

Para que funcione la economía global: el papel de los estados nacionales y los organismos privados*

Saskia Sassen¹

Introducción

El sistema económico global requiere la implantación de una amplia gama de normas. Este proceso ha sido más notorio en las instituciones supranacionales, especialmente en la OMC (Organización Mundial del Comercio) y el FMI (Fondo Monetario Internacional). Hay dos otros mecanismos menos visibles y notorios que han desempeñado un papel crucial: por un lado, un mundo completamente nuevo de organismos privados, como las entidades financieras y las agencias calificadoras de solvencia; por otro, una diversidad de medidas legislativas y judiciales adoptadas en los Estados nacionales para garantizar la protección de los capitales y mercados globales. Esta participación de los Estados nacionales en la implantación del sistema económico internacional no es nueva. Sin embargo, se ha intensificado enormemente a lo largo del último decenio con la globalización.

Una de las razones de que esto no haya recibido más atención ni haya sido objeto de más estudios es la presencia de supuestos muy poderosos en la comprensión general de la globalización económica. Uno de éstos es el juego de suma cero: cualesquiera sean los beneficios de la economía global, el Estado nacional pierde, y viceversa. El otro es el supuesto de que si se produce un hecho en un territorio nacional, se trata de un acontecimiento nacional, ya sea una transacción comercial o una decisión judicial. Por estas razones, no se ha analizado en profundidad el papel de los Estados nacionales, o se les ha reducido a la condición de meras víctimas de las fuerzas de la globalización.

La dinámica de la interacción no se conforma únicamente gracias al empuje de las empresas y los mercados globales, como sugiere una buena parte de la literatura sobre la importancia cada vez menor del Estado nacional en el marco de la globalización. Los Estados también están dando forma a la dinámica de la interacción, y lo hacen a través de la resistencia y la adaptación (Mittelman, 1996). Sin embargo, al hacer esto, los propios Estados nacionales se están transformando (Jessop, 1990, Sassen, 1996). Mientras que numerosos sectores de los Estados nacionales pierden influencia y recursos debido a la globalización, el poder de otros aumenta por las mismas razones.

¹Saskia Sassen es profesora de psicología en la Universidad de Chicago, 1126 East 59th Street, Chicago, IL 60637, USA, e-mail: ssassen@midway.uchicago.edu. Sus libros más recientes son *Guests and Aliens* (1999), *Globalization and its discontents* (1998) y *Losing Control? Sovereignty in an age of Globalization* (1996). Actualmente es directora del proyecto "Cities and their Crossborder Networks" [Las ciudades y sus redes transfronterizas] de la Universidad de las Naciones Unidas (Tokyo). Cuyo informe será

La interacción entre el Estado nacional y la economía global es, por lo tanto, más compleja de lo que suelen retratar las imágenes del declive del Estado en un extremo del espectro, o la idea de que en realidad nada ha cambiado en el poder del Estado, en el otro extremo. Yo entiendo la línea entre las economías nacionales y la global como una nueva zona fronteriza. Se trata de una zona de interacciones politicoeconómicas que producen nuevas formas institucionales y alteran algunas antiguas. Tampoco se trata sólo de disminuir las normas o reducir el papel del gobierno. Por ejemplo, en muchos países, la necesidad de contar con bancos centrales autónomos en el sistema económico global actual ha requerido la elaboración de regulaciones con el fin de desvincularlos de la interferencia de la rama ejecutiva del gobierno.

Elementos ignorados en la explicación de la globalización

No podemos entender la globalización centrándonos únicamente en el comercio y las inversiones internacionales y otros flujos transfronterizos. Este tipo de análisis conduce fácilmente a la idea de que la globalización proviene sencillamente del exterior. Tampoco es adecuado centrarse únicamente en la participación a menudo mínima, de los insumos extranjeros en las economías nacionales: en la mayoría de los países, la participación extranjera en la inversión total, la participación externa en el comercio total y la participación extranjera en el mercado de valores total son muy pequeñas. Sin embargo, deducir de esto que la globalización económica no es un tema importante soslaya un rasgo crucial de su fase actual: el hecho de que la mayoría de los procesos globales se materializan en los territorios nacionales y lo hacen, en la gran mayoría de los casos, a través de los acuerdos institucionales nacionales, desde los actos legislativos hasta las empresas, y, por lo tanto, no son necesariamente registrados como "extranjeros". Al contrario, por la misma razón, no podemos suponer sencillamente que, porque una transacción se produce en un territorio nacional y en un contexto institucional nacional es, por aquello, ipso facto, nacional. En mi lectura, las imbricaciones de los actores globales y las instituciones nacionales están lejos de ser ambiguas. Necesitamos descodificar qué hay de nacional en lo nacional.

Una de las razones clave es que la globalización económica de hecho ha fortalecido ciertos componentes de los Estados nacionales, fundamentalmente aquéllos vinculados a las funciones bancarias internacionales, como los ministerios de economía, aunque esto haya debilitado a muchos otros. Una segunda implicación importante es que, hasta ahora, en la medida que ciertos componentes de los Estados nacionales trabajan para la implantación y la gestión de la economía global, se crea un puente para que los ciudadanos ejerzan parte de su poder en la economía global.

La transformación interna del Estado nacional está conformada a la vez por la tendencia hacia la estandarización (como en la convergencia creciente de la función de los bancos centrales), y por las características nacionales específicas. La tensión entre éstos ha quedado ilustrada por algunos aspectos de la actual crisis financiera en Asia. Hemos observado que los países asiáticos que se benefician de los "paquetes de rescate" del FMI responden de maneras diferentes. Al mismo tiempo, el consenso emergente en la comunidad de Estados en aras de una mayor globalización ha creado un conjunto de obligaciones específicas de los Estados participantes, independientemente de lo reacios que parezcan algunos de ellos.

Mecanismos para la globalización centrados en el estado y no centrados en el estado

La implementación del sistema económico global actual en el contexto de la soberanía territorial nacional requiere múltiples negociaciones de las políticas. Uno de los papeles del Estado con respecto a la economía global actual, a diferencia de otras formas antiguas de la economía mundial, ha sido negociar la convergencia de las legislaciones nacionales y los factores extranjeros, ya sean empresas, mercados u organizaciones supranacionales. Lo que distingue a la fase actual es, por un lado, la existencia de un cuerpo legal sumamente elaborado que garantiza la exclusiva autoridad de los Estados nacionales sobre su territorio en una medida sin precedentes en el siglo XIX (Ruggie, 1993; Kratochwil, 1986), y, por otro, la considerable institucionalización de los "derechos" de las empresas no nacionales, la "legalización" de un conjunto creciente de transacciones transfronterizas y la participación creciente y cada vez más institucionalizada de las organizaciones supranacionales en asuntos nacionales (Rosen y McFadyen, 1995; Kennedy, 1992).¹

Generalmente, utilizamos términos como "desregulación", "liberalización financiera y comercial" y "privatización" para describir el resultado de esta negociación. El problema con estos términos es que sólo captan la renuncia del Estado a regular su economía. No registran todas las maneras en que el Estado participa para crear nuevos marcos a través de los cuales se potencia la globalización (por ejemplo, Mittelman, 1996; Shapiro, 1993), ni captan las correspondientes transformaciones en el interior del Estado. Por lo tanto, una manera de expresarlo sería decir que ciertos componentes del Estado nacional operan como instrumentos necesarios para la implementación de un sistema económico global.

En estas complejas negociaciones suceden muchas más cosas más de lo que connota el mero concepto de "desregulación". Si bien las negociaciones pueden preservar la integridad del territorio nacional como condición geográfica, también transforman la exclusiva autoridad del Estado sobre su territorio, es decir, los marcos nacionales e internacionales por los que el territorio nacional ha asumido una forma institucional a lo largo de los últimos setenta años (Sassen, 1998).

Incluso en el caso de la privatización de las empresas del sector público, no se trata tan sólo de un cambio en los títulos de propiedad, sino también de un traspaso de las funciones reguladoras del gobierno al sector privado, donde reemergen bajo otras formas, fundamentalmente como servicios legales empresariales y de contabilidad privados.

Es necesario implementar, reproducir, servir y financiar la economía global. Hay un amplio espectro de funciones altamente especializadas que deben ser ejecutadas e infraestructuras que es necesario asegurar. Las ciudades globales, con sus complejas redes de empresas de servicios y mercados laborales altamente especializados, son lugares estratégicos para estas funciones.² Todas las ciudades están situadas en algún lugar, de modo que la economía global se materializa en gran medida en los territorios nacionales.³

Mi argumento aquí, desarrollado con más detalle en Sassen (1996 y 1998), es que, debido a que los procesos globales se materializan en gran medida en los territorios nacionales, muchos Estados nacionales han tenido que entrar a participar en la implantación del sistema económico global, aunque en algunos momentos de manera periférica, y en este proceso han experimentado transformaciones en diversos aspectos de su estructura institucional.

Podemos ver la ambigüedad de la distinción entre "nacional" y "global" en el peso normativo que ha adquirido la lógica del mercado de capitales global al definir criterios para las políticas económicas nacionales clave, y que se ha impuesto en aspectos importantes de la elaboración de políticas económicas nacionales. La autonomía del banco central, la política antiinflacionaria, la paridad en las tasas de cambio y una diversidad de temas que normalmente se incluyen bajo la denominada "condicionalidad del FMI" se han convertido en un conjunto de normas (esto ha sido tratado más extensamente en Sassen, 1996, capítulo 2).

Se puede ver cómo funciona esta normatividad en el diseño de la "solución" de la crisis económica de México en diciembre de 1994. Se declaró que esta crisis era una consecuencia de los mercados financieros globales que habían perdido "confianza" en la dirección que ejercía el gobierno de su economía, y se pretendía que la "solución" restaurara aquella confianza. El hecho de que esta "solución" trajera consigo la bancarrota de los sectores medios de la economía y de los hogares, que de pronto se vieron enfrentados a tasas de interés que garantizaban su bancarrota, no fue uno de los factores de la coacción. La clave consistía en asegurar la confianza de los "inversores", es decir, garantizarles un retorno rentable, y actualmente lo "rentable" ha alcanzado cotas muy altas.

Actualmente, vemos (el intento de) la imposición de aquel mismo conjunto de normas en varios países asiáticos, independientemente de lo diferente que sean las condiciones a las que

imperaban en México y en cada uno de los países de Asia que están comprometidos.⁴ Es posible que la actual arquitectura de la crisis tenga más que ver con los intentos agresivos de globalizar estas economías desde el exterior que con la dirección gubernamental de la economía. La corrupción, el favoritismo y los débiles sistemas bancarios eran rasgos de estas economías mucho antes de la actual crisis financiera y a lo largo de su período de crecimiento, cuando eran muy admirados y señalados como modelos para América Latina, el Caribe y África.

En este contexto, entiendo la crisis financieras como una dinámica que tiene el efecto de desestabilizar el control monopolístico nacional de estas economías y la condicionalidad del FMI como un factor que facilita una transferencia masiva a la propiedad extranjera. El resultado es una mayor globalización y una mayor imposición de las nuevas normas. Sin embargo, la verdadera materialización de estas condiciones se producirá a través de canales institucionales específicos y asumirá formas distintas en cada país, con diversos niveles de resistencia, sumisión y consentimiento, razón por la que opino que esta dinámica tiene rasgos de zona fronteriza.

El papel de la privatización

También hay maneras más sutiles en que la globalización opera a través de las instituciones nacionales y en el terreno nacional. Esto se puede ilustrar con un rasgo clave de la globalización, a saber, la privatización. Pero antes, he aquí unas pocas cifras para ilustrar el alcance de la privatización.

Según el Banco Mundial, los ingresos generados por las privatizaciones fueron de 21 mil millones de dólares en 1995, comparados con los 3.500 millones en 1989. De éstos, el 40% correspondía a privatizaciones de Europa y Asia central; 26% a Asia del este/Pacífico; 22% a América Latina/Caribe; 3-4% al África subsahariana, sur de Asia, Oriente Medio y África del Norte respectivamente.⁵ Entre 1980 y 1991, todos los países industrializados y en desarrollo privatizaron un total de 6.800 empresas. Compárese con el periodo 1990-1994, con un total para todos los países de 45.300 empresas privatizadas. De éstas, quince países en "transición" privatizaron 30.740 empresas. Esto corresponde a a más de seis veces el número de privatizaciones efectuadas durante el período anterior, que fue mucho más largo; además, se vendieron en la mitad del tiempo. La crisis del peso mexicano ralentizó las privatizaciones en América Latina, aunque ahora han recommenzado. En el este de Asia, las privatizaciones tenían tendencia a ser escasas en número pero enormes en tamaño. Indonesia y Malasia fueron los protagonistas de dos de las transacciones más grandes con la venta de PT Telekom y Petronas Gas (1.100 millones de dólares de ingresos para el segundo).⁶

Esta enorme transferencia de empresas del sector público al privado no es sólo un cambio en el

régimen de propiedad. También es una privatización de las funciones de coordinación y de gobierno, que se desplazan del sector público a los sectores privados empresariales. En la mayoría de los países, el capital nacional también se ha convertido en el principal centro financiero y comercial. Sin embargo, en algunos países también se ha producido un cambio geográfico (por ejemplo, la transferencia se puede producir desde el mundo gubernamental de Washington al mundo empresarial de la ciudad de Nueva York, de Nueva Delhi a Bombay, desde Brasilia a Sao Paulo). Lo que solían ser funciones de regulación de las burocracias del gobierno se han transferido al mundo empresarial, donde reemergen como funciones de gestión empresarial o servicios empresariales especializados. En la medida en que los inversores extranjeros y las compañías extranjeras participan cada vez más de estas privatizaciones de las empresas del sector público (y, de hecho, en muchos casos, son los principales inversores), podríamos sostener que esto representa no sólo una privatización de las funciones económicas del gobierno, sino también una incipiente desnacionalización de dichas funciones (ver Sassen, 1996, capítulo 1).

Los nuevos intermediarios

La globalización económica también se ha visto acompañada de la creación de nuevos regímenes y prácticas legales, y de la ampliación y renovación de algunas formas más antiguas que reemplazan las regulaciones públicas y la legislación con mecanismos privados, que a veces incluso pasan por encima de los sistemas legales nacionales. La importancia de las instituciones privadas de supervisión, como las agencias de calificación de solvencia, ha aumentado con la desregulación y la globalización de los mercados financieros. Estas agencias son actualmente instituciones fundamentales en la creación del orden y la transparencia en el mercado de capitales global y tienen un papel considerable, por encima de los Estados soberanos, a través de su autoridad de calificación de las deudas de los gobiernos. Además, el auge del arbitraje comercial internacional como el principal mecanismo para resolver disputas comerciales transfronterizas disminuye la importancia de los tribunales nacionales en estos asuntos, como si se privatizara este tipo de justicia (ver, por ejemplo, Salacuse, 1991; Dezalay y Bryant, 1995). Además, las nuevas reglas internacionales en materia de informes y contabilidad financiera que se implantarán en 1998 y 1999 también asignan ciertas funciones nacionales a un sistema internacional privatizado.

Todos estos factores empiezan a conformar un sistema privatizado de gobierno que garantiza el orden, el respeto de los contratos, la transparencia y la rendición de cuentas en el mundo de las transacciones comerciales transfronterizas. Hasta cierto punto, este mundo privatizado de gobierno ha reemplazado diversas funciones de los Estados nacionales como garantes de la protección de los derechos de las empresas. Introduce una nueva dinámica en la zona de

interacción entre las instituciones nacionales y los actores globales. El Estado continúa desempeñando un papel crucial, pero ya no exclusivo, en la producción de "legalidad" en torno a nuevas formas de actividad económica.

Este nuevo mundo intermediario de agentes estratégicos contribuye a la gestión y coordinación de la economía global. Estos agentes son en gran parte, aunque no exclusivamente, privados, y han asumido parte de las funciones internacionales que solían detentar los Estados en un pasado reciente, como fue el caso, por ejemplo, del comercio internacional bajo regímenes básicamente proteccionistas después de la Segunda Guerra Mundial. Su papel ha quedado ilustrado claramente por el caso de China. Cuando en 1996 el gobierno chino realizó una emisión de bonos de un plazo de cien años, no en Shanghai, sino, fundamentalmente, en Nueva York, no trató con Washington, sino con la agencia J.P. Morgan.

Las empresas privadas de finanzas internacionales, contabilidad y derecho, las nuevas normas privadas de contabilidad internacional y de informes financieros, y las organizaciones supranacionales, como la OMC, desempeñan funciones estratégicas no gubernamentales que pertenecen al gobierno. Sin embargo, lo hacen en buena parte dentro del territorio de los Estados nacionales.

Muchos de estos temas, más bien abstractos, quedan bien ilustrados por el trabajo que se realiza actualmente para crear nuevas normas internacionales privadas de contabilidad e informes financieros. También se reflejan en los negocios agresivamente innovadores lanzados por las principales empresas de servicios financieros en los últimos años para vender lo que a menudo se había considerado una deuda invendible o, al menos, no graduable, y para asegurar la expansión continua de los mercados financieros.

Las nuevas normas de contabilidad

El International Accounting Standards Committee (IASC) es un organismo independiente del sector privado que ha trabajado intensamente para crear normas uniformes para las empresas y los gobiernos. El IASC tiene la intención de homogeneizar dichas normas hacia 1999. En 1995, la Organización Internacional de Comisiones de Valores acordó endosar los estándares de la IASC y fijó marzo de 1998 como la fecha límite para completar un cuerpo de normas internacionales de contabilidad. Aunque se trata de un mundo de actores y normas privados, los Estados nacionales tienen una presencia crucial en esta operación. Cabe señalar que, a comienzos de 1997, las normas de la IASC habían sido aceptadas por todos los mercados bursátiles, excepto Japón, Canadá y Estados Unidos, si bien eventualmente todos se integraron.⁷

Esta evolución no se dio sin incidentes, lo cual dejó claro hasta qué punto los gobiernos nacionales y las empresas resistían o tenían dificultades para aceptar el concepto de normas aceptadas en otros países, sin mencionar las normas internacionales uniformizadas que preconizaba la IASC. Por ejemplo, Japón se resistió a cambiar su sistema de contabilidad nacional, que carecía de los niveles de "transparencia" que se han convertido en la norma de las transacciones internacionales. De hecho, fue la reserva de Japón para implantar estas normas de transparencia en una amplia gama de actividades comerciales, junto con su negativa a seguir desregulando su sector financiero, lo que, en opinión del autor, acabó con el auge de Tokio como centro financiero internacional importante. Tokio seguía siendo una ciudad japonesa. El Ministro de Economía de Japón está actualmente implantando un conjunto de medidas cuyo objetivo es la desregulación y la transparencia. La presión más intensa para el cambio proviene de la dependencia cada vez mayor de Japón de los mercados y del comercio internacional. En realidad, la única institución financiera japonesa mencionada en la Bolsa de Nueva York, el Banco de Tokio-Mitsubishi, se había conformado a las normas de contabilidad de Estados Unidos mucho antes de que el gobierno japonés decidiera adoptar dichas normas internacionales.

El caso de Japón es interesante porque es uno de los países más poderosos del mundo. Se ha resistido a realizar los cambios de las normas IASC, pero, finalmente lo ha aceptado, presionado por sus propias empresas. La Bolsa de Estados Unidos, otro actor poderoso, resistió incluso más tiempo e insistió en tener sus propias normas (o algo que se acercara a ellas), pero eventualmente aceptó las normas de la IASC. Se trata de casos que ilustran el grado de impugnación de la nueva zona fronteriza donde se produce el encuentro de los actores globales y las instituciones nacionales.

Trabajar para "solucionar" las crisis financieras

El papel de los nuevos intermediarios también se refleja en el trabajo estratégico realizado en la dirección de las empresas de servicios financieros después de la crisis financiera de México. Nos da una interesante perspectiva del papel de estas empresas en el cambio de las condiciones de las operaciones financieras, de cómo los Estados nacionales participaron y de la formación de un nuevo espacio intermediario institucionalizado para dirigir la economía global. J.P. Morgan trabajó con Goldman Sachs y el Chemical Bank para desarrollar diversos negocios innovadores que volvieron a atraer a los inversores a los mercados de México. Además, en julio de 1996, una gran operación en México a cinco años de 6.000 millones de dólares, que ofrecía a los inversores bonos de tipo flotante o préstamos concedidos por consorcios bancarios -apoyados por los pagos por cobrar de PEMEX, el monopolio del petróleo del Estado, fue suscrito en exceso en dos ocasiones. Se convirtió en una especie de modelo para los negocios apoyados por activos de América Latina, especialmente por los países ricos en petróleo como Venezuela y Ecuador. Fue

clave para esta importante demanda que se diseñara una estructura para obtener una calificación de S & P y Moody's (obtuvo BBB y Baa3). Fue el primer negocio en México con una calificación de su inversión. Los intermediarios trabajaron con el gobierno mexicano pero en sus propios términos, puesto que no se trataba de una negociación de gobierno a gobierno. Garantizaron la aceptabilidad en el mercado financiero global, como demuestran los altos niveles de sobresuscripción y las altas calificaciones. Y permitió a los mercados financieros crecer a partir de lo que había sido una situación de crisis.

Después de la crisis de México y antes de las primeras señales de la crisis en Asia, se observa que se producen numerosas transacciones muy innovadoras con la venta de las deudas. Estos negocios normalmente implican conceptos nuevos de cómo vender la deuda y de qué constituye una deuda vendible. A menudo, las empresas de servicios financieros que los implantan también han implantado cambios menores en el sistema de depósitos para que éstos se adecúen a las normas internacionales. La innovación y la venta agresiva en el mercado mundial de lo que hasta ahora se había pensado eran fondos carentes de liquidez que entrañaban riesgos contribuyó aún más a fortalecer este espacio intermedio para las transacciones transfronterizas que funcionan en parte fuera del sistema inter-Estados.

Traducido del inglés

Notas

* Este artículo es una continuación del debate de la Revista Internacional de Ciencias Sociales, N° 160 "La globalización". Se basa en un proyecto de investigación a más largo plazo sobre el gobierno en la economía global. Una primera parte de este proyecto fue publicada como *Losing Control? Sovereignty in an age of Globalization* (1996). La autora agradece al Schoff Memorial Fund su apoyo.

1. Esta institucionalización de los derechos de los actores económicos no nacionales tiene un paralelo en la implantación de los derechos para los emigrantes (ver, por ejemplo, Heisler, 1986; Jacobson, 1996; Sassen, 1998, capítulo 2). Además, hay un cierto paralelismo con la manera en que sujetos que no pertenecen al Estado nacional, especialmente las organizaciones no gubernamentales, están emergiendo como objetos del derecho internacional y como sujetos en las relaciones internacionales. Esto se ha analizado en el caso de los emigrantes y de las mujeres en Sassen, 1996a.

2. Una ciudad global es un nódulo en una red y, en ese sentido, es diferente de las antiguas capitales de los imperios o del concepto más general de la ciudad mundial (ver Sassen, 1998,

caps. 1 y 10). La red de las ciudades globales actualmente rompe con la antigua división Norte-Sur (por ejemplo, incluye Sao Paulo y Bombay) y agudiza las disparidades territoriales, tanto en los países desarrollados como en los menos desarrollados. Por ejemplo, el mundo empresarial de Sao Paulo y de Nueva York gana poder, fuerza y riqueza; el mundo de la clase media y la clase trabajadora en ambas ciudades pierde fuerza (ver también Friedman, 1995, para una visión general). Entiendo la red transfronteriza de las ciudades globales como elemento que concentra una participación significativa de órdenes institucionales que han sido parcialmente desnacionalizados y, por lo tanto, veo esta red como una geografía estratégica parcialmente desnacionalizada, más que internacionalizada, (ver Sassen, 1998, capítulos 1, 9 y 10; Sassen, 1999).

3. Para aplicaciones concretas de estas aplicaciones, ver, por ejemplo, Nox y Taylor, 1995; Peraldi y Perrin, 1996; Hitz et al., 1995; Social Justice, 1993. Un aspecto clave de la especialización de los procesos económicos globales que no puedo desarrollar aquí (ver Sassen, 1998, capítulo 9) es el espacio digital (ver Aspen Institute, 1998). Una de las características interesantes de las finanzas es que, aunque actualmente es una de las industrias más digitalizadas y desmaterializadas, cuando se materializa lo hace en algunas de las concentraciones más grandes y densas de infraestructuras, estructuras y mercados de recursos.

4. Los datos utilizados en ésta y en la sección siguiente provienen de un conjunto de datos que forma parte del proyecto de la autora "Governance and Accountability in the Global Economy" ["El gobierno y la rendición de cuentas en la economía global"] (Departamento de Sociología, Universidad de Chicago).

5. Basado en el informe "The challenge of privatisation" [El desafío de la privatización], preparado por John Nellis, administrador jefe de la Sección de Reforma de la Empresa y Privatización, del Banco Mundial. En los años 80, casi todas las inversiones en la privatización se produjeron a través de inversiones extranjeras directas. Hacia 1991, se produjo un enorme aumento, hasta un 40% del volumen total de las inversiones, y en la participación de estas inversiones, que eran valores en cartera más que inversiones directas. Hacia 1994, la proporción de la cartera había llegado al 60%. Las inversiones de cartera son mucho más móviles que las inversiones directas, se pueden mover dentro y fuera de un país con considerable facilidad, lo cual contribuye a la crisis financiera en varios países en desarrollo. En términos de los flujos de capital total a los países en desarrollo, en 1997 las inversiones de cartera fueron del 93%.

6. Según The Economist, los ingresos por privatizaciones de 1985 a 1995 en Gran Bretaña fueron de 85.000 millones de dólares; en Francia, de casi 34.000 millones; Italia, 17.000 millones; Países Bajos, aproximadamente 10.000 millones; España, unos 9.000 millones; Alemania, menos de

5.000 millones. En total, para la Unión Europea, 1994 fue uno de los años de ingresos más altos, con un total de ventas de 34.000 millones de dólares por privatizaciones.

7. Uno de los temas de debate en Estados Unidos ha sido que éste considera que sus propias normas son más rigurosas que las nuevas normas que se proponen actualmente. Por otro lado, las normas anglosajonas han emergido como normas internacionales de facto a lo largo de los últimos años, con lo que se ha ampliado en una medida importante el mercado para las firmas angloamericanas.

Referencias

ASPEN INSTITUTE 1998. The Global Advance of Electronic Commerce. Reinventing Markets, Management and National Sovereignty, A Report of The Sixth Annual Aspen Institute Roundtable on Information Technology (Aspen, Colorado, 21-23 de agosto, 1997), David Bollier, Rapporteur, Washington, D.C. The Aspen Institute, Communications and Society Program.

DEZALAY, Y.; BRYANT, G., 1995. "Merchants of Law as Moral Entrepreneurs: Constructing International Justice from the Competition for Transnational Business Disputes." *Law and Society Review*, 29, no.1, pp.27-64.

FRIEDMANN, J. 1995. "Where we stand: A decade of world city research", Knox, P.J. and P.J. Taylor (eds.) (1995), *World Cities in a World-System*, Cambridge, UK: Cambridge University Press. pp. 21-47.

HEISLER, M. 1986. "Transnational Migration as a Small Window on the Diminished Autonomy of the Modern Democratic State", *Annals (American Academy of Political And Social Science)*, 485 (Mayo), pp. 153-166.

HITZ, KEIL, LEHRER, RONNEBERGER, SCHMID, WOLFF (eds.) 1995, *Capitales Fatales*. Zurich: Rotpunkt Verlag.

JACOBSON, D. 1996. *Rights Across Borders: Immigration and the Decline of Citizenship*. Baltimore: Johns Hopkins Press.

JESSOP, R. 1990. *State Theory: Putting Capitalist States in Their Place*, University Park: Pennsylvania State University Press.

KENNEDY, D. 1992. "Some Reflections on 'The Role of Sovereignty in the New International Order'", in *State Sovereignty: The Challenge of a Changing World: New Approaches and Thinking on International Law*, 237 (Actas de la 21ª Conferencia Anual del Canadian Council on International Law, Ottawa, octubre 1992).

KNOX, P.J. AND P.J. TAYLOR (eds.) (1995). *World Cities in a World-System*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.

KRATOCHWIL, F. 1986. "Of Systems, Boundaries and Territoriality", *World Politics*, vol. 34 (octubre): 27-52.

MITTELMAN, J. (ed.) (1996). *Globalization: Critical Reflections. International Political Economy Yearbook*, IX, Boulder, Co: Lynne Rienner Publishers.

PERALDI, M. and E. PERRIN (eds.) (1996). *Réseaux productifs et territoires urbains*, Toulouse: Presses Universitaires du Mirail.

ROSEN, F. and D. MCFADYEN (eds.) 1995. *Free Trade and Economic Restructuring in Latin America (A NACLA Reader)*, Nueva York: Monthly Review Press.

RUGGIE, J.G. 1993. "Territoriality and beyond: problematizing modernity in international relations", *International Organization* 47, 1 (invierno): 139-174.

SALACUSE, J. 1991. *Making Global Deals: Negotiating in the International Marketplace*, Boston: Houghton Mifflin.

SASSEN, S. 1999. "Global Financial Centers", *Foreign Affairs* Vol. 78, Nº 1 (enero/febrero)

SASSEN, S. 1998. *Globalization and its Discontents. Selected Essays 1984 to 1998*, Nueva York: New Press.

SASSEN, S. 1996a. "Toward a Feminist Analytics of the Global Economy", *Indiana Journal of Global Legal Studies*, IV, otoño, 7-41.

SASSEN, S. 1996. *Losing Control? Sovereignty in an Age of Globalization. The 1995 Columbia University Leonard Hastings Schoff Memorial Lectures*, Nueva York: Columbia University Press.

SHAPIRO, M. 1993. "The Globalization of Law", *Indiana Journal of Global Legal Studies* 1 (otoño): 37-64.

SOCIAL JUSTICE 1993. Global Crisis, Local Struggles. Special Issue, *Social Justice*, XX, 3-4.

TAYLOR, P.J. 1995. "World cities and territorial states: the rise and fall of their mutuality", in Knox and Taylor (eds.) *op.cit.* pp. 48-62.

WALKER, R.B.J. 1993. *Inside/Outside: International Relations as Political Theory*, Cambridge: Cambridge University Press.