

# EL MUNDO EN LA DISYUNTIVA ENTRE DESARROLLO HUMANO Y GLOBALIZACIÓN NEOLIBERAL \*

Patxi ZABALO (Hegoa)

Este trabajo se propone plantear la necesidad de reconsiderar seriamente el actual curso de la economía mundial, caracterizado por la llamada *globalización* neoliberal, como un paso imprescindible para avanzar hacia ese horizonte posible y mucho más deseable al que podemos denominar *desarrollo humano*. En el primer apartado se exponen los rasgos principales de la globalización realmente existente, que está bien lejos de la que nos venden, y cuáles son algunos de sus efectos más perversos. En el segundo se sostiene que la Organización Mundial de Comercio es un fiel reflejo de las reglas bajo las cuales se está llevando a cabo el proyecto neoliberal, que construye un terreno de juego claramente favorable a las empresas multinacionales y grandes entidades financieras. Por último, en el tercer apartado, se explica en qué consiste lo que desde hace una docena de años ha venido a llamarse desarrollo humano sostenible, paradigma alternativo al concepto convencional de desarrollo entendido como mero crecimiento económico.

## 1.- Una "globalización" tramposa y excluyente

De acuerdo con el discurso oficial, el término globalización da cuenta de las crecientes interrelaciones económicas y la multiplicación de redes mundiales de producción e información que conducen inexorablemente a un auténtico mercado mundial<sup>1</sup>. Ello supone la apertura de numerosos retos y oportunidades que todos pueden aprovechar si saben adaptarse a las nuevas circunstancias. Sin embargo, este discurso de los gobiernos del Norte, aceptado por muchos del Sur y el Este<sup>2</sup>, y que los organismos económicos internacionales no cesan de repetir desde hace un cuarto de siglo, no encaja demasiado bien con la realidad económica.

De hecho, la evolución de la economía mundial durante los últimos treinta años presenta ciertos rasgos que cuestionan esa visión tan optimista del proceso en curso. Por un lado, es una globalización tramposa, ya que se construye un mercado mundial para ciertas cuestiones pero no para otras: hay bastante globalización en el ámbito comercial y todavía más en el financiero, pero no hay globalización para las personas del Sur que buscan mejorar sus oportunidades trabajando en el Norte. Por otro lado, se trata de una globalización excluyente: algunos participan crecientemente en ese mercado mundial en construcción mientras otros muchos quedan al margen, excluidos.

---

\* Publicado en Luis M<sup>a</sup> NAYA (coord.): *La educación para el desarrollo en un mundo globalizado*. EREIN, Donostia 2003. [ISBN: 84-9746-138-X]

<sup>1</sup> De hecho, no deja de significar lo mismo que *mundialización*, aunque este término no lo recoja el diccionario de la Real Academia Española, que en cambio define *globalización* como "tendencia de los mercados y de las empresas a extenderse, alcanzando una dimensión mundial que sobrepasa las fronteras nacionales".

<sup>2</sup> Los países del Norte o "desarrollados" son Estados Unidos, Canadá, Europa Occidental, Japón, Australia y Nueva Zelanda. En ellos reside el 14% de los habitantes del planeta y se apropian de 77% del PIB mundial. En el Sur, Tercer Mundo o países "en desarrollo" se incluyen todos los de América Latina, África y Asia, salvo Japón y las repúblicas ex-soviéticas. En ellos vive el 79% de la población y se quedan con el 20% del PIB mundial. Los países del Este o "en transición" son los estados surgidos de la antigua Unión Soviética y los de Europa Central y Oriental. En ellos vive el 7% de la población y reciben el 2,5% del PIB mundial (ONU, 2000).

## 1.1.- El tiempo y el espacio de la globalización

Antes de abordar otras cuestiones, conviene realizar algunas precisiones sobre el propio concepto de globalización económica, tanto en su vertiente temporal como en la espacial. Partimos de reconocer que la *globalización* económica supone algo más que una mera profundización en la internacionalización de los mercados. Por eso se emplea un término distinto.

Porque, en primer lugar, esa creciente internacionalización caracteriza el desarrollo capitalista desde sus orígenes. Pero para distinguir este momento histórico de los precedentes, para referirse a una realidad cualitativamente diferente, interesa utilizar un término nuevo: la globalización económica. Se trata de describir la fase actual del capitalismo industrial, el sistema económico dominante y hoy casi único, que comenzó su andadura hace doscientos años y ha ido atravesando diversas etapas. Y aunque es difícil fijar una fecha exacta para el nacimiento de un proceso histórico, los años 1970 deben tomarse como referencia para la gestación de la globalización o mundialización de la economía. En esa década se truncó el sistema monetario internacional establecido tras la II Guerra Mundial en Bretton Woods, pasando de unos tipos de cambio fijos al continuo vaivén y correspondiente incertidumbre que su flotación viene suponiendo desde 1971. Y en ese contexto comenzó la tremenda expansión de los mercados financieros internacionales, cada vez menos regulados por las autoridades estatales. En esa década también se dieron los dos "choques petrolíferos", habitualmente utilizados, sobre todo el primero (1973), para fechar el inicio de una gran crisis económica en los países del Norte. Y la globalización es parte consustancial de la respuesta a esta crisis, a fin de restablecer la rentabilidad de las inversiones de las empresas del Norte (Berzosa, 2002: 119).

En este sentido no parece adecuado utilizar el término para referirse a la expansión del capitalismo comercial desde finales del siglo XV, considerándola una primera globalización (Ferrer, 1996), ya que a fuerza de estirar un término acaba por perder su sentido. Lo mismo cabe decir de quienes extienden el uso del término sólo hasta el siglo XIX, para indicar que ya entre 1870 y 1914 hubo una primera ola globalizadora, seguida de una segunda entre 1945 y 1980, que involucró casi exclusivamente a las economías del Norte. Tras ellas, la globalización habría entrado desde 1980 en su periodo más reciente, que se distingue por integrar en los mercados mundiales a un grupo de países en desarrollo (Dollar y Collier, 2002). En una variante de la misma concepción, se habla de globalización para describir el conjunto del periodo abierto tras la II Guerra Mundial<sup>3</sup>. En ambos casos se entiende la globalización como la creciente *integración de los mercados*, lo que se ajusta a su dimensión espacial, como veremos enseguida, pero se obvian cambios de tendencia tan importantes como el registrado en torno a 1973. Y sobre todo se abusa de un término que sugiere la participación de todo el mundo para referirse a una parte creciente pero pequeña de éste, cuando precisamente su utilización reciente es para destacar esa característica de la economía actual.

Y tampoco resulta pertinente situar el comienzo de la globalización en los años noventa, tomando como señal la desintegración del bloque soviético y el derrumbe de la planificación centralizada como sistema económico alternativo, ya que supone incurrir en una atribución errónea de causalidad. Sin duda, estos hechos han favorecido en gran medida la extensión del ámbito del mercado y sobre todo del discurso oficial pro-globalización, pero no marcan su inicio, que es anterior.

---

<sup>3</sup> Así se entiende la globalización en los documentos emanados de la Organización Mundial de Comercio.

En segundo lugar, en su ámbito espacial, la *globalización* no supone un simple aumento en la cantidad debida a la aceleración de los intercambios *entre* mercados *nacionales* claramente separados los unos de los otros<sup>4</sup>. Es un salto cualitativo en el espacio económico de referencia, que se amplía desde el ámbito del estado-nación al *global* o mundial; se trata, por tanto, de la *mundialización* de la economía. De ahí que la globalización económica suponga la construcción de un auténtico mercado único mundial<sup>5</sup>; o dicho de otro modo, la creciente *integración de los mercados*. Por tanto cabe entender que, como cuando se habla del mercado único europeo, nos encontramos ante la libre circulación de bienes, servicios, personas y capitales por todo el mundo. Y desde un punto de vista teórico así debería ser: en cada mercado se mueven libremente tanto los productos (bienes y servicios) como los factores de producción (capital y trabajo). Sin embargo, la realidad sólo se corresponde parcialmente con esa visión de la globalización.

## 1.2.- Reglas asimétricas y exclusión insoportable

Las reglas que rigen esos movimientos no evolucionan paralelamente. Por ello, para definir la globalización J. L. Sampedro (2002: 59) tras decir que se trata del "nombre que se da a la más moderna, avanzada y amplia forma del mercado mundial", añade que es "el sistema en el que se ha liberalizado al máximo la circulación de flujos financieros y monetarios; con ciertas limitaciones y controles, también los movimientos de mercancías, y más restringidamente aún, los desplazamientos de trabajadores". Además, tampoco la magnitud y estructura de los flujos económicos amparan sin importantes matices la presunta extensión mundial del fenómeno que se pretende describir. Aunque en cierto sentido la globalización sí alcanza a todos los habitantes y rincones del planeta, a muchas personas y lugares sólo les llega lo malo, mientras la parte positiva del fenómeno abarca a menos. Y es que si en otras épocas hubo conquistadores y conquistados, hoy hay *globalizadores* y *globalizados*, tal y como dice Emir Sader (*La Jornada*, 31-12-2002).

## El comercio internacional

La regulación del comercio internacional es marcadamente asimétrica, ya que ha sido diseñada por los países del Norte económico para favorecer sus intereses. Durante décadas en el marco del GATT (en castellano, Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio) se ha ido liberalizando el comercio de productos manufacturados, abriendo mercados para los países desarrollados. Sin embargo, los países del Norte no

---

<sup>4</sup> Entre los que se mueven los productos, pero en los que permanecen inmóviles los "factores de producción" (capital y trabajo). Este es un supuesto básico de la teoría económica convencional, absolutamente alejado de la realidad actual (basta pensar en la actividad inversora de las empresas multinacionales), que proviene de lo que en su época (comienzos del siglo XIX) constataba David Ricardo. En ambos casos da lugar a diferentes versiones de la teoría de las *ventajas comparativas* o relativas, que *en ese contexto* y desde una perspectiva *estática*, demuestran que todos los países salen ganando con su participación en el comercio internacional.

<sup>5</sup> Y para sobrevivir en un mercado hay que ser competitivo, de ahí que "globalización" y "competitividad" vayan de la mano. Por eso lo correcto es hablar de ventajas *competitivas*, que tienen una naturaleza *dinámica* y detrás de las cuales están las viejas ventajas absolutas de Adam Smith, que tenía una visión cosmopolita del mercado. Y no de ventajas comparativas o relativas, cuya definición requiere mercados separados (la distinta combinación relativa de factores de producción, necesariamente inmóviles a nivel internacional, marca la diferencia entre un mercado y otro). Esto no es una mera disquisición académica: los apóstoles de la globalización basan la bondad de la liberalización económica en la teoría de la ventaja comparativa, según la cual todos los países salen ganando con el intercambio generado, sin reconocer que dicha teoría resulta inaplicable en este contexto. Si de verdad nos encontramos en un único mercado mundial, los más competitivos ganarán cuota de mercado y los menos la perderán; o sea que a lo largo del tiempo habrá, como en la realidad, ganadores y perdedores.

han liberalizado el acceso a sus mercados ni de los productos agrícolas ni de los productos textiles y prendas de vestir, que es en lo que mejores oportunidades de competir tenían y todavía hoy siguen teniendo la mayoría de las economías del Sur.

Como se ve en el Gráfico 1, las barreras arancelarias impuestas por los países del Norte a los productos (agrícolas y manufacturas intensivas en mano de obra) que normalmente exportan los del Tercer Mundo son mucho más altas que las que soportan las mercancías (industriales) que mayoritariamente exportan ellos mismos y sólo algunas economías del Sur. Además las importaciones provenientes del Tercer Mundo sufren en muchas ocasiones los llamados *picos arancelarios*; es decir, aranceles muy altos, convencionalmente los superiores al 15%. Esto es especialmente grave cuando las víctimas son los más pobres entre los pobres, los eufemísticamente llamados *países menos avanzados*<sup>6</sup> (PMA), cosa que ocurre con el 30% de sus exportaciones a Canadá y el 15% de sus exportaciones a Estados Unidos. Pero es que, además, las economías del Norte utilizan habitualmente el *escalonamiento* arancelario: un arancel creciente a medida que aumenta la elaboración del producto. Eso supone un impedimento adicional para el desarrollo de la industria en el Sur, al favorecer la entrada del producto sin elaborar (café en grano, por ejemplo) y dificultar la del producto manufacturado (café soluble). Ocurre así que, en promedio, los productos agrarios procesados soportan un arancel hasta más de tres veces superior a los no procesados (Oxfam, 2002: 98-99).

También las barreras no arancelarias protegen los mercados del Norte. Hay una gran variedad de medidas, entre las que están la imposición de cupos máximos de importación, las restricciones estacionales, las normas de origen y los obstáculos técnicos o sanitarios. La política agraria de la Unión Europea las utiliza con profusión, aunque también lo hacen el resto de las economías del Norte. Y junto a las trabas a la importación se utilizan los subsidios agrarios, tanto a la producción como a la exportación. Esto conlleva la práctica del *dumping* (exportar a un precio inferior al coste de producción), que arruina la producción local de las economías del Tercer Mundo con su *competencia desleal*. Así Estados Unidos y la Unión Europea ponen en los mercados mundiales trigo un 40% más barato que su precio de producción. Y así la UE puede llegar a ser la mayor exportadora mundial de leche desnatada, colocada a la mitad de su precio de producción, y de azúcar blanca, vendiéndola a una cuarta parte de su coste (Oxfam, 2002: 114-15).

Las barreras no arancelarias también se aplican a los productos industriales, particularmente a los del sector textil y confección. Destaca aquí el Acuerdo Multifibras (AMF), que desde 1974 restringe la importación de esos productos desde los países del Sur hacia las economías del Norte. El que sea considerado un acuerdo de carácter "coyuntural" no deja de ser un sarcasmo, máxime cuando en el marco de la OMC está previsto su desmantelamiento en diez años, es decir para 2005. Como además viola tanto el espíritu como la letra del GATT, el AMF muestra bien a las claras quién impone las reglas de juego y se reserva además el derecho de no cumplirlas.

En cambio, durante los años ochenta y noventa, la mayoría de los países del Tercer Mundo, obligados en muchos casos por los programas de ajuste estructural del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), ha abierto sus mercados a los productos provenientes del Norte de manera unilateral (Gráfico 2). Esto implica que no

---

<sup>6</sup> Los PMA son 49 de los países más pobres y/o aislados del mundo, en donde habita el 10% de la humanidad. Hay que tener cuidado en no confundir esta categoría de países con el conjunto de los del Sur o Tercer Mundo, entre los que se incluyen.

han obtenido ninguna compensación por ello en el marco de negociaciones comerciales, ni lo podrán hacer en el futuro: lo han hecho gratis. La excepción principal a este comportamiento tan generoso de los pobres hacia los ricos la constituyen algunos países de Asia del este, que sólo han procedido a una liberalización selectiva y gradual de sus mercados, en contra de lo prescrito por el FMI y el Banco Mundial, y que se encuentran entre los que mejores resultados económicos han obtenido en las últimas décadas. De hecho, en contra de la asunción de que la apertura comercial es necesariamente buena para el crecimiento, uno de los dogmas neoliberales que más ha calado tanto en los gobiernos del Norte como en muchos de los del Sur, los estudios más recientes y rigurosos no encuentran ninguna base empírica que lo sustente. Y en muchos casos ha ocurrido lo contrario: la liberalización indiscriminada ha conducido al déficit exterior, el endeudamiento y la recesión (Khor, 2001: 33-37; Oxfam, 2002: 128-33).

En este contexto de reglas asimétricas y asiméricamente aplicadas, no es de extrañar que se haya dado una polarización en las corrientes comerciales. Ha habido una concentración en el origen y en el destino de los flujos en los países del Norte y unas pocas economías del Sur. Porque frente a las optimistas interpretaciones oficiales de que todos salen ganando, basadas en el incremento de las exportaciones de manufacturas del Tercer Mundo globalmente considerado (Gráfico 3), hay que subrayar las enormes diferencias que hay entre los comportamientos regionales y entre países. En efecto, esas exportaciones se concentran en la decena de países del Tercer Mundo que durante las dos últimas décadas han conseguido convertirse en grandes exportadores de manufacturas. Se trata de China y los llamados *nuevos países industrializados* (NPI): los dragones (Corea, Taiwan, Hong-Kong, Singapur) y tigres (Malasia, Tailandia e Indonesia) asiáticos, México y Brasil. Además, esa concentración aumenta con el tiempo y a medida que se incrementa el contenido tecnológico de las exportaciones (Gráfico 4).

Y entre los que han dado el salto a la producción y exportación de manufacturas de alto contenido tecnológico destacan Corea del Sur, Taiwan y Singapur, seguidas a bastante distancia por China, que ha empezado más tarde y sigue dependiendo mucho de las exportaciones de menor valor añadido, como prendas de vestir o juguetes. De hecho las exportaciones de China, Malasia o México dependen decisivamente de la presencia de filiales de empresas multinacionales, limitándose a veces al ensamblaje o procesamiento final del producto exportado tras la importación de sus componentes. Esto ocurre en sectores de bajo perfil tecnológico, como el de prendas de vestir, pero también en sectores tecnológicamente avanzados, como la electrónica de consumo, puesto que en ambos casos la fase final del proceso productivo es intensiva en mano de obra y los salarios bajos resultan decisivos para su localización (UNCTAD, 2002b: 51-83).

Todo ello pone de manifiesto la creciente heterogeneidad del Sur, donde se agrupa a economías muy dinámicas junto a otras que van perdiendo posiciones hasta quedar excluidas del panorama. En efecto, los NPI y China suponían el 6% de las exportaciones mundiales en 1973 y representan el 19% en 2001. En el mismo periodo, el resto de las economías del Sur han pasado del 14% a algo menos del 11% de las exportaciones mundiales, y los países del Este han bajado del 9% a poco más de la mitad (OMC, 2002a). Así, mientras algunos países tienen un indudable éxito en su inserción en la economía mundial, amplias zonas del Tercer Mundo, como África Subsahariana y gran parte de Asia y América Latina, están quedando marginalizadas del comercio internacional junto con la mayoría de los países en transición del Este de Europa.

De hecho, tanto los países del Tercer Mundo que no han conseguido convertirse en exportadores de manufacturas y siguen anclados en la de materias primas, que son mayoría, como aquellos que sólo han llegado a producir y exportar productos industriales basados en recursos naturales o intensivos en mano de obra están perdiendo el tren del progreso. Y ello a pesar de haber seguido los consejos de las instituciones de Bretton Woods (FMI y BM), que parecían ignorar que si muchos países se ponen a exportar lo mismo y es fácil el acceso a esos mercados, ellos mismos van a contribuir a tirar de los precios hacia abajo al generar excedentes. Es lo que se llama la *falacia de la composición* o *error de generalización*, que ha hundido la relación de intercambio de muchas economías del Sur durante las últimas décadas (UNCTAD, 2002b: 113-139).

Se impone por tanto la reflexión cuando se observa que la mayoría de los países que integran el selecto primer grupo no ha seguido los dictados del ajuste estructural, mientras que al segundo pertenecen muchos de los mejores alumnos del neoliberalismo fondomonetarista, también llamado por algunos *fundamentalismo de mercado* (Stiglitz, 2002a). Porque las políticas seguidas desde hace décadas por los *dragones* (y en cierta medida por los *tigres* también) asiáticos no concuerdan con el ideario neoliberal: el estado ha desempeñado un papel decisivo como guía del mercado y proveedor de mano de obra disciplinada y con altos niveles educativos, se ha practicado la promoción de exportaciones y la protección selectiva y temporal de la industria nacional, etc. Y con una realidad sociopolítica muy distinta, en la que el partido comunista sigue gobernando en solitario, la transición gradual de la economía China hacia el mercado capitalista está dando unos resultados mucho mejores que la de choque puesta en práctica en el Este de Europa bajo los auspicios del FMI (Bustelo, 2002; Fanjul, 2002).

A la vista del análisis realizado, en lo que atañe al comercio mundial la globalización se presenta menos evidente de lo que el discurso oficial acostumbra a presentarla. Las reglas que rigen el comercio internacional favorecen las exportaciones del Norte pero perjudican a una gran parte de las del Sur. Y los flujos comerciales tienden a concentrarse en un reducido número de países: los del Norte y unos pocos del Sur, marginalizando a la mayor parte de las economías. Si a ello añadimos que, como se ve en el Gráfico 5, el ritmo de crecimiento del comercio mundial es notablemente inferior al del periodo de expansión de la posguerra (1945-73), debemos concluir que la realidad de la *globalización comercial* requiere ser ampliamente matizada.

### **Los flujos monetarios y financieros internacionales**

La perpetuación de los tipos de cambio flotantes entre las monedas desde el fracaso del sistema monetario de Bretton Woods en 1971 y el desarrollo de la informática y las telecomunicaciones han propiciado la creación y el crecimiento de mercados monetarios y financieros a nivel mundial. Junto a esos factores, la desregulación financiera que caracteriza al neoliberalismo ha facilitado desde hace una veintena de años los movimientos internacionales de capitales.

No obstante, a pesar de la desmesurada expansión de los mercados financieros y monetarios internacionales, la inmensa mayoría de las transacciones de divisas y de las inversiones realizadas fuera del lugar de origen del capital se concentran en unos pocos países. En efecto, la inversión se dirige esencialmente a los mercados financieros del Norte y en mucha menor cuantía a algunos países del Tercer Mundo. Esto es cierto tanto para la *inversión directa* como para la *inversión en cartera*.

La inversión extranjera directa (IED) se destina a la actividad productiva, y fundamentalmente implica la adquisición o creación de filiales de empresas multinacionales por parte de la casa matriz. En cambio la inversión en cartera supone la actuación en los mercados financieros internacionales comprando participaciones en el capital de las empresas pero sin asumir el control de su gestión. Aquí se trata sobre todo de un grupo cada vez más selecto de grandes *inversores institucionales*: fondos de inversión, fondos de pensiones y compañías de seguros, muchos de ellos ligados a los grandes bancos internacionales. Por eso la IED tiene en general un comportamiento mucho más estable, de carácter estratégico, mientras que en la inversión en cartera predominan las intervenciones especulativas, con grandes variaciones en el corto plazo. Como además estas grandes instituciones financieras actúan con técnicas y criterios semejantes, de manera que llegan y se van casi al unísono, agudizan la enorme *volatilidad* de los mercados internacionales.

La IED tiene particular importancia para estudiar la globalización de la economía, ya que hace referencia a la actividad de las empresas multinacionales, es decir, a la internacionalización de la producción, señalada por muchos autores como el elemento clave en este proceso. Aunque en cierto sentido existen empresas multinacionales desde finales del siglo XIX, si bien casi exclusivamente en el sector extractivo, la moderna empresa transnacional<sup>7</sup> (ETN), se consolida en el periodo de expansión de la posguerra. Pero entonces predomina un modelo que, aunque persiste hasta hoy, ha perdido la exclusividad: la gran empresa estadounidense que establece filiales en Europa y, en menor medida, en Latinoamérica con una producción destinada al mercado local. Lo novedoso de los últimos treinta años es la proliferación de ETNs, muchas de ellas de tamaño relativamente reducido, y la variedad de formas que adoptan sus estrategias de expansión (Méndez, 1997: cap.4). Entre ellas se incluye la segmentación del proceso productivo, realizado en distintos países e incluyendo en muchos casos economías del Tercer Mundo, particularmente para realizar las fases intensivas en mano de obra. Dadas las enormes diferencias salariales, en los sectores que es aplicable esta estrategia permite abaratar notablemente los costes de producción. Por eso se popularizó entre las empresas del Norte desde los años setenta, como elemento para combatir los problemas de rentabilidad que se encontraban tras las crisis económica que se desencadenó entonces. Y más tarde se han puesto en marcha otras estrategias basadas en la flexibilidad organizativa, como la producción en red (Castells, 1998).

Así las empresas multinacionales han pasado de ser unas 7.000 en los años 1960 a cerca de 65.000 hoy en día. Y el número de filiales de ETNs supera actualmente las 850.000, más de la mitad de las cuales se ubican en el Tercer Mundo (360.000 en China). Estos datos hay que interpretarlos con cautela, ya que no tienen en cuenta ni el tamaño ni la importancia económica de cada ETN o filial, y además la definición de empresa multinacional utilizada es muy amplia, basta que tenga una filial productiva en un país diferente al de la sede central (UNCTAD, 2002a: 270-73). De hecho, muchas veces se exagera la importancia que las empresas multinacionales tienen en la producción y comercio mundiales, atribuyendo por ejemplo a las 200 mayores ETN el control de más de la tercera parte de la producción mundial. Sin embargo, un estudio detallado de las fuentes estadísticas disponibles sitúa la "producción transnacional" en torno al 10% del producto mundial (Glyn y Sutcliffe, 1999). Aunque no por ello las grandes ETN dejan de ser los principales agentes de la globalización económica, dado su indiscutible

---

<sup>7</sup> A pesar de los importantes matices que encierra cada uno, en este trabajo se emplean los términos *empresa transnacional* y *empresa multinacional* indistintamente, como si fueran sinónimos.

dinamismo, liderazgo y capacidad de influir en las decisiones gubernamentales. El análisis de los flujos de IED nos permite completar el panorama

La inversión directa en el exterior se realiza en su mayor parte y de manera creciente entre países desarrollados. Como se observa en el Gráfico 6, entre Estados Unidos, la Unión Europea y Japón suponen en 2000 el 70% de las entradas de IED, y son el origen de más del 90% de los flujos de salida. Esto guarda estrecha relación con la mayoritaria presencia en el Norte de las sedes centrales de las empresas multinacionales, pero también pone de relieve que su principal campo de actuación a la hora de instalar filiales sigue siendo el primer mundo. Y la parte que se dirige al Tercer Mundo, a veces impulsada por las privatizaciones, se concentra en muy pocos países (Gráfico 7). La mayor parte en el Sudeste de Asia, particularmente en China, y en segundo lugar en América Latina, principalmente en México y Brasil, mientras que la escasa IED que se dirige a África se concentra en Sudáfrica. Con todo, la IED que va al Sur, a diferencia de otros flujos financieros, no ha dejado de crecer de forma sostenida (Gráfico 8), por lo que su importancia no puede desdeñarse, sobre todo en algunos casos. En 2001, las filiales de empresas multinacionales radicadas en China son responsables del la mitad de sus exportaciones, porcentaje que asciende al 80% cuando se trata de productos de alta tecnología (UNCTAD, 2002a: 163).

Las diversas formas de organizar la producción a nivel internacional que se observan entre los distintos sectores productivos y empresas afectan a las economías del Sur de manera muy diferente, al no haber un solo patrón de comportamiento (UNCTAD, 2002b: 99-111). Pero salvo contadas excepciones como las de Corea del Sur y algún otro país del sudeste asiático, su contribución al desarrollo económico es bastante pequeña, incluso cuando impulsan fuertemente las exportaciones de manufacturas. En el caso de las industrias de bajo contenido tecnológico, ente las que destaca el sector textil y de la confección, la parte de la producción que se lleva a cabo en las economías del Sur suele limitarse al procesamiento final del producto, la fase más intensivas en mano de obra y donde los bajos salarios son determinantes. Algo parecido puede ocurrir también cuando el bien exportado es tecnológicamente avanzado (electrónica de consumo, o automóvil por ejemplo), si sólo se procede al ensamblaje final y el bien es exportado tras la importación de casi todos sus componentes. A este último caso se le ha denominado con acierto gueto de alta tecnología y escaso valor. En ambas situaciones el éxito exportador apenas deja riqueza en el país receptor de la inversión, ya que la repatriación de beneficios puede ser muy grande y escaso el efecto de arrastre sobre el tejido productivo nacional. De hecho, esto ocurre en Bangladesh, cuya industria textil sólo emplea un 4% de tejido local, importando el resto, pero también en la *maquila*<sup>8</sup> de México, como se ve en el Gráfico 9 (Oxfam, 2002: 75-79).

Por tanto, tras el repaso a los flujos de inversión directa y la actividad de las empresas multinacionales, característica distintiva de la *globalización productiva*, cabe señalar que su importancia suele exagerarse y, sobre todo, que sigue estando concentrada en las

---

<sup>8</sup> Por industria maquiladora o *maquila* se entiende en México y Centroamérica un fenómeno que también está presente en Asia y el Norte de África, donde se llaman "zonas francas" de producción (UNCTAD, 2002: 214ss.). Consisten en un régimen de franquicia arancelaria a las importaciones destinadas a la elaboración de mercancías para la exportación, técnicamente denominado tráfico de perfeccionamiento. Normalmente también se ofrecen en ellas unas condiciones laborales particularmente beneficiosas para el inversor internacional (ETN). El objetivo es aumentar las exportaciones de bienes manufacturados, y así por ejemplo, la maquila supone casi la mitad de las exportaciones de México. Sin embargo sus efectos sobre el desarrollo son muy controvertidos (Oxfam, 2002: 180-81).

economías del Norte y unas decenas de países del Sur. El resto no interesan a las ETNs, como ocurre notablemente con casi toda Africa Subsahariana, pero no sólo con ella. Esto les sitúa al margen de la economía mundial, fuera del espacio en el que se produce la *mundialización*.

Por su parte, la inversión en cartera se dirige esencialmente a los mercados financieros del Norte, y en mucha menor cuantía a poco más de una docena de *mercados emergentes*. Por eso, aunque es cierto que algunos de ellos son relativamente nuevos como emisores o receptores significativos de capital (de ahí lo de *emergentes*), lo que sugiere la ampliación del ámbito de actuación de los mercados internacionales de capital, no es tan evidente la idea implícita en el término globalización de abarcar todo, o casi todo el globo terráqueo. Más bien puede afirmarse lo contrario: la mayor parte de los países y la mayoría de la población mundial queda al margen de esta peculiar mundialización de los flujos de capital. Además el listado de *economías emergentes* va cambiando a medida que se "sumergen" tras alguna de las frecuentes crisis de confianza de los inversores internacionales. Y algo parecido puede decirse de los préstamos bancarios internacionales (Gráfico 8). Si bien han recuperado un cierto protagonismo en la financiación de las economías del Sur, tras su casi desaparición en la década de los ochenta a causa de la *crisis de la deuda externa*, ahora igual que en los años setenta se dirigen a un reducido número de países fuera del Norte, pero a diferencia de entonces son principalmente a corto plazo (CEPAL, 2002: 64-72).

No obstante, si la llegada de inversión en cartera a ciertos países del Tercer Mundo desde comienzos de los años noventa es uno de los rasgos más característicos de la globalización de la finanzas, la inestabilidad financiera internacional es el otro. En efecto, la extraordinaria expansión de los mercados financieros internacionales viene provocando reiterados problemas de inestabilidad en la economía mundial. Así, además de la conocida crisis de la deuda externa del Tercer Mundo, que estalló en 1982, los episodios críticos se han sucedido desde entonces, tanto en las economías del Norte como en las del Sur. En el Norte, baste recordar el *crash* de la bolsa de Nueva York en 1987, el hundimiento del sector inmobiliario y la bolsa japonesa a comienzos de los noventa, que prácticamente ha sumido a Japón en el estancamiento económico durante una docena de años, o la crisis del sistema monetario europeo de 1992. Y, por supuesto, también la reciente caída de los valores de la *nueva economía* que desde 2000 sigue arrastrando a la baja a las bolsas mundiales en este comienzo de siglo.

En el Sur, tras el *tequilazo* mexicano de diciembre de 1994, que se extendió hacia Brasil y Argentina en lo que se llamó *efecto tequila*, se han sucedido las crisis financieras en los llamados mercados emergentes. La crisis financiera asiática del verano de 1997, que compartieron Tailandia, Malasia e Indonesia, propició la del rublo ruso de 1998 y la del real brasileño de enero 1999. Y tras un breve receso, el año 2001 nos trajo la crisis financiera turca en febrero y en diciembre la del peso argentino. En todos esos episodios el efecto contagio ha estado presente, a pesar de la casi nula relación económica entre Turquía y Argentina, por ejemplo. Y es que en los asuntos financieros las expectativas que se forman los agentes implicados tienen una importancia decisiva. Por eso se han hecho imprescindibles las agencias privadas que valoran el llamado riesgo-país, sobretasa que han de pagar las economías emergentes sobre los tipos de interés vigentes en el Norte para obtener financiación, y que depende de la probabilidad estimada de insolvencia.

Pero junto a esas agencias, también los informes y opiniones del Fondo Monetario Internacional desempeñan un papel relevante. Sobre todo a la hora de considerar a una economía del Sur como *emergente* y embarcarse los grandes fondos de inversión en su mercado financiero local. Durante años las entidades financieras privadas han considerado que si un país tenía una alta tasa de crecimiento económico y siguiendo los consejos del FMI procedía a anclar su moneda respecto al dólar y abría sus mercados de capitales, allí había oportunidad de negocio. De negocio a corto plazo: comprar barato, esperar a que suba la cotización de las acciones y venderlas caras.

Y ese parece haber sido el triste destino de las llamadas *economías emergentes*, basadas en el *anclaje nominal* de sus monedas con el dólar; es decir, el firme compromiso de mantener un tipo de cambio fijo (o con suaves y predecibles devaluaciones) respecto al dólar, lo que permite a los inversores extranjeros eludir el riesgo de cambio a la hora de repatriar sus beneficios. Ello unido a unos altos tipos de interés y a las privatizaciones facilita la entrada masiva de capital externo, lo que tiende a apreciar la moneda nacional, dada su mayor demanda. Esto favorece la importación (comprar fuera resulta más barato en moneda local) y dificulta la exportación, lo que alimenta el déficit exterior. Este déficit puede sostenerse con nuevas entradas de capital, que llegan tanto en forma de inversión directa, relativamente estable, como de inversión en cartera y créditos a corto plazo, mucho más volátiles. En todo caso, la entrada de nuevos capitales exige mantener unos tipos de interés muy altos para atraerlos, lo que desincentiva la inversión nacional, destruye el tejido productivo, aumenta el paro y enriquece a financieros "espabilados". Además, el creciente déficit exterior genera desconfianza en los inversores externos, que saben que su corrección pasa inevitablemente por el reajuste de la paridad monetaria sobreapreciada; o sea, por la devaluación, que antes o después llegará. Y cuando ésta se produce, o mejor un poco antes si es posible, los capitales golondrina se van todavía a mayor velocidad de aquella a la que llegaron, abandonando el barco antes de que se hunda, y contribuyendo con ello activamente a un hundimiento más rápido y profundo.

Al cambiar de aires, los grandes bancos internacionales y fondos de inversión dejan tras de sí una economía local destrozada después de haber obtenido pingües beneficios, como ocurrió en México en 1995, en Indonesia y otros países asiáticos en 1997, en Rusia en 1998 o en Argentina en 2002. En los dos primeros casos el FMI acudió al rescate financiero tras el colapso, ofreciendo los que hasta entonces eran sus mayores créditos a cambio de la aplicación de severos ajustes financieros. De ese modo, la población en su conjunto acaba pagando, vía impuestos y otros sacrificios, los excesos que han enriquecido a unos pocos. Pero a partir de la crisis asiática comenzaron los tratamientos preventivos. Se pretendía que los macrocréditos del FMI sirvieran para que el Banco Central del país en cuestión defendiera la paridad de su moneda en los mercados internacionales (comprando moneda local a cambio de divisas extranjeras) y evitara la devaluación. El lamentable resultado fue que a la pérdida de reservas de divisas se le añadió una mayor deuda exterior, sin por ello eludir la devaluación y correspondiente crisis financiera.

La crisis financiera asiática ya dio lugar a fuertes críticas sobre la actuación del FMI, tanto por haber aconsejado a los países mencionados el modelo de anclaje nominal y liberalización financiera acelerada que se acaba de describir, como por el innecesario ajuste recesivo que les impuso para salir del atolladero. Y la crisis argentina, que supuso la caída de su mejor alumna, no ha hecho sino reforzar las críticas y acentuar las dudas sobre la eficacia de la receta fondomonetarista. La variante argentina de este patrón era la

*convertibilidad*, que en principio garantizaba que el ajuste ante la sobrevaluación del peso sólo podía venir de la reducción de los salarios reales, como efectivamente ocurrió. Ahora bien, como ha denunciado J. E. Stiglitz (2002a), hasta el FMI debía saber que ese progresivo empobrecimiento de la ciudadanía tiene límites, por lo que lo sorprendente es que los alborotos callejeros y el estallido de la crisis tardaran tanto tiempo en producirse. Es decir, la peculiaridad argentina, la imposibilidad de devaluar, que durante una década la ha convertido en el ejemplo para los seguidores del credo neoliberal, lo que en realidad ha propiciado ha sido la prolongación y extensión del sufrimiento.

Por último, conviene recordar que estas crisis financieras preocupan ahora a las mismas autoridades, estatales o de organizaciones como el FMI, que durante dos décadas han preconizado y puesto en práctica la liberalización financiera internacional. Así que ahora no paran de referirse a la necesidad de construir una nueva arquitectura financiera internacional los mismos que se han encargado de derribar la anterior. Pues esa y no otra ha sido la labor de la famosa liberalización de los movimientos de capitales: destruir los controles y normas estatales sin sustituirlos por otros a nivel mundial. Y es que el mercado sin regulaciones trae consigo esos vaivenes que tan bien conocían en el siglo XIX.

En contraste, sólo la financiación oficial para el desarrollo se reparte por el Sur con mayor amplitud geográfica, pero ni esto es nuevo, ni su decreciente magnitud invita a considerarla como una manifestación de globalización financiera. Durante los años noventa pasó de suponer el 0,33% del PIB de los países del Norte a representar el 0,22%, y ahí sigue a comienzos del siglo XXI, treinta años después de que la ONU proclamara solemnemente el objetivo de transferir el 0,7% del PIB del Norte hacia el Sur para acortar la brecha entre ricos y pobres. Antes bien, el hecho de que para muchos países, los más pobres, sea casi su única fuente de recursos externos es más bien un indicador de su creciente marginalización de los circuitos financieros internacionales, como en el caso de Africa Subsahariana y otros países muy pobres.

En definitiva, a pesar de la desregulación financiera y los avances tecnológicos, el ámbito espacial de las operaciones de las grandes entidades financieras internacionales de carácter privado ha crecido bastante poco, a causa de la ausencia de perspectivas de rentabilidad. O sea que, en este sentido, incluso la *globalización financiera* es menor que la imagen que se nos vende, y a pesar de ello provoca casi continuos problemas de inestabilidad económica.

### **Las migraciones internacionales**

Los movimientos de mano de obra encuentran cada vez más dificultades cuando son desde el Sur y el Este hacia el Norte, cada vez más rico pero más cerrado, con la sola excepción de ciertos sectores de personal muy cualificado. En esto hay muy poca consecuencia en el pensamiento neoliberal (Sutcliffe, 1998). Y menos aún en su puesta en práctica, por lo que el discurso oficial pro-globalización suele olvidarse de esta desagradable incoherencia y sólo hace referencia al comercio y a los flujos de capital.

Por su parte, los flujos migratorios son hoy en día mucho menos importantes que en otros momentos históricos. Así, en Estados Unidos, principal país receptor, la inmigración ascendió a unos 7,5 millones de personas durante los dos últimos decenios del siglo XX, lo que supera a los 3,5 millones de las décadas de los 1940 y 50. Sin embargo, en comparación con la población del país, los flujos migratorios supusieron menos del 3% en

el último tercio del siglo XX, frente a más del 10% entre 1870 y 1920 (CEPAL, 2002: 73-76). Por su parte, Europa Occidental pasó de ser emisor neto de emigrantes durante el siglo XIX y primera mitad del XX, a convertirse en receptor de inmigración neta después de la II Guerra Mundial. Aquí también, en términos relativos a la población, el papel de la Europa emigrante, sobre todo hasta la I Guerra Mundial, es mucho más relevante que el de la receptora de inmigración de las últimas décadas (Maddison, 2002: 128).

### **¿Global o regional?**

Por lo visto hasta ahora, no parece que la idea de globalización propuesta por el discurso oficial se ajuste demasiado bien a la realidad, ya que ni las reglas que la gobiernan ni el volumen y reparto de los flujos económicos justifican ese apelativo. De hecho algunos autores consideran que la auténtica globalización es la globalización financiera, aunque como se ha visto también en este caso hay que matizar su alcance y consecuencias. Pero es que, además, es preciso introducir otro interrogante, relativo al espacio económico de la globalización. ¿No es posible que, aún aceptando la progresiva dilución de los mercados nacionales en un ámbito superior, éste no sea el global o mundial sino uno intermedio entre ambos? Dicho de otra forma, tal vez estemos asistiendo a la sustitución de multitud de mercados nacionales por tres grandes bloques regionales que, organizados en torno a las grandes potencias mundiales, compiten entre sí (Etxezarreta, 2001: 30-31).

Así es a menudo interpretado el devenir del comercio internacional. Se señala entonces al europeo como el caso más claro de regionalización comercial, ya que los acuerdos formales de integración económica delimitan perfectamente su contorno. Para ello a la evidente Unión Económica y Monetaria se añade el área de influencia comunitaria al Sur (resto del Mediterráneo y África Subsahariana) y al Este (países en fase de integración y miembros de la CEI) de la Unión Europea. También resulta bastante clara el área de influencia de Estados Unidos, puesto que además del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, hace años que se está impulsando la creación del ALCA (acuerdo de Libre Comercio de las Américas), que incluiría a todo el continente salvo la vetada Cuba. Y aunque carece de envoltorio formal, la conformación de un polo comercial en el Sudeste asiático es objeto de creciente atención, dado el aumento de los lazos comerciales entre las economías más dinámicas de la región (Plaza, 1997; Bustelo y Delage, 2002).

En el campo monetario y financiero la regionalización es más discutible. Si bien el imperio del euro y del dólar en sus respectivas áreas es bien conocido, el papel del yen más allá de sus fronteras nacionales es muy limitado. Y los flujos de capital especulativo no se mueven con tendencias claras al respecto. No obstante, la inversión extranjera directa sí muestra preferencias regionales que guardan ciertas similitudes con las comerciales, aunque no son iguales (UNCTAD, 2001: 56-58).

Por su parte, también en los flujos migratorios se observa una cierta regionalización, que en muchos casos coincide con las áreas de influencia señaladas: de los países del entorno sur y oriental hacia la UE o de Latinoamérica y el Caribe hacia EEUU. Ahora bien, como además de la cercanía, también desempeñan un papel relevante en la decisión de emigrar factores como la historia, la cultura, o el idioma, otros flujos no responden a ese patrón (Sutcliffe, 1998: 59-79; CEPAL, 2002: 75).

## **Una creciente desigualdad**

Por último, hay que subrayar el hecho de que, además de tramposa o precisamente por ello, se trata también de una globalización excluyente. El discurso oficial pro-globalización promete una ganancia universal que derivaría de la completa liberalización de la economía, pero no cumple. En efecto, la desigualdad en la distribución de la renta ha crecido dentro de cada país, empezando por los del Norte, donde en principio la desigualdad es menor que en otras partes del mundo, salvo el Sur de Asia. Entre estos, destacan Estados Unidos y el Reino Unido como los países que han mantenido durante las últimas dos décadas una tendencia más acentuada al incremento de la desigualdad. Si bien es cierto que en los noventa Nueva Zelanda les superó, y otros países como Austria, Italia, Holanda, Noruega o Japón se pusieron a su nivel en cuanto al crecimiento de la desigualdad se refiere. A pesar de la escasez de datos y con notables diferencias tanto en su situación de origen, ya que las mayores desigualdades se dan en América Latina y algunos países de África, como en su variación, puede afirmarse que en términos generales la desigualdad no ha disminuido en las economías del Tercer Mundo, si no más bien lo contrario. Y en las economías en transición del Este de Europa el aumento en la desigualdad en la distribución de la renta ha sido espectacular, sobre todo en los países resultantes de la desintegración de la Unión Soviética (PNUD, 2001: 20-21).

Al mismo tiempo se amplía la brecha entre el Norte y el Sur, y también el Este. De hecho, con la importante excepción de la remontada de Asia Oriental y el Pacífico, el resto han visto como su renta por habitante está ahora más lejos de la del Norte que hace cuarenta años (Gráfico 10). Y en el caso extremo de África Subsahariana su renta per capita es menor en cifras absolutas que hace treinta años. De este modo, la distancia entre las personas ricas y pobres a nivel mundial ha aumentado y, más allá del debate sobre su magnitud<sup>9</sup>, resulta inadmisibile (PNUD, 2002: 19).

En consonancia con ello, la pobreza no ha disminuido. Así, a comienzos del siglo XXI, casi la mitad de la población mundial, 2.800 millones de personas, sobrevive con menos de dos dólares al día. Entre ellas, 1.200 millones de personas, que suponen la quinta parte de la humanidad, disponen de menos de un dólar al día, lo que se califica como pobreza absoluta. Y dos de cada tres personas que cuentan con menos de un dólar al día padecen hambre: 826 millones de seres humanos (PNUD, 2001:11 y 24).

## **2.- Una globalización neoliberal, que no es la única posible**

Llegado este punto conviene realizar una reflexión sobre esta clamorosa discrepancia entre el discurso y la realidad de la globalización. Porque si las reglas que rigen los movimientos internacionales de bienes, servicios, personas y capitales son tan asimétricas, y si la magnitud y estructura de los flujos económicos realmente existentes no concuerda con la idea de *globalización* que difunde el discurso dominante cabe preguntarse por qué se emplea tanto ese término. Y es que, además, esta globalización tan peculiar, que a casi todos afecta pero sólo a una minoría para bien, se nos presenta como algo natural, como el camino único por donde puede avanzar la humanidad.

---

<sup>9</sup> Un exhaustivo estudio crítico sobre este debate (Sutcliffe, 2002) concluye que la desigualdad entre los extremos rico y pobre se agranda, mientras que las secciones intermedias de la población mundial se acercan. El rápido crecimiento de la economía china desde los años ochenta desempeña un papel crucial en ese resultado.

## 2.1.- El proyecto neoliberal

La respuesta comienza por constatar que, con una concepción determinista del devenir histórico, el discurso oficial pro-globalización sostiene que desde hace unos treinta años, gracias a los avances de la tecnología, el mundo resulta tan pequeño que todos sus pobladores vivimos en una especie de aldea global. Y sobre todo, que no hay caminos alternativos, argumento que se reforzó con el colapso de la Unión Soviética. Por eso esta globalización, entendida como el avance hacia la constitución de un único mercado mundial, tiene sus apóstoles, que no dejan de insistir en que *no hay alternativa*. Porque aunque todavía no haya culminado la realización efectiva, aquí y ahora, de este mercado global, se trataría en todo caso de una estación-término ineludible y hacia la que la economía mundial se dirigiría a gran velocidad.

Así las cosas, no quedaría otro remedio que adaptarse lo mejor posible a la inexorable globalización, tal vez con la esperanza de que, como a diario prometen sus apóstoles, sea de verdad beneficiosa para toda la población del globo. Pero no es así. Por eso el discurso oficial omite que el tipo de globalización al que estamos asistiendo ni es inexorable, ni es el único posible. Y de hecho resulta que "otro mundo es posible", como se afirma desde el Foro Social Mundial<sup>10</sup>.

Porque la historia no está escrita. Lo que realmente ocurre a lo largo de la historia es sólo una de las posibilidades existentes y viene determinado por multitud de factores, entre ellos el proyecto económico que triunfe y se ponga en marcha en cada momento del proceso histórico. Y en efecto la *globalización realmente existente* es el fruto de la ejecución de un proyecto concreto, el proyecto *neoliberal*. Un proyecto que se impuso en el Norte a comienzos de los años ochenta y enseguida se extendió hacia el Sur, y desde los años noventa por el Este, de la mano de los *programas de ajuste estructural* del FMI y el Banco Mundial. No en balde, tanto en el Norte como en el Sur o en el Este se repite la misma idea básica del neoliberalismo hegemónico: "menos estado y más mercado".

El proyecto neoliberal parte de afirmar (demostrar es otra cosa) la presunta ineficacia del sector público y la correcta asignación de recursos que realiza el mercado. Por tanto, se propone la reducción de lo público y consiguiente extensión de lo privado (*privatizaciones*), la *desregulación* de los mercados, particularmente los financieros, y en general la *liberalización* de la economía, facilitando la entrada a los productos y los capitales extranjeros. La necesidad de ser capaces de competir en un mercado cada vez mayor y más exigente se convierte así en corolario omnipresente de la *globalización*. Y resulta la excusa perfecta para sacrificar las políticas sociales en el altar de la *competitividad*, que por supuesto se liga a la *flexibilidad laboral*, eufemismo tras el que se intenta esconder la precarización del trabajo y las condiciones laborales.

Todo eso se viene practicando en Norteamérica y en la Unión Europea desde hace tres décadas (Etxezarreta, 2001: 33-36). Nada muy distinto de los programas de ajuste estructural que impone el FMI a los países del Sur y del Este, basados en la receta única del Consenso de Washington: estabilidad macroeconómica, privatización, liberalización comercial y financiera. Todo ello sin estudiar en cada caso los ritmos adecuados y las secuencias necesarias, y con un absoluto desprecio de la equidad en la distribución de la renta (Stiglitz, 2002a:81-119).

---

<sup>10</sup> Para obtener información sobre el Foro Social Mundial, cuyas primeras ediciones se han celebrado anualmente en Porto Alegre (Brasil) desde 2001, consúltese: <http://www.forumsocialmundial.org.br/>

No obstante, este proyecto no es nuevo, tiene su historia. El origen del neoliberalismo, como fenómeno distinto del liberalismo decimonónico, se remonta hasta finales de la II Guerra Mundial. Su obra fundacional la publicó Friedrich von Hayek en 1944. Se trata de *Camino de Servidumbre*, donde sostiene que el intervencionismo del estado en la economía es una amenaza letal para la libertad, tanto económica como política, y conduce al mismo desastre que el nazismo, a una moderna servidumbre. Enseguida, a instancias del propio Von Hayek, se fundó en 1947 la Sociedad del Monte Pèlerin, en la que participaron entre otros Milton Friedman y Karl Popper. El objetivo de este grupo de furibundos enemigos del *New Deal* estadounidense y el incipiente *Estado del Bienestar* europeo, era combatir el reinante keynesianismo. Para ello argumentaban contra el igualitarismo, que restaba eficacia a la libre competencia, defendiendo las virtudes de la desigualdad como fuente de la prosperidad (Anderson, 1996: 108-9).

Dada la estabilidad y el crecimiento económico de la posguerra en las economías del Norte, las ideas neoliberales quedaron postergadas, y durante tres décadas sólo encontraron eco en parte del mundo académico. Sin embargo, la coexistencia de recesión y altas tasas de inflación en los años que siguieron al "choque petrolífero" de 1973, y el fracaso de las recetas keynesianas para combatirlas, las rescató para el mundo de la política activa. Se convirtieron así en la base de un proyecto alternativo al dominante hasta entonces. Se trataba de restar poder a los sindicatos para abaratar los costes de la mano de obra y restablecer los beneficios empresariales, al tiempo que se reducía el gasto del estado para conseguir la estabilidad monetaria, piedra de toque del *monetarismo*.

En 1979 este proyecto neoliberal se instaló en el poder en el Reino Unido de la mano de Margaret Thatcher, y en 1980 lo hizo en Estados Unidos con Ronald Reagan, si bien desde el año anterior el monetarismo ya imperaba en la política de la Reserva Federal (banco central) estadounidense. En los años siguientes casi todos los gobiernos europeos adoptaron políticas similares, con independencia de su presunta adscripción conservadora o socialdemócrata<sup>11</sup>. Y lo que en pocos años vino a llamarse *globalización de la economía* es parte consustancial de esta estrategia neoliberal. De hecho, el término *globalización* se introdujo en la jerga económica anglosajona durante los años ochenta, primero en la prensa de negocios y luego en el mundo académico, hasta popularizarse a partir de los años noventa.

Dentro del proyecto neoliberal, la globalización supone construir el terreno de juego adecuado para las grandes empresas multinacionales, bancos y fondos de inversión con base en los países del Norte. Facilita la expansión de las ETNs y la transnacionalización de empresas que todavía funcionaban sólo en sus mercados nacionales, una de las formas de combatir la pérdida de rentabilidad característica de los años precedentes (Gráfico 11). Y a pesar que efectivamente el neoliberalismo ha contribuido a restablecer los beneficios empresariales, e incluso a dispararlos en algunos sectores (y con ello a incrementar la concentración de la renta en pocas manos), los resultados económicos globales no son demasiado brillantes si se comparan con los de la expansión de la posguerra (Gráfico 5).

---

<sup>11</sup> De la misma manera que durante la expansión de la posguerra tanto los gobiernos *democrístianos* como *socialistas* europeos aplicaban políticas keynesianas en pos del Estado del Bienestar. Y es que los proyectos (keynesiano o neoliberal) de los que aquí se habla son estrategias duraderas, modelos o modos de desarrollo si se prefiere el término, que trascienden a las alternancias electorales.

## **2.2.- La OMC, paradigma de la globalización neoliberal**

El proyecto neoliberal que llaman globalización encuentra en la Organización Mundial de Comercio su más clara expresión. En efecto, concebida en pleno apogeo del neoliberalismo, durante la Ronda Uruguay del GATT (1986-94), la OMC es un elemento básico en la profundización de la práctica neoliberal. Esta se diferencia del discurso en que sólo liberaliza los mercados que convienen y al ritmo que se considera apropiado para quienes realmente dictan las reglas del juego económico mundial. Así las normas de la OMC representan la más clara expresión del terreno de juego que realmente pretenden construir quienes impulsan la globalización neoliberal.

La OMC es la institución multilateral encargada de establecer las reglas del comercio internacional. En esta tarea sucede desde 1995 al GATT (siglas inglesas del Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio), que venía funcionando desde 1947 y que actualmente ha quedado subsumido en la OMC, de la que forma parte junto al Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS, en inglés GATS) y el Acuerdo sobre aspectos de los Derechos de la Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC, en inglés TRIPs).

En lo referente al comercio de mercancías, que sigue regulado por el GATT, persiste la discriminación negativa en los mercados del Norte hacia los principales productos de exportación de la mayoría de los países del Tercer Mundo. Los sectores agrícola y textil, tras ser protegidos durante décadas y haberse comprometido los países desarrollados a liberalizarlos en el marco de la OMC, se abren muy lentamente a las exportaciones del Sur. El progresivo desmantelamiento del AMF, previsto en diversas etapas que culminaban en 2005, en el mejor de los casos se va a realizar casi de golpe ese último año. Eso originará graves problemas de ajuste en algunos países del Sur, y en todo caso no supone el fin del proteccionismo del Norte, ya que todavía quedarán unos aranceles particularmente altos (Oxfam, 2002: 107-110).

Y la apertura de los mercados agrarios del Norte apenas avanza. Al contrario, la Unión Europea sigue debatiendo la adaptación de su Política Agraria Común a los requerimientos de la OMC, y mientras tanto mantiene su protección. Por su lado, la nueva ley agrícola de Estados Unidos ha reforzado sus subsidios en 2002, lo que beneficiará principalmente a los mayores productores de granos y de algodón (Stiglitz, 2002b). De manera que los subsidios y otros apoyos a los agricultores del Norte no disminuyen como se había prometido (Gráfico 12).

Por su parte, tras la inclusión del sector servicios en la OMC mediante el AGCS, la liberalización ha comenzado por aquellos capítulos en los que Estados Unidos y la Unión Europea saben que sus empresas van a salir ganando. Es el caso de los servicios financieros y las telecomunicaciones, en los que las empresas del Norte campan a sus anchas por el Sur (Khor, 2002: 29). Y en las negociaciones en curso, que deben culminar antes de 2005, las economías desarrolladas presionan a las del Tercer Mundo para que abran sus mercados en nuevos sectores, entre ellos múltiples servicios públicos como el postal, el suministro de agua, o la educación. Los gobiernos del Norte defienden así los intereses de las grandes ETN radicadas en sus países, que a su vez mantienen una importante labor de cabildeo (CEO, 2001). Sin embargo, se excluye del ámbito del AGCS la migración permanente de mano de obra, de gran interés para muchos países del Sur, confirmando que ésta no forma parte de la globalización neoliberal en construcción (Escalante, 2002: 1082-83).

En cambio, lejos de promover su liberalización, el ADPIC impone una *protección* uniforme a nivel mundial de los derechos de la propiedad intelectual. Para ello establece unas normas mínimas sobre protección de patentes, marcas registradas y derechos de autor que deben ser cumplidas por todos los países miembros de la OMC. De hecho, eso implica una armonización hacia arriba de la protección de las inventos mediante patentes, de manera que allí donde no existía o era "débil" debe elevarse hasta un nivel similar al que prevalece en las economías más poderosas. Esto supone una duración mínima de 20 años para las patentes, tanto de proceso como de producto, y su extensión a todos los sectores económicos<sup>12</sup>. Y entre otras cosas, esta privatización temporal del conocimiento dificulta enormemente estrategias de adaptación de tecnología como las seguidas con tanto éxito por Japón, Corea o Taiwan durante las últimas décadas, o por Estados Unidos el siglo XIX (Chang, 2001).

Esta extraña inclusión de los derechos de la propiedad intelectual en una organización consagrada al comercio, que sólo se ampara en la coletilla de "relacionada con", se debe a que la OMC tiene capacidad para sancionar económicamente a los países que incumplan su normativa, cosa que no puede hacer ninguna otra organización de ámbito mundial (Correa, 2000). Y, desde luego, beneficia a las empresas multinacionales, a las que pertenecen la inmensa mayoría de las patentes mundiales. De este modo, se agranda aún más *otra* (no se olvide la deuda externa) importante sangría de recursos desde el Sur hacia el Norte (Gráficos 13 y 14), en lo que constituye otro magnífico ejemplo *del mundo al revés* (Galeano, 1999). Además, la privatización del conocimiento y su correlativa concentración en manos de un reducido número de empresas multinacionales marcan el sentido de la investigación científica y tecnológica hacia lo rentable, en detrimento de lo necesario: cosmética en vez de vacuna contra la malaria, por ejemplo. Por ello, el ADPIC, que encima es fruto directo de la presión de las mismas empresas que se aprovechan de él (CEO, 1999), ilustra el verdadero imperio de las multinacionales a la hora de establecer las reglas del juego económico mundial a su imagen y semejanza.

Pero la historia no está escrita ni acabada, como pretenden actualmente algunos de los apóstoles de la globalización neoliberal. Las opciones que tomemos los seres humanos, que por supuesto son limitadas y están condicionadas por los acontecimientos precedentes y los límites físicos de la biosfera, marcarán nuestro futuro, en la medida que consigamos imponerlas, claro. Por eso es necesario luchar contra el capitalismo salvaje que defiende el proyecto neoliberal. Porque la actual globalización económica, basada en la tiranía del mercado, no sólo no mejora sino que incluso empeora la situación de muchos seres humanos. Por ello, el reconocimiento de que todas las personas tienen derecho a acceder a los bienes y servicios necesarios para la satisfacción de sus necesidades básicas exige compensar las crecientes desigualdades. Y contribuir a la redistribución de la renta, tanto a nivel nacional como internacional, es el recorrido más corto para ello. Porque, frente a la globalización neoliberal, existe el camino hacia el *desarrollo humano sostenible*.

---

<sup>12</sup> En este sentido se extiende su cobertura a ciertas formas de vida: aunque se permite a los países prohibir las patentes sobre vegetales y animales, se les obliga a consentirlas sobre microorganismos, variedades vegetales y procesos microbiológicos. Este es un asunto muy controvertido. Los materiales biológicos se descubren, no se inventan, pero sólo los inventos son susceptibles de ser patentados, no los meros descubrimientos. Así que esto implica estirar el concepto de invento mucho más allá de lo admisible, porque todo parece como si la biotecnología se arrogara la creación de la vida.

### **3.- El desarrollo humano sostenible, base para construir una alternativa**

Desde sus inicios la ciencia económica buscó el progreso económico, entendido como industrialización, considerando que el crecimiento llevaba aparejada la satisfacción de las necesidades humanas. Y si bien ciertos autores clásicos plantearon la existencia de límites al crecimiento indefinido (Ricardo, Malthus) y otros cuestionaron las penosas condiciones de trabajo al tiempo que vislumbraban la superación de un capitalismo abocado a crisis periódicas (Marx, Engels), predominaba una visión optimista sobre el desarrollo económico que ha prevalecido durante dos siglos.

Así, cuando tras la Segunda Guerra Mundial se hizo palpable que sólo unos pocos países habían accedido al desarrollo, mientras que la mayoría engrosaban el Tercer Mundo, comenzó un debate sobre los motivos del "subdesarrollo" y las políticas necesarias para superarlo. Se enfrentaban el *desarrollismo*, propio de la economía convencional y organismos como el Banco Mundial, con la heterodoxia estructuralista o dependentista. Sin embargo, en ese debate no se cuestionaba cuál era el fin perseguido. Se daba por supuesto que el desarrollo consistía en el crecimiento del producto nacional (PIB o PNB) mediante la industrialización. De este modo, el desarrollo económico consiste en llegar a "ser como ellos", primero como Inglaterra, luego como Estados Unidos. Y al mismo tiempo, en el Segundo Mundo encabezado por la URSS se llevaba a cabo un ingente esfuerzo industrializador que, con matices, tampoco cuestionaba lo esencial de la asimilación de desarrollo, crecimiento económico e industrialización.

#### **Las críticas al concepto convencional de desarrollo**

No obstante, la preocupación por los límites físicos del crecimiento económico, que se remonta a comienzos de los años 1970 y la cada vez más palpable degradación ambiental asociada a la *modernización* condujeron al cuestionamiento del modelo de desarrollo del Norte, tanto desde el mundo académico como desde los movimientos sociales. Por otro lado, hace poco más de veinte años, la creciente desigualdad entre el Norte y el Sur, así como la persistencia del hambre, la pobreza y las enfermedades endémicas, llevaron a algunos economistas a centrar su atención en la satisfacción de las necesidades básicas y la redistribución de la riqueza, fenómenos que no acompañaban al indudable crecimiento económico de la posguerra. Fruto de ambas críticas al concepto convencional y a la realidad del desarrollo surgieron las nociones de *desarrollo sostenible* y *desarrollo humano*.

El concepto de *desarrollo sostenible*, popularizada por el Informe Brundtland (1987), condensa la idea de que el desarrollo debe *satisfacer las necesidades de la generación presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades*. Por su parte, el concepto de *desarrollo humano*, que lo valora en función de la mejora en el bienestar de las personas, fue introducido a partir de 1990 por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Ambos conceptos son compatibles y constituyen hoy en día la base de la crítica y superación de la noción convencional de desarrollo, utilizado como sinónimo de *crecimiento económico*.

Como señala Sutcliffe (1995), el *desarrollo*, según ha venido siendo entendido desde posiciones muy dispares pero coincidentes en cuanto a la meta perseguida, era *el proceso ya ocurrido en los países desarrollados, posible para todos los países, y deseable*, ya que se considera que satisface las necesidades humanas. Desde el doble punto de vista señalado, ese concepto tradicional es cuestionado, con diverso énfasis, por los siguientes motivos.

En primer lugar, el desarrollo es un proceso contradictorio que no garantiza la satisfacción de las necesidades básicas a gran parte de los habitantes del Tercer Mundo, siendo por tanto insuficiente para el bienestar humano, y además produce contaminación y agota recursos no renovables. Por ello, no es deseable, ni siquiera posible para todos.

En segundo lugar, el crecimiento del PIB no mide convenientemente el desarrollo. Por un lado, valora igual la producción de armas que la de alimentos, y la renta adicional del rico que la del pobre. Por otro, considera de la misma forma una actividad contaminante que otra que no lo es y no tiene en cuenta el desgaste de los recursos naturales, sobrevalorando así la renta.

En tercer lugar, el desarrollo no es un proceso que reduzca la brecha Norte / Sur, ya que no ha alcanzado a todos los habitantes del planeta (ni siquiera a la mayoría). Y siguen existiendo necesidades humanas sin cubrir tanto en el Sur como en el Norte, al tiempo que nos enfrentamos a problemas ambientales globales.

Y en cuarto lugar, el desarrollo no conduce a la equidad, ya que ni siquiera considera la redistribución. Sin embargo, la redistribución de la renta, dentro de cada país y a nivel internacional, es un elemento básico para satisfacer las necesidades humanas. Y la idea de desarrollo sostenible se asocia a la redistribución intergeneracional, al uso equitativo de los recursos entre generaciones.

A partir de esta concepción crítica del desarrollo realmente existente, surge el término *desarrollo sostenible*, que a medida que se ha popularizado ha ido perdiendo precisión y ganando en ambigüedad. Así, se escucha a menudo a ciertos políticos hablar de "crecimiento sostenido" o "sostenible", o de "desarrollo sostenido", como si todo fuera lo mismo. Y no lo es. Por un lado, *crecimiento* es un incremento cuantitativo de la escala física y *desarrollo* una mejora cualitativa que puede ir acompañada de crecimiento o no. Así, *crecimiento sostenible* es una contradicción en sus propios términos: es imposible el crecimiento material indefinido dentro de una biosfera finita. Por otro lado, la idea de *sostenibilidad* proviene de la ecología, del concepto de *capacidad de sustentación* o *capacidad de carga* de un territorio concreto. Es el máximo de población de una especie dada que puede ser mantenido de manera indefinida sin que produzca una degradación en la base de recursos que pueda significar una reducción de la población en el futuro. Cuando se traslada a las ciencias sociales, la capacidad de sustentación se refiere al planeta Tierra y a la especie humana, a no ser que se indique lo contrario.

Y el término *desarrollo humano* también surge como contraposición al concepto convencional que identifica desarrollo y crecimiento. Hace referencia al aumento de la capacidad y las oportunidades de las personas, tanto en los ámbitos económicos y sociales como en los culturales o políticos. Se considera al *ser humano como el fin del desarrollo* y no como un medio para el desarrollo, rechazando su reducción a mero factor de producción o capital humano (PNUD, 2001: 11).

Su cuantificación mediante el Índice de Desarrollo Humano (IDH) sirve al PNUD para contraponerlo a la habitual clasificación de los países según la renta *per capita* (PIB / habitante) empleada por el Banco Mundial. Este índice incluye indicadores de salud y educación y del PIB / habitante, si bien ajusta estos datos, ponderando menos las rentas más altas a la hora de evaluar el bienestar humano. Sin embargo, conviene tener

presente que el concepto de desarrollo humano va mucho más lejos que el IDH, que sólo debe entenderse como un intento de acercarse mediante un índice sintético a una noción mucho más compleja (PNUD, 2002: 53).

Y es que el desarrollo consiste en la ampliación de las opciones que los seres humanos tienen para vivir de acuerdo con sus valores. Por ello, el desarrollo humano requiere crear un entorno en el que las personas puedan hacer plenamente realidad sus posibilidades y vivir en forma productiva y creadora de acuerdo con sus necesidades e intereses. Es un concepto que sólo alcanza su verdadera dimensión a nivel mundial, caracterizándose por que todas las personas puedan satisfacer sus necesidades humanas básicas (salud, educación...), tengan poder de decisión sobre su futuro, y se respeten sus derechos humanos fundamentales, económicos y sociales tanto como civiles y políticos.

### **Otro camino por el que avanzar**

Por eso, aunque sólo sea como utopía a perseguir, frente a la globalización neoliberal que nos empuja en sentido contrario, resulta imprescindible poner los medios para avanzar hacia el *desarrollo humano sostenible*. Su punto de partida es ético: desarrollo humano y desarrollo sostenible son dos expresiones distintas de la solidaridad. En el primer caso, se apela a la redistribución equitativa de la renta para cubrir las necesidades básicas de todos los seres humanos hoy; es por tanto una *solidaridad sincrónica*. En el segundo caso, se busca la redistribución del patrimonio natural entre generaciones; es por tanto una *solidaridad diacrónica*.

El punto de ruptura con el concepto de desarrollo aún dominante comienza por constatar el carácter *finito* del planeta que habitamos, lo que niega la posible universalización del modo de vida de las personas ricas al conjunto de los seres humanos. Al respecto, los datos disponibles son concluyentes, tanto por la insoportable generación de contaminación como por el rápido agotamiento de los recursos naturales que ello supondría. Esta constatación destruye el mito del desarrollo asociado al crecimiento ilimitado. A partir de ahí, el verdadero desarrollo (humano y sostenible son calificativos que deberían resultar innecesarios) sólo puede entenderse a nivel planetario, no nacional o estatal. Esto supone que para avanzar hacia el desarrollo son necesarios cambios profundos tanto en el Sur como, sobre todo, en el Norte. Y, desde luego, adoptar este punto de vista verdaderamente global, mundial, cambia radicalmente nuestra percepción de lo económico, lo político y lo social. Basta con pensar en cuestiones como las migraciones o la ciudadanía universal.

Por supuesto, queda pendiente el acuciante problema de hacer viable este desarrollo humano y sostenible. Para ello hay que definir las políticas adecuadas y los medios necesarios para llevarlas a cabo, así como conjuntar las fuerzas sociales imprescindibles para convertirlas en operativas. Es decir, aunque sepamos adonde queremos llegar, todavía falta concretar por dónde ir, cómo ir, y quién va a hacer de guía en un viaje tan complejo por territorios desconocidos. Pero eso supera con creces las pretensiones de esta presentación, que sólo intenta subrayar la imperiosa necesidad de globalizar la solidaridad: es económicamente posible y éticamente necesario.

## Bibliografía

- Anderson, Perry (1996): "Neoliberalismo: balance y perspectivas para la Izquierda". *Viento Sur* nº 26, mayo.
- Berzosa, Carlos (2002): *Los desafíos de la economía mundial en el siglo XXI*. Nivola. Madrid.
- Bustelo, Pablo (2002): "Las economías de Asia-5: crecimiento, crisis, recuperación... ¿y nueva crisis?", en E. Palazuelos y M<sup>a</sup>. J. Vara (coords.), *Grandes áreas de la economía mundial*. Ariel. Barcelona.
- Bustelo, P. y F. Delage (coords.) (2002): *El nuevo orden internacional en Asia-Pacífico*. Pirámide. Madrid.
- Castells, Manuel (1998): *La era de la información. Vol.3: Fin de milenio*. Alianza. Madrid.
- CEO (1999): "WTO Millennium Bug: TNC Control Over Global Trade Politics". *Corporate Europe Observer* nº 4, julio.
- Disponible en: <http://www.corporateeurope.org/wto/wtobug.html>
- CEO (2001): "Revolving Doors: Brittan Lobbies European Commission for UK Financial Services Industry". *Corporate Europe Observer* nº 8, abril.
- Disponible en: <http://www.corporateeurope.org/observer8/brittan.html>
- CEPAL (2002): *Globalización y desarrollo*. Disponible en <http://www.eclac.org>
- Correa, Carlos (2000): *Intellectual Property Rights, the WTO and Developing Countries*. Third World Network. Penang.
- Chang, Ha-Joon (2001): *Intellectual Property Rights and Economic Development*. Third World Network. Penang.
- Dollar, D. y P. Collier (2002): *Globalization, Growth and Poverty: Building an Inclusive World Economy*. Banco Mundial.
- Duménil, G. y D. Lévy (2002): "Salida de crisis y nuevo capitalismo", en F. Chesnais et al. *La globalización y sus crisis. Interpretaciones desde la economía crítica*. Viento Sur / Los libros de la catarata. Madrid.
- Escalante, Sebastián (2002): "Migración temporal para el suministro de servicios: retos del GATS". *Comercio Exterior* vol.52, nº 12, diciembre.
- Fanjul, Enrique (2002): "China: una economía en ascenso", en E. Palazuelos y M<sup>a</sup>. J. Vara (coords.), *Grandes áreas de la economía mundial*. Ariel. Barcelona.
- Galeano, Eduardo (1998): *Patatas Arriba. La escuela del mundo al revés*. Siglo XXI. Madrid.
- Glyn, A. y B. Sutcliffe (1999): "Measures of Globalization and their Misinterpretation". *Review of Radical Political Economics*, vol. 31, nº 1.
- Khor, Martin (2001): *La globalización desde el Sur. Estrategias para el siglo XXI*. Icaria. Barcelona.
- Khor, Martin (2002): "La agenda post Doha de la OMC". *Revista del Sur* nº 129-130, julio-agosto.
- Etzezarreta, Miren (2001): "Algunos rasgos de la globalización", en R. Fernández Durán et al. *Globalización capitalista: luchas y resistencias*. Virus. Barcelona.
- Ferrer, Aldo (1996): *Historia de la globalización: orígenes del orden económico mundial*. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires,
- Maddison, Angus (2002): *La economía mundial. Una perspectiva milenaria*. OCDE / Mundi-Prensa. Madrid.
- Méndez, Ricardo (1997): *Geografía económica: la lógica espacial del capitalismo global*. Ariel. Barcelona.
- OMC (2002a): *Estadísticas del comercio mundial*. Disponible en <http://www.wto.org/indexsp.htm>
- OMC (2002b): *Informe anual*. Disponible en <http://www.wto.org/indexsp.htm>
- ONU (2000): *Estudio económico y social mundial*.

Oxfam (2002): *Cambiar las reglas. Comercio, globalización y lucha contra la pobreza*. Disponible en <http://www.comercioconjusticia.com>

Plaza Cerezo, Sergio (1997): *Los bloques comerciales en la economía mundial*. Síntesis. Madrid.

PNUD (2001): *Informe sobre el desarrollo humano*. Disponible en <http://www.undp.org>

PNUD (2002): *Informe sobre el desarrollo humano*. Disponible en <http://www.undp.org>

Sampedro, José Luis (2002): *El mercado y la globalización*. Destino. Barcelona.

Sutcliffe, Bob (1995): "Desarrollo, frente a ecología". *Ecología Política* nº 9, junio.

Sutcliffe, Bob (1998): *Nacido en otra parte. Un ensayo sobre la migración internacional, el desarrollo y la equidad*. Hegoa. Bilbao.

Sutcliffe, Bob (2002): "¿Un mundo más o menos desigual? Distribución de la renta mundial en el siglo XX". *Cuadernos de Trabajo de Hegoa* nº 31, diciembre.

Stiglitz, Joseph E. (2002a): *El malestar en la globalización*. Taurus. Madrid.

Stiglitz, Joseph E. (2002b): "La nueva ley agrícola y sus implicaciones para los mercados mundiales". *Revista del Sur* nº 129-130, julio-agosto.

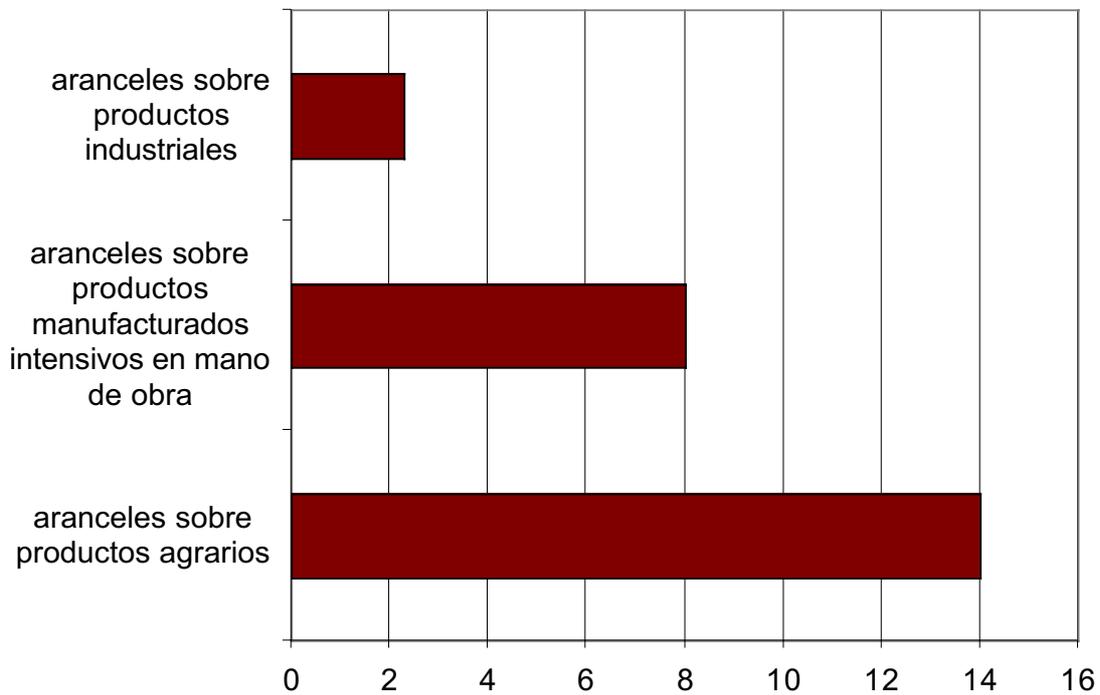
UNCTAD (2001): *World Investment Report*. Disponible en <http://www.unctad.org>

UNCTAD (2002a): *World Investment Report*. Disponible en <http://www.unctad.org>

UNCTAD (2002b): *Trade and Development Report*. Disponible en <http://www.unctad.org>

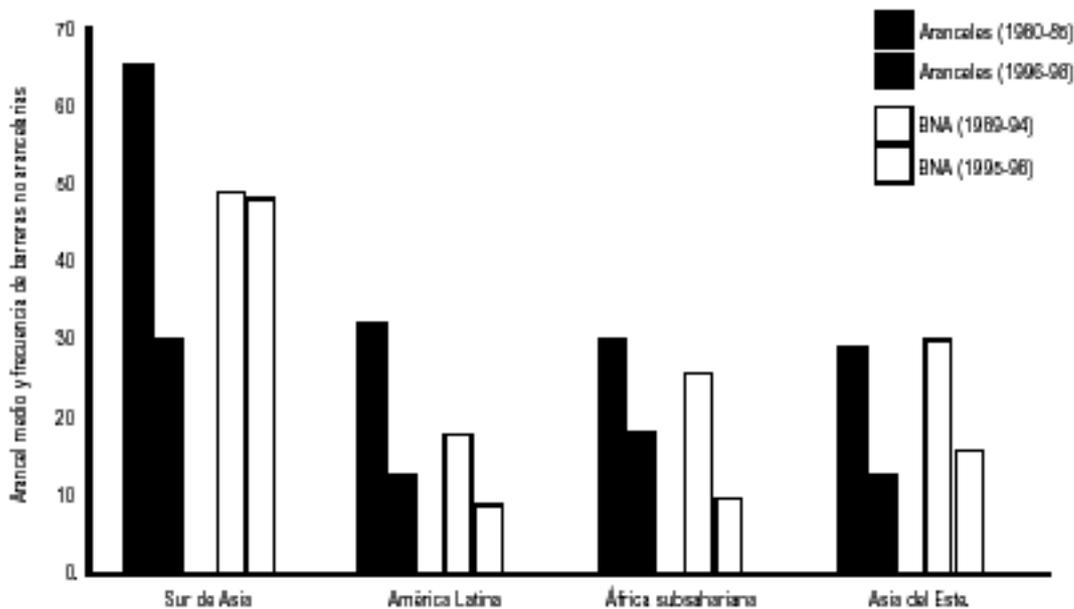
Zabalo, Patxi (2000): "La OMC, paradigma de la globalización neoliberal". *Cuadernos de Trabajo de Hegoa* nº 28, junio.

**Gráfico 1**  
**Aranceles del Norte según tipo de producto**



Fuente: Finger v Schunknecht (1999), citados en Oxfam (2002:100)

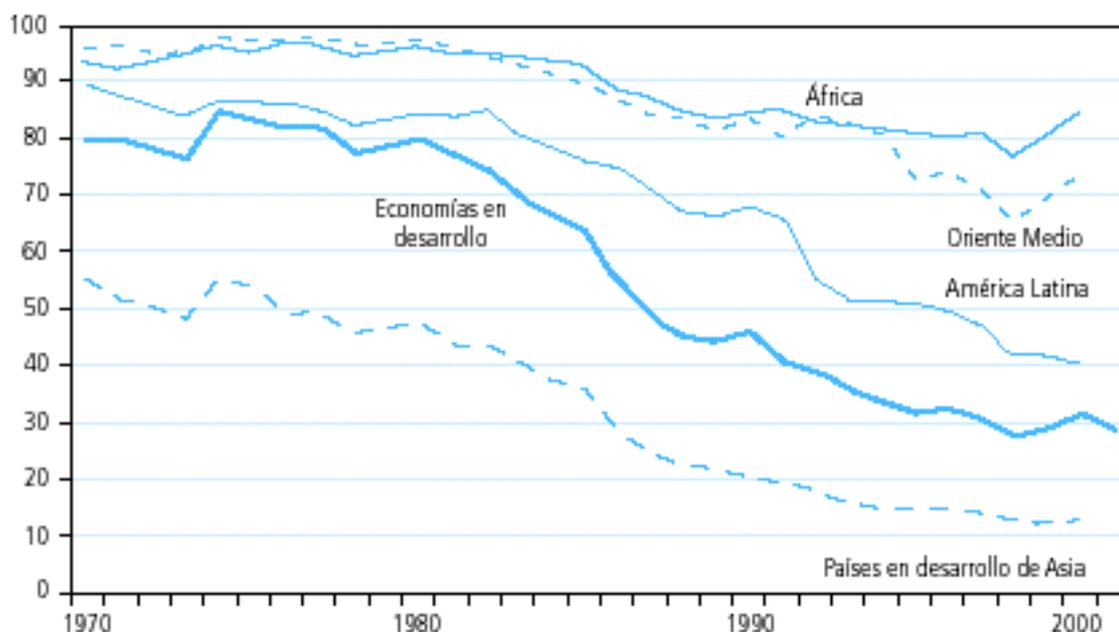
**Gráfico 2**  
**Arancel medio no ponderado y frecuencia en uso de barreras no arancelarias (BNA) por regiones del Sur**



Fuente: FMI, reproducido de Oxfam (2002: 124)

### Gráfico 3

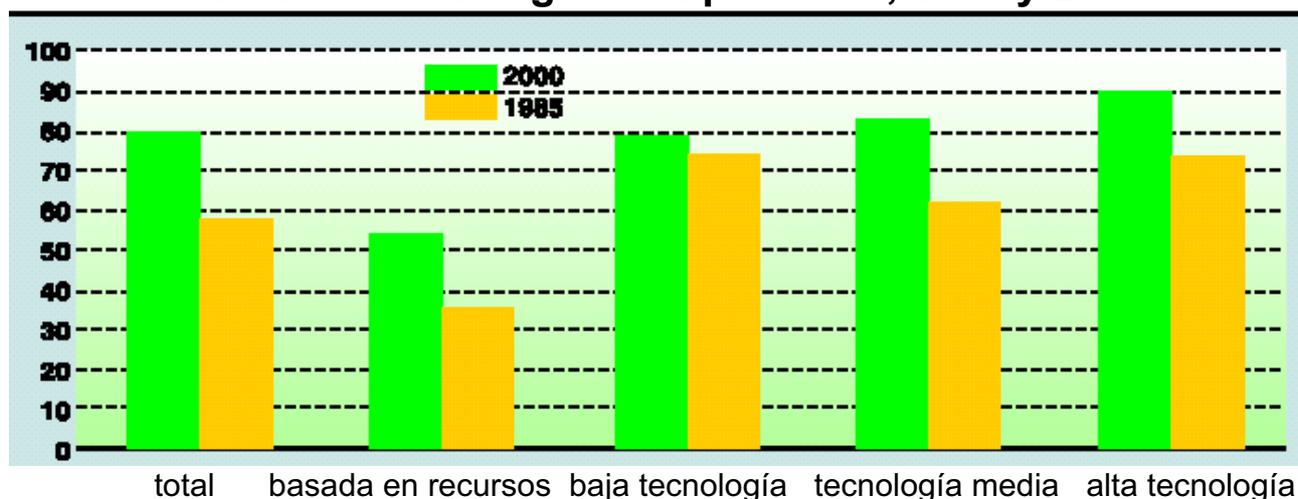
Participación de los productos primarios en las exportaciones de mercancías de las regiones en desarrollo. 1970-2001



Fuente: OMC (2002b: 21)

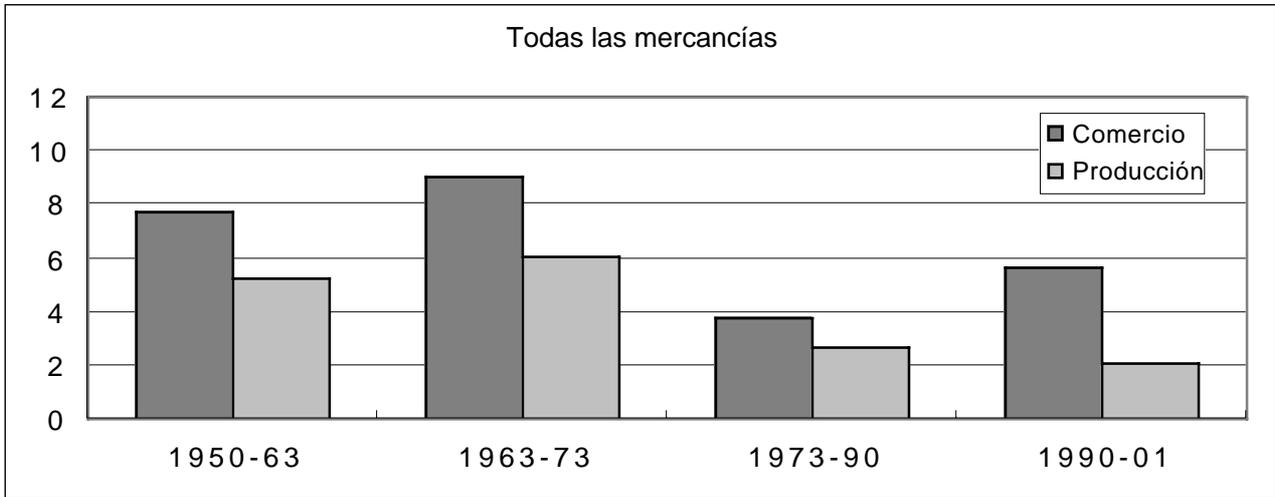
### Gráfico 4

Participación de los 10 mayores exportadores en las exportaciones de manufacturas del Tercer Mundo, según el contenido tecnológico del producto, 1985 y 2000



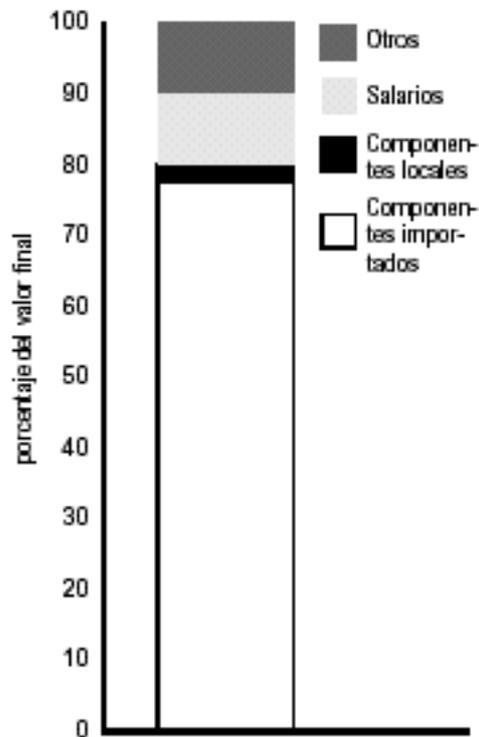
Fuente: UNCTAD (2002a: 149)

**Gráfico 5**  
**Comercio y producción mundial de mercancías**  
**Tasas de crecimiento anual promedio**



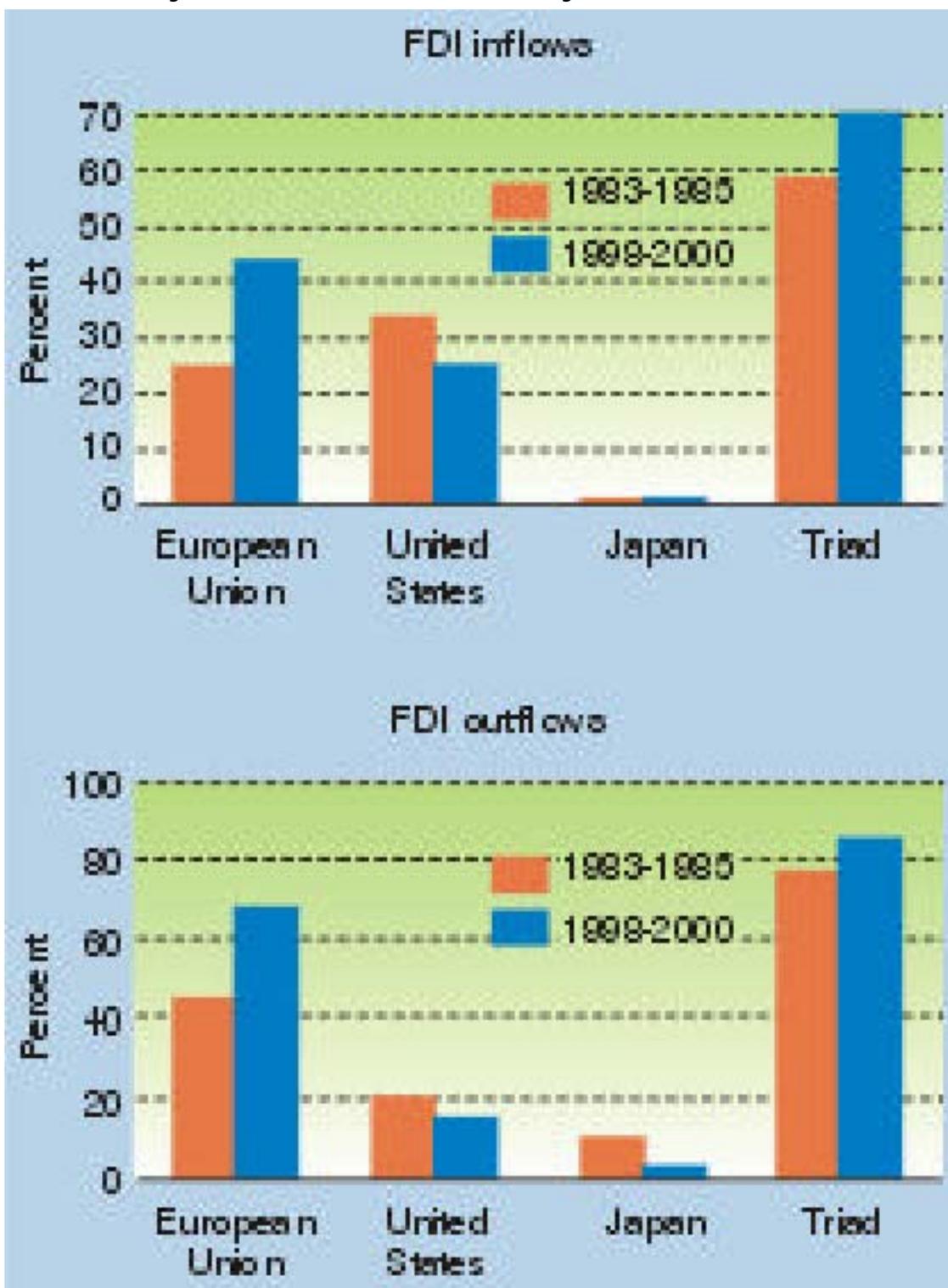
Fuente: OMC (2002a)

**Gráfico 9**  
**Composición del valor final de las exportaciones de la**  
**industria maquiladora mexicana**



Fuente: Buitelaar y Pérez (2000), citados por Oxfam (2002: 78)

**Gráfico 6**  
**Porcentaje de participación de la Triada (EEUU, UE y Japón) en los flujos de inversión extranjera directa mundial**

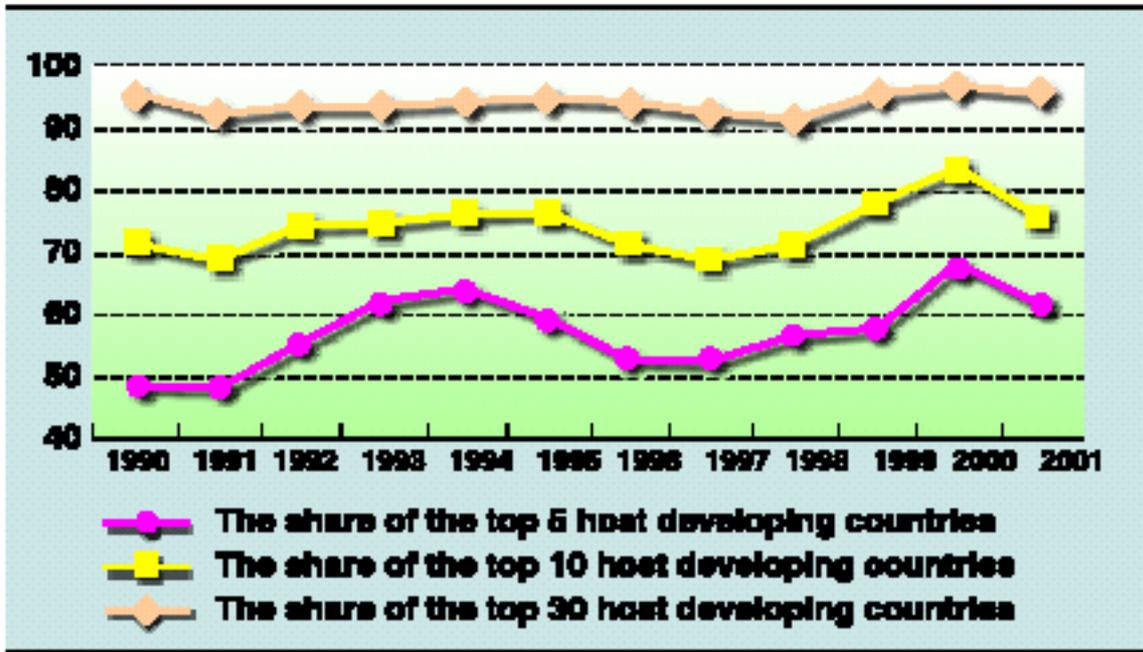


Fuente: UNCTAD (2001: 11)

Nota: FDI inflows = entrada de IED; FDI outflows = salida de IED

**Gráfico 7**

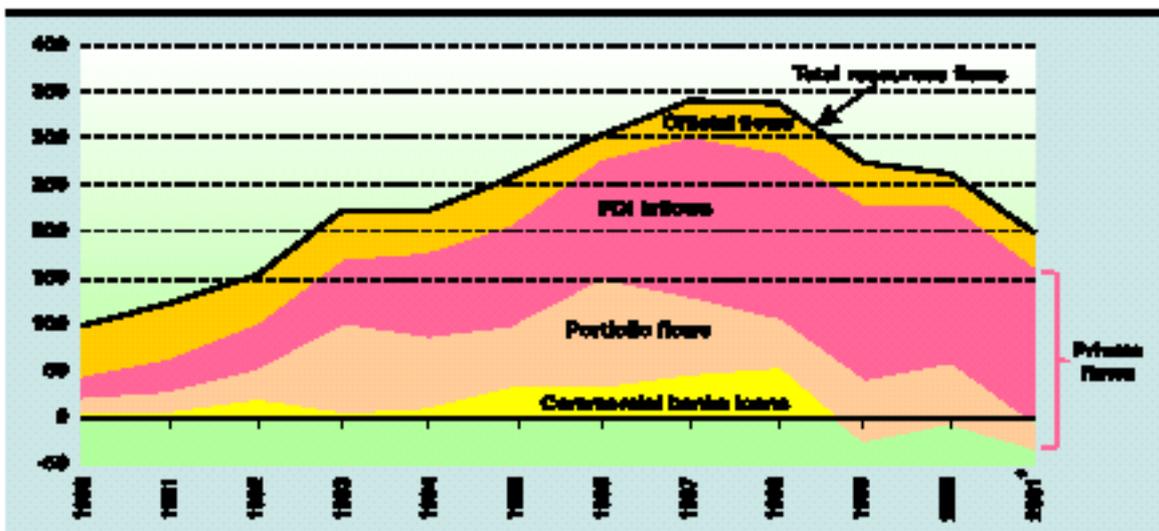
**Porcentaje de participación de los 5, 10 y 30 países mayores receptores de inversión extranjera directa (IED) en el total llegado al Tercer Mundo**



Fuente UNCTAD (2002a:11)

**Gráfico 8**

**Flujos financieros recibidos por las economías del Tercer Mundo, desglosados por categorías (millardos de \$)**



Fuente: UNCTAD (2002a: 12)

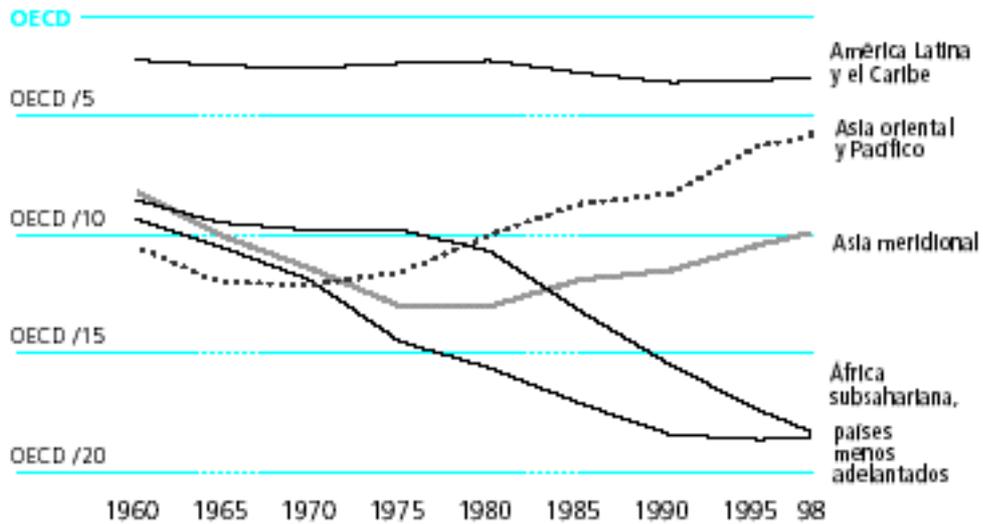
Nota: de arriba hacia abajo:

1º flujos oficiales; 2º flujos de IED; 3º inversión en cartera; 4º créditos bancarios

## Gráfico 10

### Comparación de ingresos: regiones en desarrollo y OCDE de alto ingreso

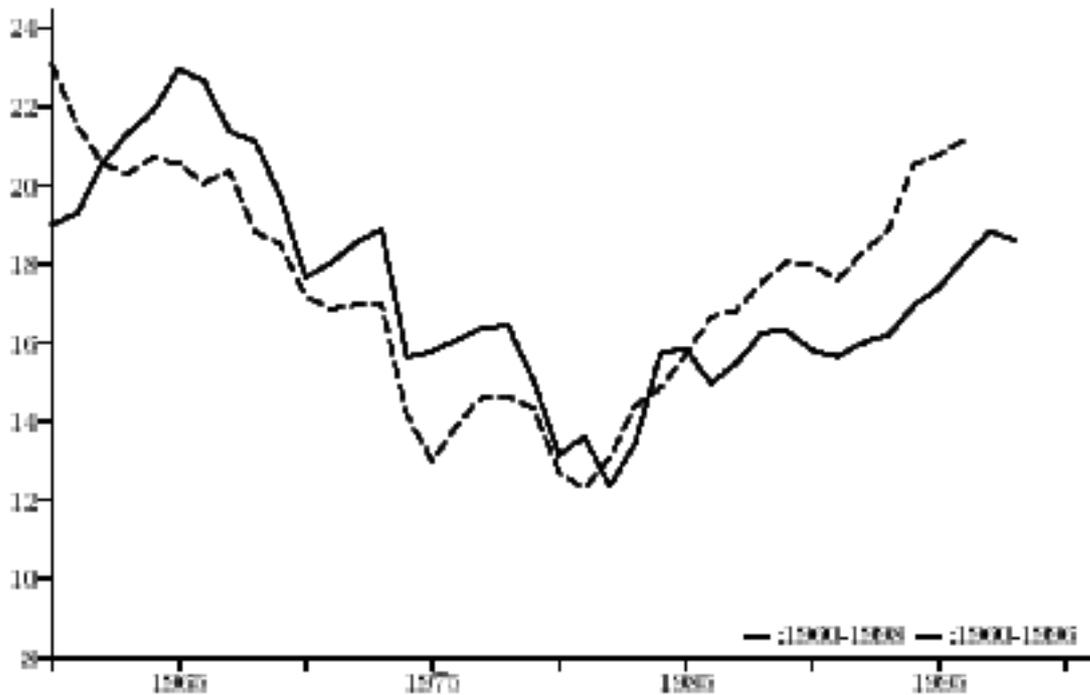
PIB regional medio per cápita (PPA en dólares EE.UU. de 1985) como relación con la OCDE de alto ingreso



Fuente: PNUD (2001:18)

## Gráfico 11

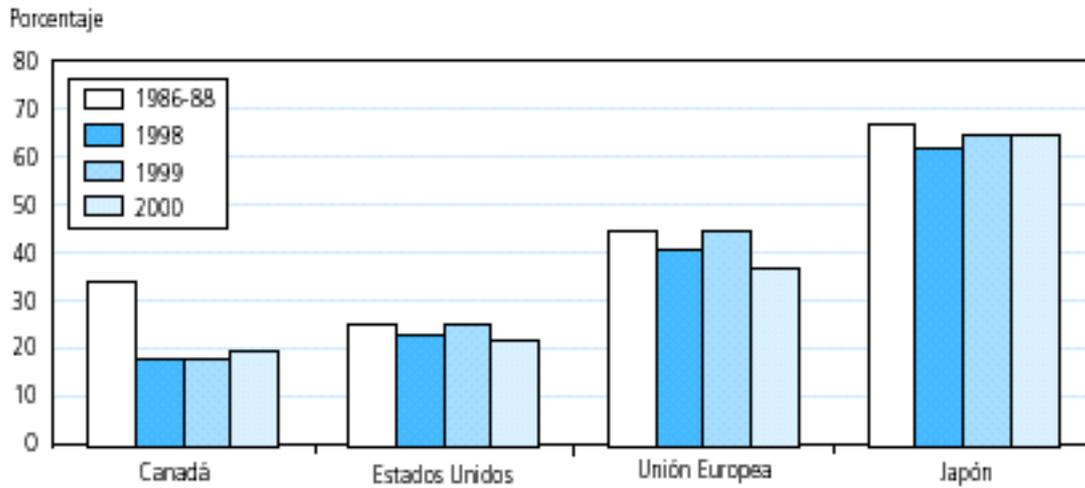
### Tasa de beneficio de las empresas privadas (%) Estados Unidos ( — ) y media de tres economías europeas: Alemania, Reino Unido y Francia ( --- )



Fuente: Duménil y Lévy (2002: 15)

## Gráfico 12

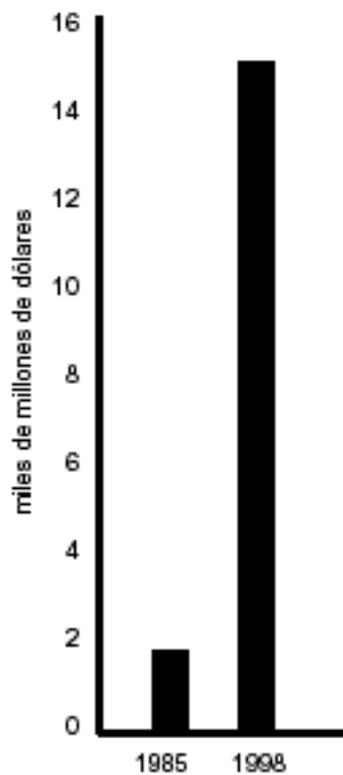
Equivalentes en subvenciones al productor (ESP) correspondientes al Canadá, los Estados Unidos, La Unión Europea y el Japón, 1986-2000



Fuente: OMC (2002b: 39)

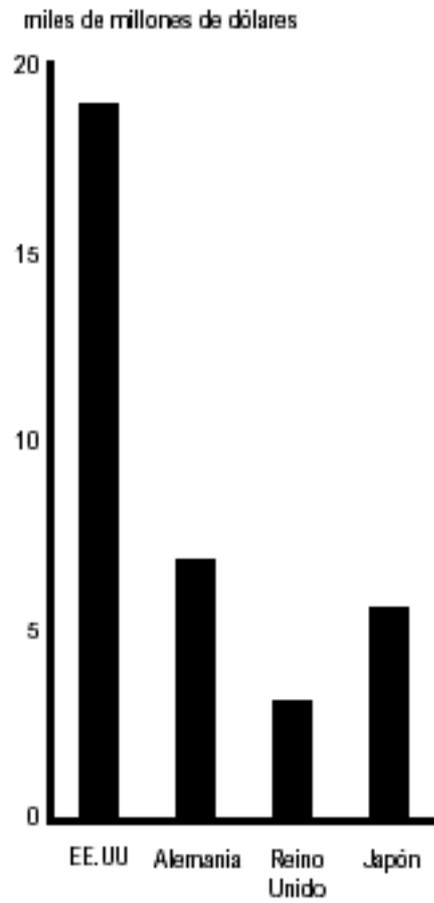
## Gráfico 13

Pagos de los países del Sur por licencias de tecnología



Fuente: ONUDI, citada por Oxfam (2002: 211)

### Gráfico 14 Ganadores con el ADPIC: crecimiento anual estimado de los ingresos por patentes



Fuente: Banco Mundial, citado por Oxfam (2002: 211)