade de recuperação em médio prazo do crescimento auto-sustentado e para alguma melhora na crônica desigualdade de renda dos países em desenvolvimento. Com raras exceções, no entanto, o resultado dessas políticas foi bastante decepcionante. Após quase duas décadas de profundas reformas estruturais —abertura, privatização e exposição à concorrência internacional— o grau de vulnerabilidade externa da maioria dos grandes países da periferia mundial aumentou bastante. As promessas de uma maior participação no comércio internacional em geral se efetivaram. Mas foram pesados os desequilíbrios estruturais acarretados pelo modelo implantado, ocasionando um grande *impasse* quanto ao futuro da abertura econômica como indutor de crescimento econômico e equilíbrio social nesses países, que se tornam potenciais focos de uma onda de crises a partir da periferia.

As circunstâncias da globalização e a condição para fazer da inserção também uma fonte de ganhos de competitividade e graus de liberdade para o desenvolvimento econômico —e não apenas um fator determinante de aumento de desemprego e de instabilidade— exige cada vez mais a tomada de consciência do caráter específico de cada país e da necessidade de manter a mobilização em torno de uma concepção de projeto nacional viável acoplado a um discurso político que possa ser entendido pela população.

*Palavras chave: reformas neoliberais, crise na grande periferia, discurso hegemônico, projecto nacional, vulnerabilidade externa, corporações transnacionais, livre mercado.*

**T**ras casi dos décadas de profundas reformas estructurales inducidas por el discurso hegemónico —apertura, privatización y exposición a la competencia internacional— el grado de vulnerabilidad externa de la mayoría de los grandes países de la periferia mundial ha aumentado significativamente. Las promesas de lograr una mayor participación en el comercio internacional, por lo general se hicieron efectivas. Sin embargo, con raras

excepciones, fueron graves los desequilibrios estructurales acarreados por el modelo aplicado. Los flujos internacionales de inversión directa, que tenían por objeto la compra de empresas estatales o privadas o nuevas inversiones, no fueron suficientes para compensar los crecientes déficit comerciales. La deuda externa se ha duplicado y los balances de transacciones corrientes (incluyendo intereses y remesas de ganancias) se deterioraron en la mayoría de los casos. En el cuadro 1 relaciono los países que en mi opinión pertenecen a la gran periferia del capitalismo global. Son aquellos cuyo PIB es mayor a 100 mil millones de dólares, y con una población de más de 24 millones de habitantes. Los considero en esa categoría porque tienen una masa crítica en su mercado interno y eso los convierte en blancos principales de interés de los grandes grupos transnacionales que buscan ampliar sus ventas globales. Si excluimos a China, Rusia, Corea del Sur e Irán —por particularidades de sus actuales condiciones de inserción global que no discutiremos aquí— son sólo nueve países, cuyo PIB asciende a 2.649 mil millones de dólares: Brasil, México, India, Argentina, Turquía, Indonesia, África del Sur, Tailandia y Venezuela. En su conjunto, han sufrido graves daños en su vulnerabilidad externa durante el periodo 1988-2000, cuando su proceso de inserción en la economía global se avivó. El saldo de sus balanzas comerciales pasó de un superávit de 16 mil millones de dólares a un déficit de 15 mil millones, deteriorándose en más de 190%. Su balance de transacciones corrientes, que incluye pagos externos de intereses y ganancias/dividendos, aumentó su saldo negativo de 13 mil a 44 mil millones de dólares (más de 220%). Y, finalmente, la suma de sus deudas externas más que se duplicó, pasando de 515 mil millones de dólares a 1.060 mil millones. Indonesia y Tailandia fueron los únicos países de ese universo que tuvieron mejora en sus balances externos, sin embargo, sus deudas externas crecieron más de 140%. Si los excluimos de la muestra, el déficit comercial de los demás crece más de 300% y el de transacciones corrientes asciende a 680% (véase cuadro 1). Surge, pues, un gran obstáculo con relación al futuro de la apertura económica como efectiva impulsora de crecimiento económico autosustentable y equilibrio social en esos países, los cuales que se convierten en focos potenciales de una ola de crisis a partir de la periferia. Esa situación tiende a tornarse aún más grave después de los sucesos de septiembre en Estados Unidos, que han llevado a la potencia hegemónica mundial a modificar sus prioridades y que puede incluso privilegiar tendencias aislacionistas y xenóforas, además de prioridades de seguridad sobre intereses de integración comercial.

**CUADRO 1**  
**EVOLUCIÓN DE LA VULNERABILIDAD DE LOS GRANDES**  
**PAÍSES DE LA PERIFERIA\***  
**(en millones de dólares corrientes)**

Países	Exportaciones		Importaciones		Saldo		Transacciones corrientes		Deuda externa total (DET)	
	1989 <sup>b</sup>	1999 <sup>c</sup>	1989 <sup>b</sup>	1999 <sup>c</sup>	1989 <sup>b</sup>	1999 <sup>c</sup>	1989 <sup>b</sup>	1999 <sup>d</sup>	1989 <sup>b</sup>	1999 <sup>d</sup>
Brasil	36 976	59 203	24 090	72 934	12 886	-13 731	445	-29 451	117 273	244 753
México	42 574	153 276	42 974	161 294	-400	-8 018	-5 217	-14 945	99 166	163 369
India	20 814	53 416	28 754	67 502	-7 940	-14 086	-6 809	-3 574	73 200	96 016
Argentina	12 227	29 901	7 032	34 619	5 195	-4 718	558	-13 458	62 108	144 715
Turquía	18 104	46 788	19 916	56 121	-1 812	-9 333	-30	310	43 998	99 504
Indonesia	24 911	53 117	22 566	42 232	2 345	10 885	-1 831	4 941	61 118	150 490
África del Sur	25 988	34 891	20 725	31 940	5 263	2 951	1 611	-1 355	-	24 435
Tailandia	24 906	72 672	28 183	58 250	-3 277	14 422	-3 811	13 336	24 489	100 639
Venezuela	15 458	24 787	11 223	18 583	4 235	6 204	1 544	218	33 428	36 428
TOTAL <sup>e</sup>	172 141	402 262	154 714	442 993	17 427	-40 731	7 898	-62 255	429 173	809 220
Variación	133.7%		186.3%		(333.7)%		(688.3)%		88.6%	
TOTAL GENERAL	221 958	528 051	205 463	543 475	16 495	-15 424	-13 540	-43 978	514 780	1 060 349
Variación	137.9%		164.5%		-(193.5)%		(224.8)%		106.0%	

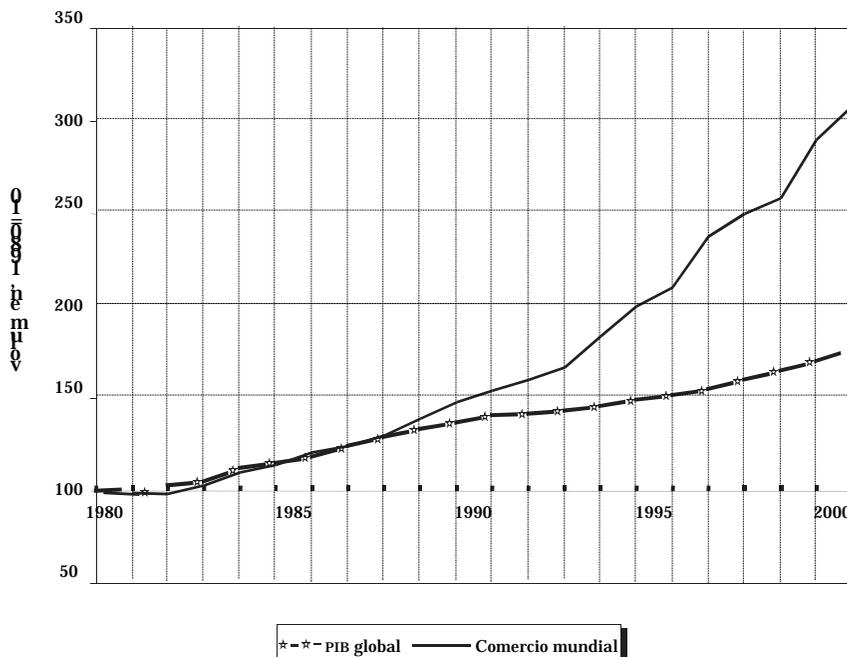
\* Grandes países de la periferia: PIB de 1999 superior a 100 mil millones de dólares y población superior a 24 millones de habitantes. Excepciones (debido a circunstancias particulares): China, Corea del Sur, Rusia e Irán.

- a) Bienes y servicios.  
b) Media de los años: 1988, 1989 y 1990.  
c) Media de los años: 1998, 1999 y 2000.  
d) Media de los años: 1998 y 1999.  
e) Sin Indonesia y Tailandia.

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los World Development Indicators 2001.

Después de la apertura, a partir de fines de la década de 1980 el mercado mundial crece de hecho mucho más que los PIB mundiales (véase gráfica 1).

GRÁFICA 1  
COMERCIO MUNDIAL Y PIB GLOBAL



Elaboración: Profesor Gilberto Dupas.  
FUENTE: WTO.

Sin embargo, si examinamos más profundamente la naturaleza de esa tan alabada explosión, exótica para la macroeconomía, su fundamento está simplemente en el intenso fraccionamiento de la producción global de las grandes empresas transnacionales, posibilitado por la tecnología de la información, por la búsqueda de factores de producción más baratos y por la proximidad de los mercados consumidores. Se trata, pues, de un crecimiento fruto del cómputo múltiple ofrecido por el intenso intercambio de partes, componentes y productos finales. Sea como sea, varios de los grandes países de la periferia han tenido un sensible aumento de su participación en el comercio mundial, lo que teóricamente podría significar una mejora en sus cuentas externas. Además del caso atípico de China, cuya participación en el comercio mundial creció más de 240% en el periodo 1995-1998, los países asiáticos

—Filipinas, Indonesia, Malasia, Tailandia, Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán—, así como algunos de los principales de Latinoamérica —México, Argentina y Chile— aumentaron su participación en aquel periodo entre 35% y 45%. La excepción fue Brasil, que tuvo un decrecimiento de 26% en su participación en el comercio mundial (véase cuadro 2).

CUADRO 2  
PARTICIPACIÓN DE ALGUNOS PAÍSES  
Y REGIONES EN EL COMERCIO MUNDIAL

<i>Países y regiones</i>	<i>1985</i>	<i>1998</i>	<i>Variación</i>
China	1.6%	5.5%	243.8%
Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia	2.8%	4.4%	56.1%
Corea, Hong Kong, Singapur, Taiwán	5.5%	7.4%	33.8%
Latinoamérica y el Caribe	5.6%	5.7%	1.6%
México	1.6%	2.2 %	44.5%
Chile	0.2%	0.3%	39.1%
Argentina	0.4%	0.5%	38.4%
Brasil	1.4%	1.0%	-26.3%

FUENTE: Elaboración propia con base en Michael Mortimore & Wilson Peres, en *Revista de la CEPAL*, núm. 74, agosto de 2001.

Las prácticas y retóricas con respecto al proteccionismo y al libre mercado se asocian claramente a los intereses de las potencias hegemónicas en turno o, más precisamente, a los grupos económicos dominantes en tales naciones. Al periodo de los bloques comerciales coloniales y de las prácticas monopolistas —entre los siglos XVI y XVIII—, se siguió una tendencia de más libertad de comercio que alcanzó su mayor influencia en la mitad del siglo XIX. Sidney Dell recuerda que, con frecuencia, los economistas afirman las ventajas del libre comercio universal; sin embargo, subsiste el hecho de que las doctrinas de libre comercio se hacen presentes donde un poder económico dominante se confronta con severidad y restricciones a los monopolios que desea destruir, por considerarlos obstáculos al mayor crecimiento de sus industrias. De hecho, si las potencias dominantes o sus grandes corporaciones se fían de su capacidad de derrotar rivales potenciales en la competencia por mercados, preferirán un sistema radical de libre comercio en escala mundial que cualquier sistema o agrupación regional más limitada.

Fue lo que ocurrió durante el predominio tecnológico británico en la industria, cuando era mucho más eficaz concentrar la mano de obra disponible en las fábricas que producían manufacturas y exportarlas a cambio de alimentos baratos, que emplearla en la agricultura nacional. En esas circunstancias fue cuando Inglaterra abandonó sus prácticas proteccionistas. La producción de alimentos para la creciente economía británica se desarrolló sobre la base de un cultivo barato en las zonas de ultramar. Eso, por otra parte, creó nuevos mercados de exportación para las manufacturas británicas, primero para los productos textiles y otros bienes de consumo, y posteriormente para los bienes de capital. La historia económica de Estados Unidos se construyó a partir de su mercado interno fuertemente protegido y se tornó uno de los más importantes elementos de integración de la nación. Los mismos elementos que fueron ventajosos para el Reino Unido, el cual basó su política internacional en el *laissez faire* y en el libre comercio durante el siglo XIX, crearon la necesidad de protección aduanera en Estados Unidos y en Alemania, países menos avanzados en aquella época. El predominio tecnológico británico condujo inevitablemente a la protección para las incipientes industrias estadounidenses y alemanas.

La diferencia entre las opiniones en el norte y en el sur de Estados Unidos —en la segunda mitad del siglo XIX— era mucho más que una disputa sobre si aquel país debería adoptar una política de libre comercio o de proteccionismo, ya que involucraba un completo desacuerdo acerca de la futura estructura de la economía estadounidense. Los defensores del libre comercio no veían ninguna razón por la que Estados Unidos no debiera seguir especializándose en la agricultura, para la que el país parecía tener un gran potencial; los defensores del proteccionismo consideraban fundamental un desarrollo de la industria en gran escala. La lucha entre ambos bandos fue larga, con ventajas que oscilaban de parte a parte. La política aduanera de Estados Unidos, hasta el principio de la guerra civil, no satisfacía a nadie. Las tarifas eran demasiado elevadas para ajustarse a los deseos de los librecambistas del sur, pero eran insuficientes para contentar a los proteccionistas del norte, lo que tuvo como consecuencia natural que esa cuestión se convirtiera en uno de los puntos centrales que serían arbitrados por la guerra civil. El triunfo del norte debilitó el poder de los adeptos del libre mercado y abrió camino hacia una protección muy acentuada de la industria estadounidense, lo que permitió su definitiva consolidación y preparó el inicio del ciclo hegemónico estadounidense.

La unificación de los 38 estados alemanes en el inicio del siglo XIX también se asoció a un aumento en sus barreras comerciales frente al resto del mundo.

La lucha entre los proteccionistas y los librecambistas alemanes también se prolongó. Durante algún tiempo hubo la supremacía de los librecambistas, pero después de la derrota de Francia en la guerra de 1870-1871, Alemania ganó la posición que le permitió intentar desafiar a Gran Bretaña, para lograr la dirección política y económica de Europa. Eso indicó el fin del libre comercio.

La historia demuestra que las prácticas proteccionistas fueron adoptadas por todos los grandes países, al menos en el inicio de sus ciclos de industrialización. Cuando esos países pueden convivir con una exigencia de apertura de otros mercados para su producto —mientras su propio producto se mantiene protegido— ocurren periodos de intensa transferencia de renta y concentración de poder, lo que beneficia a aquellos países que consiguen imponer tal modelo. Es lo que ha pasado con la presión ejercida contra los grandes países periféricos para que abrieran sus mercados a partir de mediados de la década de 1980.

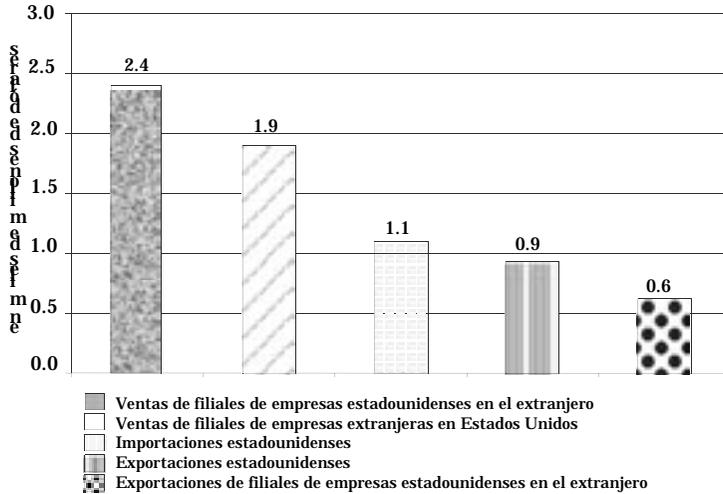
La gran empresa *verticalizada*, que produce desde la materia prima hasta sus productos finales, ha tenido un nuevo impacto a partir de la radicalización del uso de la tecnología de la información, que permitió el fraccionamiento de las cadenas productivas globales y la flexibilización de la producción, maximizando la ganancia a partir de asociaciones y *terceirizações* (especialización y complementariedad), utilizando los nuevos conceptos de redes de empresas. La especialización flexible de las pequeñas y medianas unidades ha vuelto a tener espacio dentro de la lógica de las cadenas globales, pero comandadas por aquéllas.

Las empresas trasnacionales estadounidenses, así como sus antiguas mercantiles, desempeñaron un papel fundamental en la ampliación y mantenimiento del poder de Estados Unidos, pero se revelaron instrumentos de poder mucho menos maleables y mucho más autónomos que las compañías de comercio y navegación. Basta comparar la incorporación de Europa por el sistema de poder estadounidense después de la segunda guerra mundial, como la anexión del subcontinente hindú por el sistema de poder británico en el inicio del siglo XIX. Aunque establecido por el propio gobierno, el sistema de corporaciones estadounidenses adquirió en poco tiempo dinámica propia, lo que contradice muchas veces los intereses estratégicos de Estados Unidos. La apropiación de las rentas extranjeras, por ejemplo, no ha sido en beneficio directo de Estados Unidos, ya que tales rentas pudieron siempre encaminarse directamente hacia los mercados internacionales en momentos de crisis. Esa fuga masiva del capital estadounidense hizo desmoronar el sistema de Bretton Woods y no consigue, en la actualidad, resolver el inmenso déficit externo de este país. Los recientes análisis sobre la naturaleza de

ese déficit, muchas veces provocado por la inmensa dispersión de la actividad productiva de las empresas ubicadas en el país —que exportan más a partir de sus filiales externas que de su oficina central continental— es un excelente ejemplo de esa contradicción. No es por otra razón por la que el comercio internacional creció en las dos últimas décadas del siglo xx casi dos veces más que el PIB mundial. Radicalmente fraccionada por la nueva lógica de las cadenas globales —que busca en las más diferentes localizaciones la más favorable composición de los factores de producción— y atraída por las ventajas de la proximidad de los mercados finales de consumo, la producción global de bienes y servicios se sometió a una verdadera diáspora. El caso de Estados Unidos, actual país hegemónico, es paradigmático; su inmenso déficit comercial de más de 300 mil millones de dólares anuales está lejos, obviamente, de revelar una dificultad competitiva. La principal razón está en la dispersión de la producción de sus grandes corporaciones transnacionales, sostenidas por inversiones externas de 700 mil millones de dólares durante la década de 1990, superior a toda la suma invertida en las cuatro décadas anteriores. La consecuencia es que, mientras las exportaciones estadounidenses alcanzaron cerca de 900 mil millones de dólares en 1998, las filiales de sus corporaciones en el exterior vendieron 2.4 billones, de los cuales 600 mil millones fueron exportados a Estados Unidos (véase gráfica 2). Si la búsqueda de zonas de mano de obra es una de las razones de este fenómeno, más importante aún es la necesidad que esas empresas tienen de aproximarse a su mercado final y a la búsqueda de *clusters* en general, especialmente los tecnológicos. No es por otra razón por la que en Europa se concentra 55% de las inversiones directas estadounidenses y es también donde más crecieron (véase gráfica 3). Ese fenómeno es común, incluso, en los demás países centrales. Es el caso de Alemania, que en 1998 exportó a Estados Unidos apenas 48 mil millones de dólares, mientras que las filiales de sus empresas, con producción en territorio estadounidense, facturaron más de 240 mil millones.

Como se ve, la *transnacionalización* de las grandes corporaciones genera un sistema global de producción, intercambio y acumulación cada vez menos sujeto a la autoridad estatal y con poder de subvertir los conceptos tradicionales de eficiencia económica y de someter a sus reglas a las naciones más poderosas del mundo. Sin embargo, los problemas de los ciudadanos, que siguen generando demandas locales y nacionales, van distanciándose cada vez más de la posibilidad de acción de los mecanismos públicos —que antes podían amarrar gran parte de la lógica económica a su propio interés—, causando creciente pérdida de la capacidad reguladora de los estados nacionales.

**GRÁFICA 2**  
**TRANSNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS ESTADOUNIDENSES**  
**Y DÉFICIT COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS (1998)**



Elaboración: Profesor Gilberto Dupas.

FUENTE: Joseph Quinlan y Marc Chandler (*Foreign Affairs*).

**GRÁFICA 3**  
**DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN DIRECTA EXTERNA (IDE)**  
**DE ESTADOS UNIDOS EN LA DÉCADA DE 1990**



Elaboración: Profesor Gilberto Dupas.

Nota: Inversión Directa Externa=Foreign Direct Investment.

FUENTE: Joseph Quinlan y Marc Chandler (*Foreign Affairs*).

En Latinoamérica, la apertura económica agrava el desequilibrio externo estructural en la mayor parte de los países. Si utilizamos como referencia el promedio del saldo negativo de las balanzas comerciales del conjunto de esos países en el periodo 1992-1996, y la comparamos con el promedio del periodo 1997-2001, verificamos que ese déficit creció de 8.9 mil millones de dólares a 18 mil millones anuales. En el caso del déficit de transacciones corrientes, que incluye pagos de intereses externos y remesa de ganancias, la evolución del saldo negativo fue de 41.8 a 67.2 mil millones de dólares anuales. La lógica de las cadenas productivas globales exige para tales países más importaciones que permitan exportaciones y, en todas los casos en que los países de la región empiezan a crecer, aumentan los déficit comerciales. Eso es lo que se pudo evidenciar durante el periodo en el que el Mercado Común del Sur (Mercosur) tuvo éxito (1992-1998), cuando el comercio entre sus países creció de 4.1 mil millones a 20.5 mil millones. Sin embargo, aunque sus exportaciones a otros países fuera del bloque hayan logrado crecer 61% en aquel periodo, aun así, la apertura económica los indujo a elevar considerablemente sus importaciones: 146% (véase cuadro 3). Estas últimas acaban en parte compensadas por la entrada de capitales —que aumentan el flujo futuro de remesa de ganancias— o el crecimiento de la deuda externa, que agrava el pago de intereses. La consecuencia es un régimen del tipo *stop and go*, que permite un crecimiento de hasta 2% a 3%. Ese desequilibrio de Latinoamérica no se resolverá a través del mercado financiero y probablemente tampoco a través de la entrada masiva de inversión directa, una vez que su régimen depende fuertemente del ciclo de privatizaciones. Todo dependerá de la condición de exportaciones con mayor valor agregado, la incorporación local de etapas tecnológicas que agreguen valor, el fortalecimiento de la competitividad y la lucha tenaz por el acceso a los mercados restringidos, especialmente en el *agribusiness*.

CUADRO 3  
MERCOSUR/CRECIMIENTO  
DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES  
(periodo 1992-1998)

Concepto	Total	UE	Intra Mercosur	Estados Unidos	Japón	Países Andinos	Demás países del mundo
Importaciones	146%	205%	187%	159%	107%	75%	82%
Exportaciones	61%	31%	184%	43%	7%	74%	51%

Elaboración: Profesor Gilberto Dupas.  
FUENTE: Aladi.

La crisis de cambio brasileña y la desvalorización del real en enero de 1999 —que aumentó debido a otra importante depreciación en 2001— trajeron un agudo componente de fragilidad a la definitiva consolidación y ampliación del Mercosur, que se basa en la idea de la estabilidad de los precios relativos. La rápida caída del comercio entre países en casi 30%, el movimiento de transferencia de instalaciones industriales de Argentina a Brasil y la introducción de fuerte inestabilidad en la política de cambio argentina son los indicios más evidentes.

Todas esas consideraciones nos llevan a la inevitable revisión del concepto de Estado nacional en tiempos de apertura económica. La idea de que mercado y Estado son complementarios permitió la prosperidad sin precedentes probada por Estados Unidos, Europa Occidental y por algunos países asiáticos en la segunda mitad del siglo xx. Sin embargo, el concepto de que la iniciativa privada y la acción del Estado son igualmente necesarias para el éxito económico se acreditó fuertemente a partir de las reformas neoliberales recomendadas, por lo que se designó *Consenso de Washington*, conjunto de principios que tuvieron fuerte apoyo del Fondo Monetario Internacional (FMI) e influyeron en el rumbo de aquellas reformas en muchos de los países de la periferia global. Los principios incluían rígida disciplina fiscal; nuevo direccionamiento de los gastos públicos para educación y salud; liberalización comercial con eliminación de cuotas y reducción y homogeneización de tarifas; apertura a la inversión extranjera; privatización; eliminación de las reglas de la economía y seguridad para los derechos de propiedad.

Dani Rodrick recuerda que esas reformas, fundamentadas en el mercado, se hicieron al principio sin poner mucha atención a las instituciones y a la complementariedad entre las esferas pública y privada de la economía. El papel destinado al gobierno se resumía en mantener la estabilidad macroeconómica y en asegurar el acceso a la educación. La prioridad era alejar al Estado y no tornarlo más eficiente. La consecuencia, más allá de la victoria expresiva en el combate a la inflación, fue el fracaso de las reformas en Rusia y la generalizada insatisfacción con las reformas en Latinoamérica, además de la crisis financiera en Asia, que expuso los riesgos de liberar las finanzas sin mecanismos reguladores. En todos esos casos, poca o ninguna consideración se dio a los mecanismos de asistencia social y a las llamadas *redes de seguridad*.

Un importante equívoco de algunos de los grandes países de la periferia que incidieron en el comercio internacional, fue que confundieron apertura con estrategia. La globalización es, de cierto modo, irreversible, porque es un mecanismo sinérgico global que tiene éxito. La apertura económica, inevitable

para esas naciones, las cuales probablemente tendrían más pérdidas con el cierre que con su inserción en la lógica de las cadenas globales —que anhelan sus mercados y algunas zonas de mano de obra barata—, es una simple circunstancia del nuevo orden internacional. Esa circunstancia hace aún más importante la definición de una estrategia, ya que las presiones internacionales lideradas por los actores principales del escenario global y su aparato institucional (FMI, OMC, etc.) dificultan crecientemente los espacios para el ejercicio de políticas industriales nacionales. El acuerdo sobre TRIM (Trade Related Investment Measures), por ejemplo, determina que los miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) no deben aplicar medidas que incentiven a las inversiones condicionadas a las exigencias de contenido local o de desempeño de exportaciones. Se discute todavía la ampliación de nuevos TRIM y se prohíbe en las exigencias de transferencia de tecnología, capital mínimo nacional o formación de *joint ventures*. Por otro lado, el acuerdo sobre TRIP (Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights) prevé el establecimiento de reglas y disciplinas muy rígidas para proteger los derechos de la propiedad intelectual, derechos de autor, marcas, patentes, *design* industrial y topografía de circuitos integrados, lo que dificultará sobremanera la condición de incorporación tecnológica en las producciones locales de países más pobres.

Se hace, por lo tanto, cada vez más imperioso que las estrategias nacionales de los grandes países de la periferia definan y practiquen claros estímulos a especializaciones, a la formación de sectores y políticas tecnológicas e industriales consistentes con sus especificidades y prioridades. La integración de un país con la economía mundial no sustituye, por lo tanto, estrategias de desarrollo. La integración económica global no es la principal fuente de crecimiento para la mayor parte de los países. Países en desarrollo pueden sacar ventajas del mercado internacional y de los flujos de capitales, pero el principal dinamismo de su crecimiento vendrá siempre de sus empresarios e inversionistas. Acceder al mercado internacional y beneficiarse de los flujos de capitales debe formar parte de la estrategia, pero no debe ser un objetivo central. Son muchas las necesidades: una sólida base para los inversionistas y emprendedores domésticos, formación de capital humano, de infraestructura pública y más vitalidad al sector privado doméstico. Se hace, por lo tanto, cada vez más necesaria una estrategia propia que no se resuma en la inserción internacional del país, sino que involucre opciones de estrategia industrial, de diversificación y especialización. Es el caso del esfuerzo hindú para capacitarse en la exportación de *software*. Con la formación de 68 mil profesionales del área de computación cada año,

India se ha convertido en una cuna de talentos infotécnicos cortejada por Occidente. El gobierno de Estados Unidos debe ampliar sus visados especiales de 115 mil a 200 mil el próximo año, teniendo en mente a los hindúes. Empresas de la India siguen exportando programas de *software* a bajo costo y sus exportaciones crecieron de 734 millones de dólares en 1999 a 6.3 mil millones en 1999-2000. Su objetivo en 2001 es alcanzar 9.5 mil millones. Cerca de 60 mil a 70 mil hindúes tienen empleo en el Valle del Silicio en el segmento *high tech*; ese flujo se intensificó en 1996-1997 debido a las oportunidades del *bug* del milenio. La mayoría de los cerca de 2 mil empresarios hindúes del Valle del Silicio invirtió en el segmento de *software* de India. El caso de Finlandia también merece registro. De un pequeño país tradicional dependiente del mercado ruso surgió un líder mundial en telefonía de última generación. El fin de la URSS, con la que Finlandia tenía gran sinergia utilizando su conveniente posición de neutralidad, hizo al país perder su gran cliente y entrar en grave crisis económica. En dos años el PIB se contrajo al 13%, y el desempleo pasó de 3% a 17%. Con espíritu empresarial y tecnología de punta encontraron la solución. Las altas tecnologías dominan las exportaciones sostenidas por un proyecto social-demócrata que redujo impuestos. Podría citar varios otros ejemplos, algunos con especificidades más radicales como Corea y China.

Los gobiernos de los países en desarrollo deben ser, por lo tanto, capaces de colocar la globalización apenas como una perspectiva y centrar su atención en la construcción de instituciones domésticas y proyectos realistas de desarrollo, confiando más en éstos y menos en la economía global o en proyectos relacionados con ésta.

En el caso de Latinoamérica, se pasaron casi dos decenios de profundas reformas estructurales: apertura, privatización y exposición a la competencia. Las exportaciones de manufacturas de la región, durante 1985-1998, subieron de 74% a 84%, y las de recursos naturales bajaron del 23% al 12%. Sin embargo, la participación de la región en el comercio mundial de este periodo se mantuvo relativamente estable, alrededor de 5.6%, gracias a los buenos desempeños de México, Argentina y Chile, que aumentaron su cuota en el mercado internacional en cerca de 40% en ese periodo. El caso más decepcionante fue el de Brasil, con caída de más de 26% y hoy con apenas el 1% del mercado mundial, menos de la mitad de la cuota mexicana. Algunas categorías principales de manufacturas ganaron espacio: electrónica, industrias de procesos continuos, automovilística, y confección de ropa. Según la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la escasa competitividad internacional de Brasil lo puso en una condición mucho más preocupante

que los demás países latinoamericanos, incluso en esos sectores, contrastando con la de México, donde, en el interior de estas industrias se desarrollan las operaciones internacionales de algunas de las mayores empresas trasnacionales del mundo (véase cuadro 4). Eso ha permitido a México un acceso más favorable al mercado estadounidense, como también el beneficio en la aplicación de las reglas de origen que operan dentro de este sistema de integración, ya que las inversiones de las grandes corporaciones estadounidenses tienen que adaptarse a estas reglas para que su producción se considere originaria de Estados Unidos.

**CUADRO 4**  
**AMÉRICA LATINA**  
**LAS VEINTE MAYORES EMPRESAS EXPORTADORAS (1999)**  
*(miles de millones de dólares)*

<i>Empresas</i>	<i>Países</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Propiedad</i>
•Petróleos de Venezuela	Venezuela	16 299	Estatal
•Petróleos Mexicanos	México	9 914	Estatal
•General Motors	México	5 050	Extranjera
•Volkswagen	México	5 040	Extranjera
•Chrysler	México	3 792	Extranjera
•IBM	México	3 000	Extranjera
•Cementos Mexicanos	México	2 665	Privada nacional
•Corporación Nacional del Cobre	Chile	2 501	Estatal
•Ford	México	2 330	Extranjera
•Empresa Colombiana de Petróleos	Colombia	2 170	Estatal
•Empresa Brasileira de Aeronáutica	Brasil	1 692	Privada nacional
•Nissan	México	1 586	Extranjera
•Companhia Vale do Rio Doce	Brasil	1 542	Privada nacional
•Yacimientos Petrolíferos Fiscales	Argentina	1 436	Extranjera
•Fed. Nac. de Cafeteros	Colombia	1 418	Privada nacional
•Odebrecht S.A.	Brasil	1 317	Privada nacional
•Aeroméxico y Mexicana de Aviación	México	1 185	Privada nacional
•Phillips Soc. Exportadora Transatlántica	Brasil	1 095	Extranjera
•Cargill	Argentina	1 084	Extranjera
•GRUMA (Grupo Maseca)	México	1 047	Privada nacional

FUENTE: Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, CEPAL.

Las empresas trasnacionales son responsables actualmente de las tres cuartas partes de los flujos de inversión extranjera directa (IED) mundial y dos tercios del comercio internacional. Esos flujos de IED crecieron enormemente en el decenio de 1990 y superaron los 850 mil millones de dólares en 1999, más del doble del promedio en el periodo 1990-1996. Se estima que la mitad de la inversión destinada a Latinoamérica en aquel decenio fue para la compra de activos ya existentes. Las fusiones y adquisiciones fueron intensas en la región, y alcanzaron el 14% del valor mundial en 1999. Las

empresas extranjeras fueron responsables de 54% de las fusiones y adquisiciones en Argentina, Brasil, Chile y México, en la década. La excepción fue México, donde las empresas nacionales desempeñaron un papel muy activo en las privatizaciones de empresas públicas y aseguraron el control de la mayor empresa privatizada (véase cuadro 5). En términos sectoriales, un estudio elaborado por Michael Mortimore y Wilson Peres (CEPAL) muestra la situación en los cuatro países mencionados como muy heterogénea. En conjunto, 35% del valor de las operaciones de fusión y adquisición se dio en los sectores de infraestructura, 19% en el sector financiero y 17% en la industria manufacturera. En Brasil, la industria representa 22% del importe total de operaciones, principalmente en función de las privatizaciones en la siderurgia y en la petroquímica, al principio de la década de 1990.

CUADRO 5  
AMÉRICA LATINA  
LAS VEINTE MAYORES EMPRESAS PRIVADAS NACIONALES (1999)

<i>Empresas</i>	<i>Países</i>	<i>Ventas*</i>	<i>Empleados**</i>	<i>Exportaciones<sup>†</sup></i>
• Carso Global Telecom	México	10 242	73 321	930
• Cementos Mexicanos	México	4 826	20 902	2 665
• Grupo Carso	México	4 272	42 810	600
• Grupo Alfa	México	4 240	35 615	957
• Fomento Económico Mexicano	México	4 060	41 367	554
• Companhia Vale do Rio Doce	Brasil	3 901	10 740	1 542
• Tele Norte-Leste Participações	Brasil	3 478	-	-
• Organización Techint	Argentina	3 407	28 461	647
• Compañía de Petróleos de Chile	Chile	3 169	8 076	854
• Cia. Brasileira de Petróleos Ipiranga	Brasil	3 106	1 643	-
• Grupo Industrial Bimbo	México	3 026	63 371	965
• Controladora Comercial Mexicana	México	2 855	30 093	-
• Grupo Votorantim	Brasil	2 815	-	-
• Vitro	México	2 720	32 535	749
• Savia	México	2 664	18 683	794
• Viação Aérea Rio-Grandese	Brasil	2 486	15 600	170
• Grupo Desc	México	2 444	20 878	993
• Grupo Gigante	México	2 414	33 445	15
• Organización Soriana	México	2 169	29 985	-
• Grupo Televisa	México	1 889	-	-

\* En millones de dólares.

\*\* Número de empleados.

FUENTE: Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, CEPAL.

Los grandes ingresos líquidos de inversión extranjera directa en Latinoamérica tuvieron efectos importantes en la estructura económica de la región con la *transnacionalización* de los principales agentes económicos. La principal tendencia fue el fortalecimiento relativo de las empresas extranjeras y el debilitamiento de las estatales. Durante el decenio de 1990, las empresas transnacionales aumentaron fuertemente sus actividades en

Latinoamérica, consolidaron su penetración en el sector manufacturero e incrementaron su participación en las exportaciones regionales. El crecimiento del número de empresas trasnacionales coincidió con la casi desaparición de las empresas estatales y el virtual estancamiento de las nacionales privadas. Los datos de la CEPAL registraron que los ingresos líquidos de inversión extranjera aumentaron más de 12 veces entre 1990 y 1998 y su crecimiento fue cuatro veces mayor que el de la formación bruta de capital fijo y del PIB. Hubo un importante proceso de *transnacionalización* en la región, y las empresas trasnacionales se convirtieron en sus agentes económicos dominantes. En el universo de las 500 mayores empresas latinoamericanas, el número de empresas internacionales aumentó —si comparamos 1990-1992 con 1998-1999— de 149 a 230, y su participación en las ventas totales se elevó de 27% a 43%. Cerca de la mitad de las ventas de las empresas extranjeras, sin embargo, correspondía al subsector de vehículos automotores y partes, concentrados en Brasil, México y Argentina. Las exportaciones de las empresas trasnacionales —entre ellas las 200 mayores exportadoras de la región—, crecieron en el mismo periodo de 29% a 43 por ciento.

Las empresas exportadoras de la región exportaron en 1999 más de mil millones de dólares. Entre las 20 mayores, nueve eran extranjeras, siete privadas nacionales y cuatro estatales; las extranjeras ocupaban cinco de los 10 primeros lugares, acompañadas de cuatro estatales y sólo una privada nacional. De esas 20, solamente Embrear se dedica a una actividad no relacionada directamente con la extracción o elaboración de recursos naturales y, entre las 10 mayores, sólo una es privada nacional. Todas las demás son extranjeras no estatales de petróleo y cobre que resistieron a la privatización en Venezuela, México, Colombia y Chile. En las actividades de servicios, el tamaño del mercado local, los puntos reglamentarios y los cambios tecnológicos son factores determinantes en la toma de decisiones de los inversionistas extranjeros. Los servicios están creciendo considerablemente, especialmente las telecomunicaciones, servicios financieros y energía eléctrica, sobre todo en el Mercosur y Chile. Las estrategias principales de las empresas trasnacionales en la región buscan eficiencia (automóviles, electrónica y confecciones en México), materias primas (petróleo y gas en Argentina, Venezuela, Colombia, Bolivia y Brasil; minerales en Chile, Argentina y Perú), y principalmente acceso a mercados (automóviles en el Mercosur, industria agrícola en Argentina, Brasil, y México; química en Brasil; cemento en Colombia y Venezuela; finanzas, telecomunicaciones, energía, distribución de gas y menudeo en Brasil, México, Chile, Argentina, Colombia y Perú) (véase cuadro 6).

**CUADRO 6**  
**AMÉRICA LATINA**  
**ESTRATEGIAS DE EMPRESAS TRANSNACIONALES**  
**EN LA REGIÓN EN LA DÉCADA DE 1990**

Sector/Estrategias	Búsqueda de eficiencia	Búsqueda de materias primas	Búsqueda del acceso al mercado (nacional o regional)
Primario		<ul style="list-style-type: none"> <li>•Petróleo/gas: Argentina, Venezuela, Colombia, Bolivia y Brasil</li> <li>•Minerales: Chile, Argentina y Perú</li> </ul>	
Manufacturas	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Automotriz: México</li> <li>•Electrónica: México y cuenca del Caribe</li> <li>•Confecciones: cuenca del Caribe y México</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>•Automotriz: Mercosur</li> <li>•Agroindustrias: Argentina, Brasil y México</li> <li>•Química: Brasil</li> <li>•Cemento: Colombia, Rep. Dominicana y Venezuela</li> </ul>
Servicios			<ul style="list-style-type: none"> <li>•Finanzas: Brasil, México, Chile, Argentina, Venezuela, Colombia y Perú</li> <li>•Telecomunicaciones: Brasil, Argentina, Chile y Perú.</li> <li>•Comercio minorista: Brasil, Argentina, México y Chile</li> <li>•Energía Eléctrica: Colombia, Brasil, Chile, Argentina y América Central</li> <li>•Distribución de gas: Argentina, Brasil, Chile y Colombia</li> <li>•Turismo: México, cuenca del Caribe</li> </ul>

FUENTE: CEPAL, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales.

En el caso de los grandes grupos y empresas nacionales de propiedad privada, su posición competitiva corre peligro por causa de sus propias características estructurales, en particular por su reducido tamaño con relación a sus competidores internacionales y su posición en sectores tecnológicamente maduros y de menor crecimiento relativo en el mercado mundial. Esos grupos se formaron en su gran mayoría durante el proceso de industrialización por medio de la sustitución de importaciones. Nuevas organizaciones están formándose como resultado tanto de privatizaciones de actividades tradicionales, como de procesos dinámicos de conglomeración con criterios de *market-share*. Un indicador del significativo nivel de concentración de la industria regional se observa en las cinco mayores empresas de 19 sectores industriales en Latinoamérica en 1996, de las cuales 83 (nacionales y extranjeras) registraron ventas de 122 mil millones de dólares y crearon casi 780 mil empleos en 1996, año en que el valor bruto de la producción industrial de la región fue de 750 mil millones de dólares, con un nivel de empleo industrial de cerca de 8.5 millones de personas. Las empresas nacionales tenían una participación del 40% en las ventas de ese conjunto; sin embargo, los sectores en que predominaban correspondían a actividades tradicionales, productoras de bienes de consumo masivos o de insumos básicos.

Entre las 20 mayores empresas privadas nacionales de Latinoamérica, es interesante observar la fuerte presencia de empresas mexicanas, que ocupan 13 lugares en la lista —incluso los cinco primeros, seguidas por cinco empresas brasileñas, una chilena y apenas una Argentina. La gran mayoría de las empresas está en sectores de tecnología madura o estrechamente vinculadas a la elaboración de recursos naturales. La gran cuestión es saber cuántas de ellas pueden transformarse en *players* internacionales significativos.

Finalmente, parece importante reafirmar que la tendencia a la globalización de las cadenas productivas y de los mercados parece ser un proceso irreversible, especialmente para los grandes países de la periferia con escala de consumo potencial interno suficiente para incluirlos dentro del interés estratégico de las grandes corporaciones transnacionales y de su lógica de fragmentación de la producción. Sin embargo, aunque los grados de libertad no sean grandes, cada vez se hace más imperioso que esos países consigan articular proyectos nacionales consistentes con la inserción global, que permitan desde un mínimo de ordenación y ejercicio de regateo en la administración de la internacionalización de la economía local, hasta el máximo de adición de valor a la producción local, a fin de lograr —entre otros objetivos— cierto equilibrio en la balanza comercial y no acarrear, en el mediano plazo, una inviabilidad de la propia apertura. Esto no se hará sin algún

desarrollo tecnológico local —en el sentido amplio de productos, procesos y sistemas—, aun en nichos y especialidades.

Dado el papel decisivo que cumplen las empresas transnacionales en las exportaciones y en la competitividad de la región —y en su creciente déficit externo— es importante fortalecer las políticas que tiendan a atraer de manera calificada la inversión extranjera directa y saber negociar las más adecuadas a cambio de acceso a sus mercados. La simple oferta de incentivos facilita juegos de suma negativa. El establecimiento de normas que faciliten la competitividad o la creación de activos pueden tener efectos positivos o negativos. Es en el estímulo a la creación de nuevos activos destinados a agregar valor y a compromisos de exportación que deberían dirigirse las políticas públicas, en una actitud fuerte y activa en contra de las tentativas de bloqueo de las mismas por cuenta de las restricciones extemporáneas de la OMC. Aumentar la integración de las unidades productivas locales con las cadenas más dinámicas del comercio mundial debe ser el objetivo central de esas políticas, pero especialmente las que añadan más valor y que se articulen con el resto de la economía nacional.

Dado el tamaño relativamente pequeño de los grupos nacionales frente a sus competidores globales, se necesita facilitar y fortalecer su capacidad de construir empresas conjuntas y alianzas estratégicas con estos competidores, preferentemente en situaciones en las que no pierdan el control de sus activos con estrategias nacionales y políticas activas. La aplicación de estas políticas no es tarea fácil, cuando se tiene en cuenta la debilidad del Estado en materia de recursos humanos y financieros. Un cambio más radical del modelo de especialización en función de la creación de ventajas comparativas dinámicas es un desafío que debe guiar los estudios sobre desarrollo económico.

Las circunstancias de la globalización y la condición para hacer de la inserción también una fuente de ventajas competitivas y grados de libertad para el desarrollo económico —y no sólo un factor determinante de aumento de desempleo y de inestabilidad— exigen cada vez más la toma de conciencia del carácter específico de cada país y de la necesidad de mantener la movilización alrededor de una concepción de proyecto nacional viable unido a un discurso político que la población pueda entender. Abandonar este proyecto, suponiendo que los ciudadanos se resignarán y se entregarán únicamente a la libertad negativa de las fuerzas del mercado, y que éstas serán suficientes para el crecimiento equilibrado del país, puede significar un serio riesgo de retroceso económico e institucional. Estas señales de alerta son más dramáticas en las circunstancias actuales, cuando las turbulencias desencadenadas por los atentados en Estados Unidos y las reacciones provocadas por su gobierno tienden —al menos a corto plazo— a limitar los flujos

de capitales, a priorizar la seguridad en menoscabo de la circulación de bienes y a limitar las libertades individuales y el comercio internacional.

### BIBLIOGRAFÍA

- Arrighi, Giovanni y Beverly J. Silver, *Caos e governabilidade no moderno sistema mundial* [Trad. Vera Ribeiro], Río de Janeiro, Contraponto.
- Dell, Sidney (1965), *Bloques de comercio y mercados comunes* [Trad. Roberto Reyes], Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica.
- Dupas, Gilberto (1993), "Competitive Integration and Recovery of Growth: Risks and Prospects", en *Brazil and the Challenge of Economic Reform*, Washington, D. C., The Woodrow Wilson Center Press.
- ——— (1996), "Estratégias das empresas transnacionais: oportunidades e riscos", *Coleção Documentos*, núm. 44, São Paulo, IEA/USP, abril.
- ——— (1997), *ALCA e os interesses do Mercosul*, São Paulo, Edição Fundação Memorial da América Latina.
- ——— (1998), "A lógica econômica global e a revisão do *Welfare State*: a urgência de um novo pacto social", en revista *Estudos Avançados*, núm. 33, São Paulo, IEA/USP, mayo-agosto.
- ——— (1999), "Lógica da globalização, tensões e governabilidade na sociedade contemporânea", Seminario UNESCO, "Democratic Principles and Governance in the 21st Century", París, noviembre.
- ——— (2001), *Economía Global e Exclusão Social: pobreza, emprego, estado e o futuro do capitalismo*, São Paulo, Paz e Terra, 3ª ed. ampliada.
- ——— (2000), "Assimetrias econômicas, lógica das cadeias produtivas e políticas de bloco no continente americano", "Seminário Sul-Americano preparatório para a Reunião dos Presidentes da América do Sul", Brasília, julio-agosto.
- ——— (2000), "Identidade, soberania e integração sob o impacto das novas tensões econômicas globais", "Seminário de História Brasil-Argentina: a visão do outro", Buenos Aires, diciembre.
- Guimarães, Nadya Araujo y Scott Martin (2001) (org.), *Competitividade e desenvolvimento: atores e instituições locais*, São Paulo, Senac.
- Lafer, Celso (2001), *A identidade internacional do Brasil e a política externa: passado, presente e futuro*, São Paulo, Perspectiva.
- Mortimore, Michael y Wilson Peres (2001), "La competitividad empresarial en América Latina y el Caribe", en *Revista de la CEPAL*, núm. 74, Santiago de Chile, CEPAL, agosto.
- Rodrik, Dani (2000), "A valiosa herança da economia mista", *O Estado de São Paulo*, 6 de agosto.