

January 2004

La nueva dinámica de acumulación resumen capitalista y los problemas sociales y regionales

Benjamín Afanador Vargas

Universidad de La Salle, Bogotá, bafanador@lasalle.edu.co

Nohra León Rodríguez

Universidad Nacional de Colombia, nleonr@unal.edu.co

Follow this and additional works at: <https://ciencia.lasalle.edu.co/eq>

Citación recomendada

Afanador Vargas, B., y N. León Rodríguez (2004). La nueva dinámica de acumulación resumen capitalista y los problemas sociales y regionales. *Equidad y Desarrollo*, (2), 83-97. <https://doi.org/10.19052/ed.394>

This Artículo de Investigación is brought to you for free and open access by the Revistas científicas at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in *Equidad y Desarrollo* by an authorized editor of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

LA NUEVA DINÁMICA DE ACUMULACIÓN CAPITALISTA Y LOS PROBLEMAS SOCIALES Y REGIONALES*

BENJAMÍN AFANADOR VARGAS**
NOHRA LEÓN RODRÍGUEZ***

RESUMEN

El objetivo del presente trabajo es mostrar los cambios en las estrategias productivas y competitivas a que se ven enfrentadas las firmas en un mercado cada vez más integrado y competitivo en el ámbito internacional. En este contexto el capital, como expresión universal de poder y dominación política y económica, establece dinámicas entre Estados, regiones y grupos de individuos. Estas complejas relaciones en que unos y otros actores se mueven, jugando las estrategias impuestas por el gran capital, va develando roles y actores ganadores y perdedores en que las opciones menos favorables las tienen las empresas y las regiones que tienen mayores dificultades para interpretar las nuevas reglas del juego o tienen menores condiciones y habilidades, naturales o adquiridas, para entrar en la dinámica del mercado global.

Palabras claves: especialización flexible, modelo fondista, economía de escala, división espacial del trabajo.

* Ponencia presentada en el Primer Encuentro de Geógrafos Latinoamericanos y del Caribe, realizado en Bogotá durante los días 22-26 de octubre del 2002.

** Magíster en Economía, área de profundización: Planeación Económica, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, profesor Universidad de La Salle y Escuela Superior de Administración Pública, ESAP.

E-mail: bafanador@jupiter.lasalle.edu.co

*** Magíster en Economía, área de profundización: Economía Matemática, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, PhD en Ciencias Económicas, profesora Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.

E-mail: nleonr@unal.edu.co

Fecha de recepción: 25 de abril de 2004

Fecha de aprobación: 23 de junio de 2004

THE NEW DYNAMIC OF CAPITALIST ACCUMULATION AND THE SOCIAL AND REGIONAL PROBLEMS

ABSTRACT

The objective sought in the present work is to show the changes in competitive and productive strategies which are the main issues that firms have to deal with; within more integrated and competitive world wide markets. This is the ground of capital as a universal expression of power and not just economic but politic domination, establishing new relations among Nations, regions or groups of individuals, as well as defining winning and losing agents; whose strategies are directly related to each original condition. For responding market dynamics.

Key words: flexible specialization, fondest model, scale economics, spatial labor divisions.

Introducción

Un sistema económico debe dar respuesta a tres requerimientos fundamentales como son: primero, la eficiencia en el uso de los recursos para que se aprovechen las fortalezas o ventajas de cada agente o recurso económico desempeñando las funciones en que tiene mayor aptitud; segundo, la eficacia en el sentido de obtener el mejor rendimiento de los recursos disponibles en un proceso productivo; y tercero, el problema de la equidad, el cual se refiere a los criterios con que se apropia el excedente generado por el sistema.

El sistema capitalista de producción ha logrado, tal vez desde el siglo XVI, resolver con éxito los temas de eficiencia y eficacia, razón por la cual ha logrado extenderse por todo el mundo con el apoyo de los desarrollos tecnológicos, la diversificación de productos, el crecimiento acelerado del sector servicios, que favorece el predominio de las relaciones sociales inspiradas y animadas por los intereses y estructuras funcionales del mercado. No obstante, el tema de equidad o función social de la producción, no sólo ha pasado a un segundo plano, sino que ha sido lesionado en cuanto a su significado. En distintas facetas del interés social ha provocado reacciones críticas entre los académicos y protestas airadas de las organizaciones sociales, ante los efectos crecientes de concentración de riqueza con marginalidad y exclusión social, afectación del medio ambiente, incremento del desempleo y los niveles de miseria en vastos sectores de la población y de regiones no privilegiadas por las nuevas dinámicas de la acumulación capitalista global.

Ya en el siglo XVIII Adam Smith, el padre de la teoría económica moderna, identificó la división y especialización del trabajo como fuente principal de la riqueza de las naciones. Es lo más elemental entre los economistas, partir de esta afirmación cuando se quiere abordar el tema básico del crecimiento económico, pero al ubicar el tema de especialización y división sólo en la dimensión de la actividad productiva en la perspectiva de la organización laboral al interior de la fábrica o de la actividad productiva del individuo, se excluye el componente económico y social que le da vitalidad y significado a los nuevos patrones de acumulación de capital cuya fuerza generatriz reside en la agregación de los potenciales productivos y de las sinergias que se derivan de los mercados mundialmente interconectados y las economías de escala que ofrece el capital humano, el capital físico y la información.

Sorprende el escaso y casi inexistente tratamiento de los científicos sociales a la importancia dada por Smith al mismo tema en el aspecto geográfico, quien dedicó la totalidad del tercer capítulo de su obra *Investigación sobre la naturaleza y causas de la Riqueza de las Naciones*, al análisis de las potencialidades y limitaciones para el mercado y progreso conocido hasta entonces a la especialización de actividades económicas de las regiones, su vinculación a corrientes comerciales y de intercambios económicos y culturales gracias a la facilidad de los sistemas de transporte y comunicación. «Las vías fluviales abren a las distintas clases de actividades económicas, mercados más amplios que el transporte terrestre, y ello nos explica por qué, a lo largo de las costas marítimas y riberas de los ríos navegables, las promociones de cualquier género comienzan a subdividirse y perfeccionarse; pero acontece que ha de pasar mucho tiempo hasta que esos progresos se extiendan hasta el interior del país [...] siendo éstas las ventajas del transporte acuático, es cosa natural que los progresos del arte y de la industria se fomentasen donde tales facilidades convirtieron al mundo en un mercado para toda clase de productos del trabajo [...] en cambio tales progresos tardaron mucho en extenderse por regiones interiores del país [...] que no dispusieron, durante largo tiempo, de otro mercado para la mayor parte de sus productos, sino la comarca circundante, separada de las costas y los grandes ríos navegables» (Smith A., 1776: 21-22).

Pero, además de las implicaciones directas entre el progreso y las variables geográficas, el analista del mundo globalizado del siglo XVIII, también encuentra razones históricas de tipo geográfico para explicar el atraso de los pueblos: «todas las tierras interiores de África y todas aquellas de Asia, que se extendieron hacia el norte del Mar Negro (Ponto Euxino) y del Mar Caspio, la antigua Scythia, la moderna Tartaria y Siberia, parece que estuvieron en todas las edades del mundo sumidas en la misma barbarie y ausencia de civilización en que hoy se encuentran. El mar de Tartaria es el océano glacial o helado cerrado a la navegación y aunque algunos de los ríos más caudalosos del mundo corren por sus parajes, se hallan muy distanciados unos de otros para facilitar el comercio y las comunicaciones en la mayor parte de esas dilatadas comarcas» (Smith A., 1776: 23).

Cambios en la producción, organización del trabajo y función de la región

En la tercera década del siglo XX se impuso en la esfera económica dominada por el sistema capitalista de producción, el modelo keynesiano, gracias al éxito

que el economista inglés John M. Keynes había logrado con sus recomendaciones para sacar a los países líderes de la economía de mercado, encabezados por Estados Unidos, de la más grave crisis económica y financiera que amenazó con derrumbar el sistema entre 1928 y 1930.

El modelo keynesiano inicia por reconocer que el funcionamiento de la economía de mercado genera una serie de disfunciones o fallas, entre las cuales la tendencia a concentrar la riqueza y el ingreso en grupos reducidos de personas o regiones (naciones) ocasiona un riesgo muy grande para la salud y estabilidad de una economía basada en el mercado, pues si se debilita la capacidad de compra de sectores importantes, de potenciales demandantes la producción y realización de ganancias no es posible y la economía organizada en torno a estos ejes motrices se paraliza.

La arquitectura del modelo keynesiano contempló en los años treinta una serie de medidas de política fiscal, monetaria y laboral para garantizar más ingresos a los asalariados y en general mayores oportunidades de consumo a la población, para lo cual era necesario garantizar la estabilidad laboral y la oferta masiva de bienes y servicios. Así se consolidó en forma paralela el modelo fordista¹ de producción, cuya característica principal es la gran factoría capaz de producir a granel enormes cantidades de mercancías homogéneas cuya competitividad y ganancia dependía en manera esencial de la disminución de costos por aprovechamiento de la economía de escala; este modelo, que además brindaba gran estabilidad a sus trabajadores, mantuvo su vigencia hasta los años 70's.

Un segundo componente de la arquitectura keynesiana se refiere a la institucionalidad financiera internacional, plano en el cual era necesario asegurar una partici-

El sistema capitalista de producción ha logrado, tal vez desde el siglo XVI, resolver con éxito los temas de eficiencia y eficacia, razón por la cual ha logrado extenderse por todo el mundo.

¹ Para profundizar en las características de este modelo Cfr. Dicken P. y LLOYD Meter, *Location in space. Theoretical Perspectives in Economic Geography*, 1999.

pación más activa de las economías nacionales en el mercado mundial, cuya capacidad de demanda se veía disminuida por los estragos de los europeos a raíz de la II Guerra Mundial y por los problemas del subdesarrollo de los suramericanos, asiáticos y africanos. En consecuencia, se crearon dos poderosas instituciones en la famosa Cumbre de Breton Woods; así, a partir de 1946, el Banco Internacional para la Reconstrucción y Fomento tendría la misión de apoyar la recuperación de las economías europeas y fomentar el desarrollo en los países con economías de mercado, mientras que el Fondo Monetario Internacional, FMI, facilitaría los recursos crediticios de corto plazo para solucionar problemas de balanza de pagos a los países socios.

La nueva organización geoeconómica mundial

A mediados de la década del 60, el modelo keynesiano, o Estado de Bienestar, entra en crisis dados los altos costos laborales que representaban las conquistas obreras de las tres décadas precedentes, así como la crisis fiscal que apareció en algunas economías, como la norteamericana cuyo nivel de endeudamiento público amenazaba la estabilidad macroeconómica nacional para finales de la década del 70.

En este contexto, las ideas neoliberales ocuparon sitio de privilegio en los escenarios académicos y políticos internacionales con el apoyo de la poderosa dupla de gobiernos conservadores, representados por Ronald Reagan en E.U. y Margaret Thatcher en Gran Bretaña. El modelo fondista, con las características arriba reseñadas, basado en los postulados keynesianos, cede el paso entonces al denominado modelo toyotista de producción caracterizado por la diferenciación del producto o producción a escalas menores, buscando maximizar la eficiencia económica a la vez que centra su competitividad en la disminución de los costos laborales, en lugar del aprovechamiento de menores costos por la escala de la economía del modelo fordista.

La estructura productiva internacional experimentó también una serie de cambios trascendentales, dentro de los cuales es el interés para esta presentación, referir la conformación de redes empresariales cuya nueva dinámica marca en gran medida la especialización geográfica mundial y la influencia en el proceso de acumulación de capital que según Reich podría agruparse en cuatro categorías:

- a. **Centros de ganancias independientes:** este tipo de red elimina las gerencias de nivel mediano y asigna la autoridad para el desarrollo del producto y las ventas a los grupos de ingenieros y expertos en *marketing* quienes tienen

cierto nivel de autonomía para invertir y crear intermediarios estratégicos según los requerimientos del mercado mundial. Así en los 90's Jhonson & Jhonson abarcaba 166 compañías autónomas; Hewlett-Packard unas 50 divisiones empresariales; General Electric, IBM, AT&T, Kodak, entre otras grandes empresas, siguen igual comportamiento. El caso más notable es el de las grandes editoriales, que dentro de las estructuras de la compañía madre incluyen un gran número de pequeñas editoriales, quienes con apenas una docena de empleados seleccionan, adquieren y editan libros, en distintas regiones del mundo.

- b. Asociaciones de extensión:** los intermediarios estratégicos de la Casa Central actúan como capitalistas de riesgo y promotores de las buenas ideas de los creativos, cuyos nuevos productos exitosos pueden ser producidos y ofrecidos por empresas independientes o satélites, siendo el caso de Xerox y 3M un cuadro típico en Estados Unidos, mientras que en Japón, Hitachi comprende 60 compañías con tal autonomía que incluso 27 de forma independiente cotizan en bolsa. Este capital de riesgo tiene como objetivo la consolidación de redes que pueden mantener autonomía operativa pero que comparten ganancias con la compañía matriz.
- c. Asociaciones de absorción:** este tipo de redes se especializa en identificar ideas exitosas de nuevos productos, para la solución de problemas o necesidad de nuevas estrategias de comercialización, la casa matriz escoge las mejores ideas o se asocia con productores independientes y luego producen, distribuyen y comercializan con su propia marca registrada. Éste es el caso principal de las firmas de *software* para la computación. Así, en 1990, más de 400 pequeñas empresas de software fueron adquiridas por grandes compañías como Microsoft, Lotus y Ashton-Tate.
- d. Licenciatarias:** esta red consiste en contratos que la Casa Central otorga para que las empresas independientes puedan usar su marca registrada y buscar problemas de aplicación para sus tecnologías; aunque la casa matriz cuida que ninguna «licenciataria» pueda dañar la imagen de la marca. Estas redes son las más extendidas por todo el mundo y en distintas gamas de productos y servicios, que comprenden desde asesorías tributarias, contables, servicios turísticos, hortalizas, gimnasios, entrenamientos en idioma hasta servicios médicos. Según *Business Week* (No. 13-11-89), las concesionarias norteamericanas en sólo 1988 establecieron 509.000 puntos de venta por más de US \$640.000 millones en ventas.
- e. Redes de intermediación:** para las firmas estratégicas se establecen contratos para asesoría (consultoría) en solución de problemas productivos o de

comercialización, así como integración de varios procesos o componentes. Por ejemplo la compañía norteamericana fabricante de juguetes Lewis Galoob, vende considerables volúmenes de figuras animadas, ideadas por ingenieros y diseñadores independientes, fabricadas y distribuidas desde Hong-Kong, quienes además usan mano de obra de Tailandia y China. La dinámica y estrategias de producción y mercado de las compañías llevó a muchas empresas, de manera particular a las firmas transnacionales, a ubicar parte importante de su operación en los países periféricos, para aprovechar la mano de obra barata y los bajos costos por deterioro ambiental exigidos en los países en desarrollo.

Siguiendo a Misas (1996), se puede señalar que el rápido crecimiento observado en los países denominados de «nueva industrialización», en especial los denominados «cuatro dragones» y su éxito en el mercado de manufacturas, propició la noción de redespliegue industrial que creó falsas expectativas entre los analistas del desarrollo, sobre potencialidades de progreso en los países periféricos al replicar el modelo.

El argumento esperanzador para los países en desarrollo, consideraba que los altos costos de producción en los países centrales, la caída de su productividad en las grandes factorías semiautomatizadas con organización tipo taylorista, se verían obligados a relocalizarse en países de menores costos salariales. De esta forma los países centrales se especializarían en los sectores industriales intensivos en capital y tecnología, mientras que la periferia se afianzaría en actividades de las viejas ramas de la industria manufacturera, con lo cual los países del sur lograrían mayor participación en la producción manufacturera mundial.

No obstante, el modelo macroeconómico neoliberal cambió en gran medida las condiciones imperantes en tiempos del modelo fordista, al flexibilizar el mercado laboral, debilitar las organizaciones sindicales que, acosadas y además por el alto desempleo, se vieron incapaces de forzar negociaciones de convenciones colectivas de trabajo favorables y en general cedió el costo de la mano de obra, en forma considerable en los países del centro.

Estos procesos y la dinámica de los 5 tipos de redes reseñadas han posibilitado la reindustrialización del centro, concentrando su actividad con un número reducido de empleados en la ejecución de su objetivo principal y la compra a terceros productos o servicios accesorios.

El nuevo modelo no sólo ha creado mayor desempleo y empobrecimiento en los países y regiones del centro, sino que agrava el desempleo y la agudización de la pobreza en la periferia que no encuentra la senda de la reactivación económica, mientras se sume en el déficit fiscal y la deuda, tal es el caso de América Latina

cuyos efectos en la década de los 80's fueron de tal magnitud que generó el estancamiento de su economía, en lo que se conoce ampliamente como la década perdida para la subregión.

Regiones y dinámica económica

Los cambios en el mercado, Estado y modelos productivos y de administración a partir de los 70's y 80's también tienen su repercusión en la ubicación espacial de las actividades económicas. Aquí se hace interesante recordar con Castells (1998) que los avances tecnológicos llegan en forma simultánea, interactúan unos con otros en un proceso de rendimientos crecientes y en todo caso la innovación tecnológica no es un hecho aislado, sino que refleja un estado del conocimiento, un entorno institucional y una disponibilidad de aptitudes para definir y resolver problemas técnicos y necesidades de productos. Es igualmente necesaria una red de productores y usuarios que puedan comunicar sus experiencias acumulativas en un proceso en que las *elites* de la tecnología aprenden en la medida en que crean, y los usuarios aprenden a través de la implementación.

La serie de avances tecnológicos en la informática y en las comunicaciones originados en Inglaterra, Francia, Alemania, Italia, Estados Unidos fueron aprovechados con destreza por la ingeniería japonesa en productos innovadores de videos, fax, videojuegos y buscapersonas, pero también los semiconductores se utilizaron en aplicaciones para la aviación y procesos industriales de mayor complicación, lo que ubicó a las compañías japonesas en sitios de privilegio al inicio de los 80's en el mercado mundial.

No obstante, a mediados de los 90's los norteamericanos volvieron a liderar la competencia mundial de tecnología y en especial al dominio de los mercados gracias

El nuevo modelo no sólo ha creado mayor desempleo y empobrecimiento en los países y regiones del centro, sino que agrava el desempleo y la agudización de la pobreza.

a las estrategias de alianzas entre firmas y redes y conformación de redes, como lo señalado en el punto anterior, terreno en el que las compañías norteamericanas tienen ventajas y sus capitales son de enorme significación mundial.

Este proceso histórico que definen los nuevos centros de poder económico y ejes de la economía actual, se entienden mejor si se recuerda que el medio de innovación más destacado parte del Silicon Valley y además la zona de la Bahía de San Francisco, donde se desarrollaron el circuito integrado, el microprocesador, el microordenador y donde ha latido el corazón de la innovación electrónica por cerca de 40 años y que en esta enorme concentración industrial que agrupa cerca de 300.000 obreros, se ha convertido en el gran mercado de expertos ingenieros y científicos de las principales universidades de la zona y eje del predominio tecnológico mundial, en que se concentra el interés tanto de las actividades comerciales de las firmas privadas más representativas como de la industria militar y de la defensa norteamericana (Castells, 1998).

La estructura de inversiones y de exigencias en investigación y desarrollo actuales, hace que las pequeñas y medianas empresas ya no piensen cómo entrar a competir con los proveedores de tecnología de punta, por cuanto la inversión inicial para poner en marcha un nuevo centro de fabricación de *wafers* por ejemplo, asciende hoy al menos a US \$200 millones; de los cuales US \$100 millones están orientados a investigación y desarrollo. Esto contrasta con los US \$5 millones requeridos en los años 60's para este mismo propósito cuando Silicon Valley estaba en su desarrollo y la entrada era más fácil.

Dado que un análisis detallado de los procesos de estructuración y ubicación espacial de las nuevas actividades productivas, implica un trabajo que superaría el propósito de este modesto ensayo, baste señalar que el desarrollo de las regiones más prósperas como Emilia Romagna, Toscana, Alemania Meridional, Sur de California, Japón y Silicon Valley son casos exitosos unidos por la estrategia actual del mercado global, pero diferentes en cuanto a particularidades de sus procesos técnicos y organizativos.

Así, se encuentra que varias regiones incluyen más de un sistema *input-output* (núcleo fundamental de la economía). Silicon Valley, por ejemplo, tiene constructores de sistemas, de microchips personalizados o normalizados, igual ocurre con sectores de mercado alimentados por la industria del ocio de Hollywood, como son la producción independiente y las películas destinadas a la gran distribución y a la televisión; Alemania meridional es una región donde todos los sistemas productivos se solapan y complementan de manera muy compleja; características similares se encuentran en los distritos franceses o en Japón.

Una característica que sí es generalizada es la tendencia a utilizar insumos y piezas o componentes elaborados en distintas partes del mundo, a través de las denominadas maquilas articuladas a la estrategia de disminuir costos laborales.

El caso más conocido en la literatura latinoamericana es la experiencia de las zonas de maquila mexicanas en la frontera con Estados Unidos y profundizada con el Tratado de Libre Comercio suscrito entre México, Canadá y Estados Unidos (NAFTA); la principal consecuencia para la economía mexicana, derivada de esta estrategia, ha sido la disminución progresiva de los salarios, los peligros ocupacionales y la pérdida de autonomía en la política productiva nacional. No menos importante resulta que gran parte de las industrias maquiladoras se encuentran en la lista de EPA de las diez generadoras de grandes volúmenes de desechos potencialmente peligrosos para el ambiente. Para 1996, cerca de 1.200 compañías operaban en el sistema de ensamblaje o maquila mexicana y cerca del 49% eran subsidiarias americanas; el resto eran propiedad de mexicanos, japoneses, coreanos, alemanes, taiwaneses y otras nacionalidades. (Wasserman, 1999).

A partir de los 90's el modelo maquila se afianzó en los países centroamericanos. En Honduras las actividades de maquila pasaron de representar 7.6% del PIB en 1990, al 21.6% del PIB en 1995; en Costa Rica el valor agregado de maquila pasa de 10.2% a 15.6% del PIB para el mismo período, mientras que en países como Nicaragua, donde para 1990 no existían estas labores, para 1996 el 17.2% del PIB proviene de manufacturas de maquila, (Betancur, 2001).

Como puede verse, la región centroamericana desarrolla de forma acelerada su especialización de maquila, aunque no se beneficia del encadenamiento productivo con otros sectores, dado que el origen de las materias primas y los procesos complementarios se ubican fuera del territorio nacional.

El impacto para la región Latinoamericana

En la región latinoamericana el modelo de industrialización por sustitución de importaciones, vigente hasta los 70's, dio paso a la articulación de las economías al mercado mundial mediante aperturas de rápido trámite y sin proceso de adecuación productiva, técnica ni financiera previas, bajo la creencia neoliberal de que los choques externos pueden modificar en forma radical y perdurable las relaciones internas de la economía, transformar las normas locales de producción y de consumo, cuya consecuencia sería una asignación óptima de recursos

a través del mercado. Esta situación dificulta más la posibilidad competitiva latinoamericana, cuando se observa que los mercados internacionales tanto de las manufacturas como de *comodities*, no se guían justamente por la competencia, sino que el dominio lo ejercen los acuerdos monopólicos, las prácticas restrictivas, la tarificación de precios en función de la tasa de cambio del país receptor (Misas, 1996), algunos de cuyos rasgos pueden observarse en la Tabla No. 1.

Tabla 1. Balanza cambiaria y otra información para Colombia

AÑO	X-M ¹ (millones de dólares \$)	Balanza Corriente (millones de dólares \$)	S & T ² (millones de dólares \$)	Tasa de Cambio por US \$
1980	-297.11	-205.84	-125.60	50.92
1985	-23.00	-1.809.00	-595.00	172.20
1991	2.959.00	900.70	2.740.00	706.86
1992	1.234.10	-2.102.40	1.188.70	811.77
1993	-1.657.20	-4.596.00	-1.458.00	917.33
1995	-2.639.00	-4.754.00	-3.765.00	987.65
1996	-2.141.00	-5.884.00	-3.331.00	1.011.19
1997	-2.710.00	-5.525.00	-4.209.00	1.027.06
1998	-2.552.00	347.00	-4.015.00	1323.16
1999	1.664.00	341.00	n.a	1.570.01
2000	2.444.00	-1.693.00	n.a	1.931.92
2001	407.00	-1643.00		2.241.40
2002	141.00			2.274.96
2003				2.913.00

Fuente: la información para la construcción de esta tabla fue tomada de: Fondo Monetario Internacional, Estadísticas Financieras Internacionales, Mayo, 2000.DNP. Nueva Metodología según Manual del FMI de Balanza de Pagos. Dic. 2003.

En consecuencia, esta apertura sin restricciones, como ha sucedido en América Latina y de manera relevante en Colombia, han desplazado del mercado a productores eficientes; lo cual, unido a la drástica caída de los precios de las materias primas, precipitó la crisis de la deuda y la recesión de la economía regional, tras la «década perdida» de los 80's y los resultados desalentadores de las refor-

² Notas: ¹Saldo Balanza comercial. ² Saldo servicios y transferencias.

mas del *Consenso de Washington* en los 90's. Por consiguiente, la región aún no encuentra el sendero de la reactivación y por el contrario se hace más severo el drama para economías antes solventes como Argentina, Uruguay, Brasil y Colombia.

El fenómeno de la globalización y de manera particular la inmigración de enormes flujos de capital financiero hacia los mercados regionales, que buscaba mayores tasas de interés real, animó un acelerado crecimiento de sectores no transables y una concentración en las principales ciudades latinoamericanas de actividades relacionadas con hotelería y servicios turísticos de lujo, privatización de antiguos monopolios estatales en el sector servicios, especialmente de energía eléctrica y telecomunicaciones, ahora orientados a las clases más pudientes, mientras que en la periferia de esas ciudades se acentúa la marginalidad en todas sus expresiones, en tanto que las áreas rurales están más deprimidas, como quiera son los factores más débiles por su menor adaptación a las condiciones competitivas impuestas por la dinámica globalizadora de la economía actual.

Este panorama invita a reflexionar con pensadores como Amartya Sen, Joseph Stiglitz, Castells e incluso A. Smith, sobre la necesidad de dar buen uso a los beneficios que puede traer la globalización en cuanto relaciones sociales, progreso técnico y relaciones económicas, orientadas de manera adecuada a la mejora en la calidad de vida, sin las flagrantes exclusiones sociales y regionales que al parecer están más relacionadas con el modelo político económico neoliberal, que lo ha estado orientando, que con la globalización en sí, entendida como la revolución informática, tecnológica, productiva e incluso de avances políticos participativos que se asocian a un mundo más integrado en lo cultural, que puede contribuir a la consolidación de sociedades más equitativas y democráticas. Una contribución en este sentido podría darse si las energías y voces de inconformidad que cada vez son mayores, desde distintos estamentos sociales, pero en especial desde los académicos, se con-

La región aún no encuentra el sendero de la reactivación y por el contrario se hace más severo el drama para economías antes solventes como Argentina, Uruguay, Brasil y Colombia.

centran en los problemas fundamentales, se diseñan acciones sociales concretas, capaces de incidir en el rumbo de la historia y se aprovechan las virtudes de las nuevas realidades sociales que presenta la vida planetaria del siglo XXI.

Conclusiones

Finalmente se puede señalar que aunque sea lento y casi imperceptible, no es vano el esfuerzo de las voces y reflexiones cuestionadoras ante la ausencia o inaceptable comportamiento de la equidad económica, implícita en el modelo político económico actual. No sólo enjuician la indolente postura de las grandes instituciones multilaterales en su única función de prestar dinero e intermediar en los acuerdos políticos sobre reformas bancarias, o fustigan la irresponsabilidad social con que las grandes potencias económicas y militares abocan los temas sobre deterioro ambiental, colocando en peligro la supervivencia humana; se ha logrado que sea creciente el consenso entre los inconformes por la necesidad de encontrar opciones, también empiezan a incrementarse las reflexiones entre algunos miembros pensantes en la contraparte, que como Larry Summers (1998) al cuestionarse por la naturaleza del capitalismo global concluye que: «no se desea un capitalismo global que pone al capital antes que cualquier otro interés y que involucra a todos los países en una carrera hacia el fondo: un fondo en el que los gobiernos no pueden sostener los derechos laborales e impuestos justos y no pueden proteger el medio ambiente».

Entendido el medio ambiente como el conjunto de factores físicos, sociales, culturales, económicos y estéticos que interactúan entre sí, con el individuo y la sociedad en la que vive; medio en el que termina su forma, carácter, relación y supervivencia. (Méndez, 1997); y si aceptamos que la geografía económica implica las interrelaciones dialécticas entre actividad económica, espacio y las políticas públicas que intentan su reorientación; no cabe duda que es grande el reto para las nuevas generaciones de geógrafos en su cometido de identificar, proponer y construir un mundo más amable, socialmente más justo y ambientalmente más seguro.

Bibliografía

- Benko G.; Lipietz A., *Las regiones que ganan. Distritos y redes*, Los nuevos paradigmas de la geografía económica, Edicions Alfons el Magnánim, Generalitat Valenciana, Valencia, 1994.
- Betancur M. Stienen A. *et al.*, *Globalización. Cadenas productivas & redes de Acción colectiva*, Tercer Mundo Editores, Santa Fe de Bogotá, 2001.
- Dicken Peter; Lloyd Peter, *Location in space. Theoretical Perspectives in Economic Geography*, Harper Collins Publishers, New York, 1999.
- Garay Luis J., *Economía política de la integración. A propósito de las normas de origen en el ALCA*, Editorial Gente Nueva, Santa Fe de Bogotá, 2002.
- Ikenberry John, «Globalización y orden político: los orígenes de la integración económica mundial y sus consecuencias», En: *Colombia Internacional*, No. 52. Editor CEI, Santa Fe de Bogotá, 2001.
- Kliksberg B., *et al.*, *Ética y desarrollo. La relación marginada*, Editorial El Ateneo, Buenos Aires, 2002.
- Meier G. y Stiglitz J., *Fronteras de la economía del desarrollo. El futuro en perspectiva*, Alfaomega, Banco Mundial, Colombia, 2002.
- Méndez Ricardo, *Geografía Económica. La lógica espacial del capitalismo global*, Editorial Ariel, S.A. Barcelona, 1997.
- Misas Gabriel, *Globalización y Economía, El Nuevo Orden Global, Dimensiones y Perspectivas*, Universidad Nacional de Colombia, Universidad Católica de Lovaina, s.f.
- Reich Robert, *El trabajo de las Naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI*, Javier Vergara Editor S.A., Buenos Aires, 1993.
- Sen Amartya, «Globalmente resignados», En: *Economía Institucional*, Revista de la Facultad de Economía, Universidad Externado de Colombia, Vol.4, No.6, Bogotá D. C., 2002.
- Shy Oz. *The Economics of Network industries*, Cambridge University Press, New York, 2001.
- Smith Adam, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las Naciones*, F.C.E., México, 1982.
- Susser Ida, *La sociología urbana de Manuel Castells*, Alianza Ensayo, Madrid, 2001.
- Vernon R., «International investment and international trade in the product cycle», En: *Quarterly Journal of Economics*, 80, 1996.
- Veltz Pierre, *Mundialización, ciudades y territorios. La economía de archipiélago*, Editorial Ariel S.A., Barcelona, 1999.
- Wasserman Ellen, *Environment Health and Gender in Latin America: Trends And Research Issues. Environmental Research Section A*, Vol. 80, 253-273.