

PRESENTACIÓN

El concepto de “nueva economía” nació dentro de la corriente económica dominante. Se suponía que en esta nueva organización el recurso esencial era el conocimiento, mientras que la actividad económica se basaba en las nuevas tecnologías de información, así como en los procesos de innovación y creatividad. Los mercados globales crecían más que los locales y las condiciones de intercambio y explotación de recursos eran más estables y rentables que antes, lo que, junto con otros factores, haría posible que la economía mundial recobrase un vigor sostenido a largo plazo, parecido al que mantuvo después de la segunda postguerra, aunque con un modelo de crecimiento distinto.

Sin embargo, hay economistas que ponen en duda las bondades del nuevo orden económico. Entre otros aspectos, se enfatiza que la llamada nueva economía se basa en la degeneración del trabajo derivada de la precarización, de la temporalidad y del subempleo, y esto multiplica las fuentes latentes de depauperación y conflicto social; se sustenta en una dilapidación de los recursos y en el privilegio de las rentas del capital, que multiplica las desigualdades, provocando una fragmentación económica y social. La incorporación de la nueva base tecnológica se da en un marco de oligopolismo exacerbado, que no alcanza sino a una pequeña parte de la población mundial. La base primordial –aquella que permite la obtención de ganancias más rápidas y elevadas– sigue siendo la actividad especulativa, lo cual significa que los cimientos de la acumulación son muy débiles e inestables hasta tal punto que algunos tienden a considerar que la nueva economía “no es sino una especie de realidad virtual nacida de una gran euforia financiera”.¹

¹ Véase Juan Torres López, *Economía Política*. Ediciones Pirámide, Madrid, 2003, p. 465.

Incluso esta muy breve relación de elogios y críticas al nuevo orden económico, nos muestra el grado de complejidad e importancia del tema al cual están dedicados los artículos del presente número de la revista *Denarius*. Lejos de pretender llegar al fondo de dicho tema, los autores fueron movidos por la esperanza de aportar algunos elementos nuevos a la discusión y con esto contribuir a la investigación de un problema crucial para el progreso económico y social, sobre todo en los países en desarrollo.

En el artículo de Eliécer Tijerina Garza, se hace énfasis en la gravedad del divorcio entre lo económico y lo social en la teoría y en las políticas dominantes hoy día. Se hace referencia a la visión de Alfredo Marshal, quien, a diferencia de lo que a menudo se piensa, tuvo preocupaciones sociales, y se muestra que para cumplirlas “hay que cambiar el fin, el contenido, el contexto y el paradigma económico dominante, enfrentando sus contradicciones teóricas y empíricas”. Por esto, la nueva economía “debe enfocarse en términos de la autorrealización y autotranscendencia del hombre, reconociendo las interacciones psicológicas, culturales e institucionales en los resultados económicos”.

En el discurso convencional, las reformas estructurales de las últimas dos décadas se califican como un proceso que contribuyó a las bondades de la nueva economía. Sin embargo, según Miguel Álvarez Tecoxotitla es importante responder a algunas interrogantes, a saber: ¿por qué se han implantado estas reformas?, ¿quién diseñó la estrategia de transformaciones estructurales?, ¿cómo se ha dado este proceso de reformas en los países en desarrollo, y cuáles han sido los resultados? El análisis conduce al autor a la conclusión de que las reformas estructurales son “parte esencial de una estrategia de dominación para asegurar el pago de la deuda externa y la apropiación de los recursos económicos estratégicos de los países del ‘tercer mundo’”. En el caso de México, para la mayoría de la población las reformas significaron la acentuación de los problemas existentes, la merma del patrimonio social, la reducción de la independencia del Estado para conducir la economía, y la cancelación de las expectativas de desarrollo económico del país.

La relación entre mercados libres y regulados en el marco del proceso de globalización, es el objetivo de análisis en el artículo de Alfredo de la Lama G. y Marcelo del Castillo Musso. Los autores argumentan que a pesar de la retórica

neoliberal sobre los avances hacia el mercado libre mundial, realmente asistimos a un proceso que conduce a algo contrario, a saber: a una mayor importancia de los mercados regulados. “Aquellos países que escojan la vía neoliberal difícilmente podrán superar los retos futuros; especialmente los menos desarrollados. Un mercado regulado de acuerdo con el contrato social que haya desarrollado la nación de que se trate, que incluya inversión considerable en I&D, en salud, y una revolución en su sistema educativo, parece ser la mejor solución en el mundo competitivo del siglo XXI”.

Una de las esperanzas despertadas por el tema de la mundialización y la nueva economía era la de que estos procesos iban a facilitar el acceso igualitario de todos los países al mercado mundial. El estudio realizado en el artículo “¿Una globalización excluyente?” revela un proceso contrario, a saber: la concentración de las exportaciones mundiales en un número cada vez más reducido de potencias. Al mismo tiempo, se pone en claro que las tendencias hacia la expansión o la reducción de la participación en el mercado mundial no se identifican sólo con los países industrializados o del “tercer mundo”, sino que se manifiestan en cada uno de estos dos grupos de naciones. “Se da el proceso de recomposición en los centros del poder económico y político mundial, lo que pone en orden del día un análisis de las posibles características de la organización económica y política del mundo en el futuro”.

Una parte importante de las tendencias económicas actuales es la regionalización del mercado mundial. En el artículo de Víctor M. Soria el caso concreto de este proceso, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, se analiza desde el ángulo institucional. El énfasis se hace en la estructura institucional del TLCAN y en su impacto sobre las formas institucionales de la regulación económica en México, en especial en lo relativo a las relaciones laborales y de inversión extranjera con el Estado. El autor llega a la conclusión de que “es difícil pensar en el tránsito hacia un mercado común que promueva una integración virtuosa. Más bien, dado el clima de lucha contra el terrorismo, la prioridad que se ve en el horizonte es la de integrar los aparatos de seguridad de los tres países miembros, bajo el mando estadounidense, lo cual de alguna manera va a incrementar los costos de transacción del llamado libre comercio y a disminuir el ritmo de la integración”.

Hay consenso en que las empresas transnacionales constituyen una fuerza motriz de la globalización y de la formación de la “nueva economía”. Sin embargo, éstas causan no sólo el progreso tecnológico, sino también contradicciones y conflictos. Se puede mencionar, por ejemplo, la contradicción entre la gran importancia social de algunos recursos naturales y su concentración en el poder de unas pocas empresas privadas. En el estudio de Delia Montero C. el problema mencionado se analiza para el caso del mercado de agua embotellada en América del Norte. La autora revela un rápido proceso de agrupación de las actividades relacionadas con el agua en unas pocas empresas privadas y advierte que “el agua ha cobrado tanta importancia, que en el siglo XXI posiblemente será lo que el petróleo fue en el siglo XX, una preciosa mercancía que determinará una parte importante de la riqueza y del poder estratégico no sólo de los países que la poseen, sino específicamente de las empresas que invierten en la explotación de este recurso indispensable”.

Cualquier análisis de lo que se ha llamado la nueva economía sería incompleto si no se considera el papel de las innovaciones y del desarrollo de los nuevos sectores intensivos en conocimiento. El artículo de Gabriela Correa López presenta un estudio comparativo del estado actual del progreso tecnológico y humano en México y en Canadá (provincia de Alberta), y de las formas bajo las cuales se da. Entre otros aspectos, la autora muestra que las principales innovaciones en la llamada nueva economía “tienen hondas características de exclusión económica y social, lo que significa que para consolidar esta visión para el futuro habrían de resolverse brechas y dificultades en el ámbito económico y social. Esta condición será más importante para México, considerando que tiene serias limitaciones en educación, con consiguientes impactos negativos en la capacitación, innovación y difusión de nuevas tecnologías.”

Finalmente, uno de los resultados de la mundialización y la nueva economía, es el crecimiento de la incertidumbre acompañado por la explosión de las fusiones y adquisiciones de empresas, lo que a su vez ha elevado la demanda en los métodos de evaluación de los proyectos de inversión. Según Martha Beatriz Mota Aragón, la teoría financiera responde a este reto con nuevas herramientas financieras, que en el ámbito de las decisiones estratégicas de negocios sobre un proyecto de inversión incorporan correctamente el valor de las decisiones, utilizando opciones reales, en especial las relacionadas con adquisiciones

estratégicas. La autora muestra que “desde el punto de vista metodológico un proceso basado en opciones ofrece una aproximación sistemática para invertir y valorar en un ambiente de alta incertidumbre y competencia”. Sin embargo, el nuevo método “no captura la totalidad de elementos a considerar... por lo que hay mucho que hacer en esta área en investigaciones futuras”.

Es evidente que el conjunto de artículos publicados en el presente número de la revista no cubre la totalidad de la problemática de la mundialización y la nueva economía; sin embargo, estoy seguro de que los lectores encontrarán en este libro muchos elementos novedosos e interesantes del tema en discusión.

Alexander Tarassiouk