



JOSÉ MARÍA FRANQUET

**¿Por qué los ricos
son más ricos en los países pobres?
Falacia o modernidad de la globalización económica**

Prólogo de Frederic Borràs i Pàmies

ISBN: 84-689-3702-9
Nº Registro: 05/62282

2002
Edición electrónica de 2005

editado por
eumed.net

A los jóvenes de hoy y, particularmente,
a mis hijos Josep Maria y Elisenda,
que ya están lidiando con este mundo globalizado.

- INDICE GENERAL -

PROLOGO

- I. Algunos conceptos previos**
 1. La idea definitoria de la “globalización económica”
 2. Homogeneización normativa y estatuto empresarial
 3. La panacea liberal del comercio internacional
 4. Algunas ideas de J.M. Keynes

- II. Las supuestas bondades de la libertad de comercio**
 1. El origen político del comercio internacional
 2. Las fuentes del movimiento librecambista
 3. El fracaso de los viejos y nuevos modelos

- III. Las viejas teorías de David Ricardo**
 1. Los modelos de las ventajas absolutas y relativas
 2. Las barreras interpuestas al libre comercio internacional
 3. La protección a la agricultura

- IV. La paradoja competitiva del modelo ricardiano**
 1. El pensamiento económico de los clásicos
 2. Las limitaciones del comercio internacional

- V. El gran desengaño librecambista**
 1. La falacia de la “solidaridad internacional”
 2. El fomento del fraude a escala mundial
 3. El fracaso del libre mercado global
 4. Los problemas que plantea el comercio internacional
 5. La protesta actual contra la libertad de comercio

- VI. Las instituciones financieras internacionales**
 1. La ya lejana experiencia de *Bretton Woods*
 2. El rol pasado y presente de estas instituciones
 3. El futuro de estas instituciones
 4. La última ronda de negociaciones comerciales internacionales

- VII. Internacionalización y tradición liberal**

- VIII. Las empresas multinacionales y el comercio internacional**
 1. Los efectos discutibles de la multinacionalización
 2. Los costes medioambientales

- IX. Las naciones del mundo ante el nuevo orden**
 1. La situación de los diferentes países
 2. El caso singular del Japón

- X. La globalización y el euro**
 1. La desaparición del control del tipo de cambio
 2. ¿Un futuro más optimista para el euro?

- XI. La tasa Tobin. ¿Una incipiente solución para el futuro?**
 1. Definición y objetivos de la tasa
 2. Las críticas de los monetaristas o neocuantitativistas
 3. El futuro de la aplicación de la tasa

- XII. Un ejemplo relevante: la situación de los frutos secos españoles ante el comercio mundial**

EPÍLOGO

BIBLIOGRAFÍA Y FONDOS DOCUMENTALES

PROLOGO

Cuando me dispongo a escribir estas líneas para introducir los siempre interesantes análisis y propuestas de José M^a Franquet que, en este caso, están dedicados a la problemática de la globalización económica, no puedo hacer otra cosa que alabar su gran oportunidad al abordar este tema por su actualidad que, de hecho, no hace más que demostrar su vital importancia.

Esta actualidad viene marcada incluso con la sangre derramada por Carlo Giuliani en Génova, en la cumbre del G-8 en el mes de Julio del 2001, y cuyas imágenes golpearon con fuerza la sensibilidad de la opinión pública mundial, evidenciando la gravedad de la problemática que la globalización plantea. Ante el temor a nuevos disturbios en la cumbre de la FAO (el fondo de la ONU para la Agricultura y la Alimentación), que debía reunir a representantes de 185 países en Roma del 5 al 7 de noviembre del 2001, el Gobierno italiano estaba evaluando si aceptaba albergarla o no. El primer ministro, Silvio Berlusconi, reconoció que era partidario de trasladarla a otro lugar y apuntó la posibilidad de un país africano. Sin embargo, hay que señalar que el ministro italiano de Justicia opinaba que “si cedemos al chantaje, debemos recordar que los chantajistas jamás se van a contentar”.

En pleno mes de agosto del 2001, la prensa mundial presentaba grandes titulares que decían, por ejemplo, que “Washington teme a los antiglobalizadores”, informando a continuación de que el FMI y el Banco Mundial acortan drásticamente su sesión anual por motivos de seguridad, confirmando así los estragos que están causando los grupos que se oponen a la globalización. Pero sabemos que no hace falta ir tan lejos, porque este mismo verano he sido testigo de las importantes manifestaciones que se han producido en Barcelona y también se canceló la reunión del Banco Mundial que debía tener lugar en esta ciudad. Pero, ¿qué es esto de la globalización, que levanta tantas protestas y enfrentamientos?.

En palabras del profesor catalán de la Universidad de Columbia Xavier Sala, la globalización consiste en que circulen libremente por todo el mundo cinco cosas, las mismas para todos: información, mercancías, capitales, tecnologías y personas. La globalización es, en definitiva, la nueva fase del desarrollo capitalista que llamamos “el sistema capitalista globalizado de libre mercado”.

Es importante, en este punto, citar también a Susan George, cuyo Informe Lugano -al cual también se refiere el autor del libro- ha tenido una gran difusión, demostración de la preocupación e interés existente en nuestra sociedad por estos temas, que dice que “el capitalismo no es el estado natural de la humanidad; por el contrario, es un producto del ingenio humano acumulativo, una construcción social y, como tal, quizá el invento colectivo más brillante de toda la historia”, para añadir más adelante que “la aspiración al bienestar material, aquí y ahora, ha resultado ser más poderosa (por no decir más veraz) que las promesas del comunismo o de la religión, que aplazan la gratificación a un radiante futuro indeterminado o a la otra vida”.

Pero como cualquier obra humana, tampoco el capitalismo en su fase de globalización es perfecto, siendo una de sus mayores deficiencias el hecho de que ha ensanchado las diferencias y, por lo tanto, las desigualdades existentes tanto entre las personas de un mismo país como entre diferentes grupos de países, concretamente con el continente africano, cuya problemática consecuente de la inmigración está causando graves quebraderos de cabeza a las autoridades de nuestro país, así como plantea a la sociedad uno de los problemas más importantes de nuestros días. De ello también se habla en el libro. La generación de una mayor desigualdad es una consecuencia constante del progreso en cualquier orden, ya que, al producirse, sus beneficios no pueden ser disfrutados por todos por igual, y mucho menos al mismo tiempo.

El capitalismo está basado en la libertad de mercado y en la no intervención para no entorpecer y estorbar la acción de la “mano invisible” que conduce al desarrollo económico, basándose en la competencia y en la iniciativa privada. Esta no intervención dificulta las acciones correctoras de las diferencias, desigualdades y discriminaciones que ocasiona. Pero es un hecho aceptado que las economías desreguladas y competitivas, al mismo tiempo que benefician a muchos, benefician sobre todo al sector superior. Ésta es una de las razones de que, según se indica en el Informe Lugano antes citado, “los perdedores son invariablemente desestabilizadores para el sistema imperante o dominante. La protesta organizada o difusa contra las desigualdades debe ser tomada en serio ... y la gran paradoja es que, para que sea realmente libre el mercado, necesita restricciones, pero lo difícil es ponernos de acuerdo en cuáles”.

Por otra parte, cabe también señalar que la naturaleza de la distribución de los ingresos es crucial para el bienestar, a largo plazo, del sistema. Esto ya lo intuía Henry Ford cuando pronunció aquella famosa frase: “paga a tus trabajadores lo suficiente como para que puedan comprar tus coches”.

Toda esta problemática se ve acentuada por una serie de circunstancias nuevas:

- El crecimiento tan importante, en los últimos años, de la población a nivel mundial, que ha hecho que ésta se duplicara desde el año 1970, en que era de 3.000 millones, a los 6.000 con que hemos empezado el siglo XXI.. Este crecimiento es consecuencia, en gran manera, de los avances en el campo de la medicina, que han propiciado, por una parte, la disminución de la mortalidad infantil y, por la otra, el alargamiento de la vida. En este sentido cabe recordar que la esperanza de vida en España, a comienzos del siglo XX, superaba ligeramente los 40 años de edad, mientras que al finalizar dicho siglo se estaba acercando a los 80 años.
- Gran aumento de la producción: en la actualidad, el mundo produce, en menos de dos semanas, el equivalente a la producción física del año 1900. La producción, en los últimos tiempos, se ha duplicado cada 25 ó 30 años. El problema es la distribución de esta riqueza generada y la necesidad de distinguir entre “crecimiento” y “bienestar”. Tampoco hay que desdeñar el impacto que este importante crecimiento tiene en el entorno ecológico.
- Gran avance en el campo de las tecnologías de la información y de la telecomunicación (TIC): La capacidad de proceso y de comunicación han aumentado en gran medida, lo que ha propiciado la globalización, al compartir la información existente en cualquier parte del planeta y poder ofrecer cualquier producto en cualquier país. Es quizás en los mercados financieros donde resulta más evidente su integración

global al haberse abolido, de hecho, las diferentes fronteras entre mercados que antes estaban separados: actualmente, cualquier persona que actúe en los mercados financieros no puede limitarse a observar un solo mercado, por importante que sea, como Wall Street, sino que si quiere tener alguna oportunidad de interpretar su evolución con éxito, no puede ignorar lo que pase en Japón, Londres, etc. La última fase de esta nueva etapa, que será la del comercio electrónico, justo acaba de empezar.

Y ya en el campo tecnológico, también el verano del 2001 ha sido testigo del anuncio, por parte de IBM, del descubrimiento de un nuevo chip 100.000 veces más pequeño que un cabello humano. Este avance abre el camino para fabricar microprocesadores para ordenadores mucho más pequeños que los actuales, que permitan construir aparatos de menor tamaño, pero también más potentes y que consuman menos energía. La información facilitada por los medios de comunicación indicaba que este chip está elaborado a partir de nanotubos de carbono, es decir, moléculas de este elemento de forma cilíndrica, que actúan como semiconductores. Según los responsables de la citada empresa, estos nanotubos son los principales candidatos a sustituir, en el futuro, a los chips de silicio actuales, que están rozando ya el límite máximo de miniaturización.

En este sentido, es importante constatar que, desde que en 1985 la empresa americana Intel lanzó su microprocesador 386, el número de transistores introducidos dentro de un chip de silicio se ha multiplicado por 152. Así pues, la industria informática ha seguido, en las últimas décadas, una progresión constante en cuanto a la capacidad de los chips, que, como anticipó Gordon Moore, uno de los fundadores de Intel, se ha conseguido doblar cada 18 meses el número de semiconductores y otros componentes dentro de un chip, habiéndose respetado esta progresión desde el año 1965 hasta nuestros días.

Como notaba el profesor Sala, al que he hecho antes referencia, la globalización no ha eliminado lo local o regional sino que, en algunos casos, lo ha potenciado e incluso, en otros, ha posibilitado su expansión. Si ponemos como ejemplo el caso de la gastronomía, la globalización ha posibilitado que en Barcelona podemos disfrutar actualmente de la cocina japonesa, de las típicas hamburguesas americanas, de la cocina francesa o italiana o china, etc., además de nuestra tradicional cocina catalana.

Como consecuencia de la globalización, ahora cuando viajamos es difícil encontrar algo que comprar y con lo que sorprender, con el ánimo de obsequiar a nuestros amigos o familiares: la mayoría de las cosas que valen la pena ya están en algún comercio de nuestra ciudad. Esto es lo que me pasó cuando -ilusionado- compré una hamaca de vistosos colores en aquella ciudad del Amazonas que se llama Iquitos, a la que no se puede acceder por carretera, sólo navegando por el Amazonas o en avión. Pues bien, al cabo de unos días de llegar a Barcelona, y por casualidad, vi en una tienda del *Eixample* -en la que vendían objetos de decoración de la zona andina- una hamaca exactamente igual a aquella que tan contento había transportado yo a lo largo de miles de kilómetros hasta mi casa. Lo mismo pasa con los quesos o vinos franceses, los chocolates o bombones belgas, el sake japonés, la ropa americana o inglesa, etc.

Y ya que hemos hablado de Iquitos, viene a cuento recordar que, precisamente en esta ciudad y, aunque se halla completamente rodeada por la tupida selva amazónica, encontramos allí un ejemplo ilustrativo de las negativas consecuencias de la globalización que esta ciudad sufrió ya a mediados del siglo XX cuando, por circunstancias de mercado, se fue abandonando la producción del caucho en aquella

zona, pues no se podía competir con las producciones que estaban llegando al mercado desde Asia. Se conservan en Iquitos casas y otras construcciones abandonadas que muestran el esplendor de aquella época que ya pasó. Es un ejemplo más de los problemas ocasionados por el fenómeno de la globalización, ya en aquellos tiempos. Evidentemente que, con el tiempo y por los motivos antes mencionados, las consecuencias, tanto negativas como positivas, se han ido acentuando hasta la fecha.

Para centrarnos en casos más actuales, haremos referencia al hecho de que Tanzania tuvo que retirar el año pasado 40 millones de litros de su leche porque las estanterías de sus tiendas estaban llenas de leche holandesa, más barata, subvencionada por la Unión Europea. Parece lógico que el camino a seguir fuera que no subvencionáramos la leche europea para que compitiera con la de Tanzania y los habitantes de este país consumieran su propia leche. Pero, de hecho, caemos en contradicciones más flagrantes como los aranceles que Europa y Estados Unidos aplican sobre las producciones de algunos países en desarrollo que dificultan que éstos puedan ser competitivos y así desarrollar, por sus propios medios, sus economías.

Todas las ventajas de la globalización no pueden compensar los grandes desequilibrios que ha generado, que podrían, en última instancia, poner en peligro la propia existencia del sistema. Un sistema que está basado en la libertad, pero que necesita unas limitaciones. Lo difícil es ponernos de acuerdo en cuáles deben ser dichas limitaciones, y son las diferentes opciones políticas las que nos tienen que presentar las propuestas que -nosotros, los ciudadanos- podamos votar para que se introduzcan estos elementos correctores al libre mercado, que avanza a gran velocidad y un tanto desbocado.

La primera baza, en este sentido, la ha empezado a jugar el primer ministro francés Lionel Jospin que ha empezado a enfilarse en la carrera electoral para la presidencia de la república proclamando la necesidad de la implantación de la tasa Tobin, para ganarse el favor de la creciente influencia de los grupos antiglobalización. Esta tasa, ideada por el Nobel de Economía del mismo nombre y a la que se refiere extensamente este libro, prevé un gravamen del 0,1% sobre las transacciones de divisas en los mercados de cambios. El objetivo perseguido con esta tasa es el de frenar la especulación, además de que serviría para financiar el desarrollo mundial. Jospin anunció esta propuesta al mismo tiempo que decía que es absolutamente necesario que los estados, las organizaciones no gubernamentales y los organismos internacionales establezcan los nuevos términos de esta globalización.

También ha irrumpido en la política catalana el debate de la globalización. Al hilo del interés que este asunto suscita en la izquierda europea, formaciones políticas de izquierdas se han sentido igualmente en la obligación de abordarlo. Concretamente, el líder del PSC Pascual Maragall se ha dirigido ya al presidente del Parlament de Catalunya para que la cámara catalana canalice el debate sobre la violencia ligada a las protestas antiglobalización. Maragall parte de la base de que, si no se alcanza un acuerdo tácito entre la sociedad en general, sus representantes institucionales y los sectores antiglobalización, el enfrentamiento será inevitable. Según el presidente de los socialistas catalanes, cuando las partes se radicalizan, la violencia se vuelve más atractiva, tanto para los jóvenes antiglobalización como para los defensores de la globalización, entendida ésta como un fenómeno desregulador, ultraliberal y sin control democrático.

Esta violencia tomó su forma más cruel en el atentado a las torres gemelas del 11 de septiembre de 2001. Cuando millones de personas de todo el mundo estábamos mirando la televisión tratando de entender la tragedia que, aunque estábamos viendo en directo no acabábamos de creer, a parte de otras motivaciones políticas, se estaba produciendo una reacción contra este proceso de globalización por parte de un grupo que quiere mantenerse cerrado, aislado e impenetrable a este fenómeno, tratando de preservar, por todos los medios, sus propias peculiaridades, por lo que renuncia a participar en este proceso.

Estoy seguro que las reflexiones efectuadas, en este sentido, por José M^a Franquet en el libro que presentamos, nos servirán no sólo para entender mejor por dónde vamos y los peligros que nos acechan, sino que además nos darán las claves para vislumbrar algunas de las soluciones que tanto se necesitan, todo ello apoyado tanto en sus conocimientos técnicos como en el pragmatismo político que, a lo largo de su carrera, ha demostrado sobradamente.

Frederic Borrás i Pamies (*)

(*) Dr. en Ciencias Económicas y Empresariales. MBA.

Profesor de la Universidad de Barcelona.

Socio Director de KPMG.

Presidente del *Col·legi de Censors Jurats de Comptes de Catalunya* y del *Arc Méditerranéen des Auditeurs*.

I. Algunos conceptos previos

1. La idea definitoria de la “globalización económica”

En los últimos tiempos, el debate sobre la “internacionalización de la economía” o, más propiamente, acerca de la “globalización económica” se ha adueñado de los grandes foros de discusión, así como -mediante sonoras protestas de grupos dispares y heterogéneos- de muchas calles y plazas de las ciudades donde se reúnen, periódicamente, los responsables financieros del orden mundial. En realidad, dichas manifestaciones pueden ser frutos amargos del desengaño que han provocado, en el Primer Mundo, los partidos políticos, probablemente cada vez más anquilosados y burocratizados. En menos de tres años, los actos de protesta sobre situaciones diversas (exigencia de protección y seguridad en el trabajo, higiene pública, igualdad de condiciones laborales para la mujer, protección a las minorías étnicas y al medio ambiente, supresión de barreras arquitectónicas para minusválidos, erradicación del analfabetismo) configuran un largo rosario de incidentes, con grandes daños materiales y alguna víctima mortal (por ejemplo el joven Carlo Giuliani, de 23 años, a manos de un carabiniere siciliano de 20 años, en la ciudad italiana de Génova). También se han organizado tumultuosas manifestaciones con ocasión de las cumbres de los representantes de los Estados más poderosos del planeta, como es el caso de las reuniones del denominado G-8 (formado por los Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Italia, Reino Unido, Canadá y Rusia) o incluso de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Como, sin duda, recordarán nuestros lectores, en la ya larga agenda de movilizaciones contra la globalización económica se ha producido una variopinta representación geográfica: Seattle (la primera), Washington, Praga, Melbourne, Porto Alegre, Okinawa, Niza, Davos, Quebec, Göteborg y Barcelona (ésta última resultó abortada).

Esa resistencia hacia lo que se considera la última manifestación del sistema capitalista, halla su máximo fundamento en las crecientes desigualdades y la pobreza imperante en extensas capas de la población mundial ¹, así como en la intención de suplir el vacío sociopolítico existente entre la sociedad civil y los organismos de poder transnacional, intentando llevar a efecto una acción democrática de transformación social que sea más próxima a los intereses de la mayoría de la población. Lo cierto es que en nombre de la eficiencia económica (la eficacia al menor coste) se legitiman muchos atentados que potencian la explotación humana y, sobre todo, la infantil. Bajo el paraguas protector del libre mercado se entorpece la verdadera competencia, se fomenta la explotación comercial y se explotan hasta su agotamiento ciertos recursos naturales, poniendo en peligro la sostenibilidad del planeta (veamos, en este sentido, que las naciones más contaminantes son precisamente las más reacias a limitar sus emisiones tóxicas y también las más convencidas defensoras de la globalización

¹ Vide J. PERRAMON “Les disfuncions de la globalització”, en diario *Avui*. Barcelona, 16 de julio de 2001.

económica). Contrariamente, no parece haber límites para los negocios especulativos ni para el *lock out* o cierre de empresas, mientras que se agravan los problemas de desempleo y se acrecientan los beneficios fáciles obtenidos en los mercados financieros.

Por otra parte, su trascendencia para nuestro país, muy particularmente en el comercio de los productos agrícolas, no resulta en absoluto desdeñable. En estos productos de primera necesidad, así como en otros industriales, algunos grandes países exportadores basan su fuerte competitividad en los bajos costos de los *inputs* del proceso productivo, el bajo esfuerzo fiscal, el escaso respeto medioambiental, la inexistente necesidad de riego y, sobre todo, en los exiguos niveles salariales de sus trabajadores.

Respecto a la idea de “globalidad”, lo primero que sorprende es su ambigüedad. Se tiene de ella la imagen de un proceso nacido al calor de la actual corriente liberalizadora o bien, a las puertas del siglo XXI, de una nueva fase del capitalismo, la más salvaje, como dirían algunos. Otras veces puede pensarse que se trata de una dinámica constante en el tiempo e inscrita en un largo proceso de acontecimientos históricos y que, por ejemplo, el mayor proceso de globalización conocido tuvo lugar en el siglo XVI, siendo liderado justamente por el Imperio español ². Si se consulta la amplia bibliografía existente sobre la “economía global”, llama poderosamente la atención la ausencia de una definición rigurosa de este concepto etéreo que inunda, para bien o para mal, todo nuestro planeta en sus más importantes escenarios económicos. Sólo se encontrarán, al respecto, detalladas descripciones de un conjunto prolijo de rasgos del actual sistema económico mundial. Parece como si se esperara que, a partir de estas descripciones, el lector se forme subjetivamente, por sí mismo, alguna idea más o menos certera de lo que pueda ser una “economía global”.

Según Federico García Morales, en muchos casos el concepto de “Globalización” parte afirmándose como una realidad novísima que habría venido a imponerse a toda otra realidad, realizando sobre éstas una operación omnívora. A partir de su trabajo digestivo, sólo queda “la Globalización”. La economía, las sociedades, los sistemas políticos, la cultura sólo podrán proseguir en adelante como campos sometidos a ella. En este planteamiento se hace notar la influencia de corrientes como el postmodernismo, con su anhelo de “presencia” y su doctrina epistemológica ³ del “borrón y cuenta nueva”. Una vez establecida la “Globalización”, ésta ya no necesita justificarse: es, en sí misma, la justificación de todo lo que llegue a ocurrir.

Afirma el mismo autor en “Los límites de la globalización”, que la inflación globalizante del capital tenía también otros soportes que se revelarían pasajeros, a saber:

1. El crecimiento del ahorro y de la inversión en zonas periféricas y su posterior canibalización por el capital transnacional.
2. La recuperación de Europa y de Japón.
3. El desarrollo de las economías-burbuja (el propio Japón, el Sudeste Asiático).

² Vide J. L. GARCÍA DELGADO.

³ Referente a la disciplina filosófica que estudia los principios del conocimiento humano.

4. La fase final de la Guerra Fría que siguió a la segunda guerra mundial, con su intensa carrera armamentista, que catapultó a los EEUU a su situación hegemónica en la postguerra fría.

5. Las ventajas obtenidas por los nuevos centros imperiales en el despojo de las zonas coloniales nuevas y viejas (Medio Oriente, Asia Central, África, América Latina).

6. La expansión de las nuevas tecnologías (informática y biotecnología molecular).

7. La explotación irrestricta y acelerada de los recursos naturales.

8. Las reformas en los corredores alimenticios.

9. La plena mercantilización del consumo de masas y su creciente concentración.

10. La acelerada concentración del capital industrial y del capital financiero, tanto en los centros como en las periferias.

11. La hegemonía transnacional a lo largo de todo lo que conlleva este proceso.

12. La creación de amplios aparatos supranacionales de vigilancia del comportamiento económico y financiero.

Pero si seguimos avanzando en el trabajo de la inteligibilidad de un concepto muy amplio y complejo que no termina de revelar por completo sus ambigüedades, y poniendo de manifiesto el hecho de que, sobre todo, se trata - como su propio nombre indica- de una construcción de relaciones globales que convocan a diversos lineamientos de la acción social, hasta el punto que en la elaboración del concepto hay algo de politético -de construcción de muchos significados que alternan su presencia en la descripción del objeto- veremos que el uso cada vez más extenso del término lo lleva a ubicar en el nivel de los paradigmas kuhnianos.

En este campo, muy pronto las definiciones se ven como insuficientes y ceden el paso a caracterizaciones en donde se distingue entre aquellos que muy habermasianamente ⁴, si es que no metafísicamente, insisten en realzar la entrada en operaciones de las novísimas redes comunicativas, y otro sector que se preocupa básicamente por destacar el valor determinante de las redes productivas, financieras y de consumo, de tal modo que la "globalización" quede señalada históricamente como un momento determinado del desarrollo capitalista. En esta última tendencia, la "globalización" viene a ser como una temática de "la economía mundial", hasta el punto de que las crisis económicas mundiales pueden ser descritas como "crisis de la globalización".

Unidos al primer sector están quienes aceptan, como efecto inmediato, una globalización que genera una gigantesca transformación política, que suprime al

⁴ Referente al filósofo alemán Jürgen Habermas, opuesto al positivismo de Karl Popper (1902-1980) y a la hermenéutica de Martín Heidegger (1889-1976). Construyó una interesante teoría de la actividad comunicacional. Después de haber leído a Marx de una manera crítica, y al no esperar nada especialmente relevante de una revolución proletaria, defiende un reformismo radical, cercano a los ideales de la socialdemocracia. Ha participado en numerosos debates intelectuales sobre el fundamentalismo; su esfuerzo por comprenderlo, a través del conocimiento científico y de la fe religiosa, forman parte substancial de la controversia actual.

marco nacional y estatal de las economías, mientras en el segundo sector quedan ubicados los que miran con más calma la relación existente entre la clase empresarial y los estados nacionales. "...La globalización ha beneficiado a algunos y ha marginado a los más... Como la fuerza dominante que es en la última década del siglo XX, la globalización ha dado forma a una nueva era en la interacción entre naciones, economías y pueblos. Pero también ha fragmentado los procesos productivos, los mercados de trabajo, las entidades políticas y las sociedades". El estudio agrega que las ventajas y la competencia de los mercados globales sólo podrán asegurarse si la globalización cobra "un rostro humano". "Tanto tiempo como la globalización sea dominada por los aspectos económicos y por la expansión de los mercados, estará limitando el desarrollo humano...necesitaremos una nueva aproximación de los gobiernos, una que preserve las ventajas ofrecidas por los mercados globales y la competencia, pero que permita, al mismo tiempo, que los recursos humanos, comunitarios y ambientales, aseguren que la globalización trabaja para los pueblos y no para las ganancias".

Pablo González Casanova, dice, por ejemplo: ..."Tenemos que pensar que la globalización es un proceso de dominación y apropiación del mundo. La dominación de estados y mercados, de sociedades y pueblos, se ejerce en términos político-militares, financiero-tecnológicos y socio-culturales. La apropiación de los recursos naturales, la apropiación de las riquezas y la apropiación del excedente producido se realizan -desde la segunda mitad del siglo XX- de una manera especial, en que el desarrollo tecnológico y científico más avanzado se combina con formas muy antiguas, incluso de origen animal, de depredación, reparto y parasitismo, que hoy aparecen como fenómenos de privatización, desnacionalización, desregulación, con transferencias, subsidios, exenciones, concesiones, y su revés, hecho de privaciones, marginaciones, exclusiones, depauperaciones que facilitan procesos macrosociales de explotación de trabajadores y artesanos, hombres y mujeres, niños y niñas. La globalización se entiende de una manera superficial, es decir, engañosa, si no se vincula a los procesos de dominación y de apropiación" ⁵.

Un libro que aporta mucho al nuevo trabajo definitorio que estamos intentando es el de John Saxe-Fernández ⁶. En los artículos allí reunidos, se destaca una visión de la globalización como "una dimensión del proceso multiseccular del capitalismo desde sus orígenes mercantiles, en algunas ciudades de Europa en los siglos XIV y XV". Y se le ve vinculado a un amplio conjunto de factores económicos y sociales, que se lleva, como es muy visible, actualmente dentro del marco de las economías capitalistas. O más precisamente, en el marco de la dominación imperialista. Es pues, un fenómeno *histórico*; no *ahistórico* como pretenden sus apologistas, que embriagan la globalización y la inflan en paradigma de esta época. Y aquellas definiciones que no la vinculan

⁵ Vide P. GONZÁLEZ CASANOVA, "Los indios de México hacia el nuevo milenio", en *La Jornada*, México, 9 de septiembre de 1998. Puede accederse al artículo completo en línea, a través de <http://serpiente.dgsca.unam.mx/jornada/>

⁶ Vide J. SAXE-FERNÁNDEZ, *Globalización: crítica a un paradigma*. Ed.: UNAM/Janes. México, 1999.

con el desarrollo capitalista vienen a ser sólo una mistificación y pueden ser entonces analizadas, como señala el propio Saxe-Fernández, "solamente en el marco de la sociología del conocimiento", o sea, en el contexto de la consideración de la globalización como ideología.

Otro aspecto importante de anotar, es que la globalización tiene también un matiz ofensivo/defensivo. Es un proceso que más que unir, divide, y geoestratégicamente viene a depositarse sobre una desgarrada lucha por superar una profunda crisis que se viene arrastrando, durante la última década, en medio de una competencia cada vez más feroz por el reparto de las ganancias y de los territorios. La globalización de tal suerte concebida oculta posibilidades agravadas de conflictos mayores. En este sentido, no es en absoluto portadora de mensajes de paz, de democracia ni de progreso. Esto se puede ver en los capítulos 2 ("Seis ideas falsas sobre la globalización", de Carlos Vilas) y 4 ("La Próxima Guerra Mundial: ciclos y tendencias del sistema mundial", de Christopher Chase-Dunn y Bruce Podohink). Pero también se puede observar tal negatividad simplemente alzando la vista hacia el nuevo escenario internacional.

Se detecta, así mismo, otro rasgo o característica de singular interés: fatalmente, la "globalidad" o la "internacionalización" de la economía (o la "americanización", en acertada expresión de Ben Jelloun), suele ser considerada, explícita o implícitamente, como un "hecho probado o axiomático", algo que está ahí y que debe tratarse *per se et essentialiter* como surgida de las "fuerzas imparables del destino", concepción que enlaza francamente bien con la "mano invisible del Hacedor" de la doctrina económica ortodoxa. Casi nadie se detiene a indagar acerca de las causas explicativas de esta situación. Actitud ésta que de algún modo podría ser disculpable, ya que el objetivo práctico es describir de la manera más sencilla posible esa situación, para que el empresario o el político deduzcan la estrategia que deben seguir al objeto de mantener el éxito en su negocio o en su gestión pública ⁷.

Un planteamiento curioso debido a Nicola Matteucci, proveniente del *Diccionario de Política* que coordinara con Norberto Bobbio, propone la siguiente tesis:

"El camino hacia una colaboración internacional cada vez más estrecha ha comenzado a corroer los tradicionales poderes de los Estados soberanos. Influyen mayormente en ello las llamadas *comunidades supranacionales*, que intentan limitar fuertemente la soberanía interior y exterior de los Estados miembros; las autoridades *supranacionales* tienen la posibilidad de asegurar y afirmar, por medio de Cortes de justicia adecuadas, la manera en que su derecho *supranacional* debe ser aplicado por los Estados a casos concretos: ha desaparecido el poder de imponer impuestos y comienza a ser limitado el de acuñar moneda. Las nuevas formas de alianzas militares sustraen a los Estados individuales la disponibilidad de una parte de sus fuerzas armadas, o bien determinan una *soberanía limitada* de las potencias menores frente a las hegemónicas. Pero hay también nuevos espacios, ya no controlados por el Estado

⁷ Vide M. A. MARTÍNEZ-ECHEVARRÍA Y ORTEGA, "Competitividad en una Economía global", en *Situación*. Servicio de Estudios del BBVA. Bilbao, 1996.

soberano: el mercado mundial ha permitido la formación de empresas multinacionales que tienen un poder de decisión no sujeto prácticamente a nadie y que se hallan libres de cualquier control...”.

"Los nuevos medios de comunicación de masas han permitido la formación de una opinión pública mundial que ejerce, a veces con éxito, su propia presión para que un Estado acepte, lo quiera o no, negociar la paz o ejerza el poder de conceder la gracia, que en un tiempo era absoluto e inaveriguable...”

"La plenitud del poder estatal está en decadencia. Con esto, sin embargo, no desaparece el poder; desaparece solamente una determinada forma de organización del poder, que tuvo su punto álgido de fuerza en el concepto político-jurídico de soberanía."

Esta tesis fue escrita en 1976, mucho antes de que se generalizara el uso del término “globalización”. Desde 1976 hasta nuestros días varios de los fenómenos señalados por Matteucci se han extendido, profundizado o intensificado, con el agravante de que frente al mayor poder económico y militar conformado en la historia -los Estados Unidos de América del Norte- desapareció el sistema soviético con la caída del muro de Berlín acontecida en 1989, mientras que los territorios y los pueblos que conformaban tal extinto sistema se hallan hoy en un muy penoso proceso de incorporación a la "aldea global", como la llamara Marshall McLuhan.

El término *globalización* fue propuesto por Theodore Levitt en 1983 para designar una convergencia de los mercados del mundo. "En todas partes se vende la misma cosa y de la misma forma", escribió Levitt. Dicho de forma tan absoluta, este aserto se me antoja irreal. El tipo de convergencia referido existe y es significativo. Socialmente puede ser referido a una gran parte de los productos que consumen los sectores de ingresos medios del mundo. En alguna medida, ocurre también con los sectores de altos ingresos. Los mercados de bienes de capital, en cambio, se hallan bastante segmentados y, desde luego, los inmensos espacios sociales ocupados por los sectores pobres del todavía llamado "Tercer Mundo", son casi enteramente mercados locales. Esta realidad significa que sólo una fracción de la demanda se *globaliza*⁸.

2. *Homogeneización normativa y estatuto empresarial*

El debate actual de la mundialización económica, probablemente, no es más que el viejo dilema existente entre Estado y mercado, pero llevado ahora a escala internacional. En su momento, se tuvo que establecer qué papel debía tener el mercado en la asignación eficiente de los recursos y hasta dónde debía llegar la intervención estatal para asegurar el viejo principio de la igualdad de oportunidades. En las sociedades más industrializadas y avanzadas del mundo occidental, estas dudas se resolvieron con la implantación del modelo denominado del “Estado del Bienestar”. Pues bien, este mismo debate se halla ahora planteado a escala global por el simple hecho de la integración de las

⁸ Vide J. BLANCO, *Globalización y Política Económica*. El autor es miembro del Colegio Nacional de Economistas y de la Academia Mexicana de Economía Política.

economías y el auge de las telecomunicaciones y de las tecnologías de la información, **pero con la dificultad añadida de que, a nivel supranacional, no se dispone de ningún contrapeso político y normativo que vigile este proceso de globalización y corrija, de un modo justo y equitativo, los peligrosos abusos que puedan derivarse del mismo.**

De hecho, una de las mejores cosas que le pueden suceder a un país subdesarrollado es el poder acceder a los mercados proteccionistas de los países más industrializados. Pero esta liberalización debe acarrear, paralelamente, una regulación laboral, fiscal, medioambiental y social, con reglas transparentes y no vinculadas a un Estado u organización transnacional concretos. Y es que la internacionalización de la economía ha ido más deprisa -como suele acontecer también en otros aspectos de la actividad humana- que su regulación y control por parte de los poderes públicos democráticamente escogidos. Ha comenzado el *match* sin garantías ni apenas reglas del juego. **Se trata, simplemente, de plantear que lo que está aceptado, e incluso obligado a cumplir a nivel nacional, lo esté también a escala global;** lo que procede, en última instancia, es decidir en qué nivel de gobierno (local, regional, nacional o supranacional) debe regularse cada aspecto del problema o ejercer cada competencia, teniendo bien presente el principio político de la subsidiariedad.

En realidad, el debate planteado no es el del *proteccionismo* frente al *internacionalismo* o el del *localismo* frente a la *mundialización*, sino qué forma de internacionalismo debe aplicarse. Y resulta evidente que no debe tenderse a un modelo, como el actual, en el que se considere sagrado para el comercio internacional el derecho a la propiedad privada pero, en cambio, se condene, como una forma deleznable de “proteccionismo” en los países subdesarrollados, el derecho de huelga, a sindicarse, a disfrutar vacaciones y a trabajar en condiciones dignas, así como el deber (especialmente para las grandes empresas multinacionales) de pagar impuestos o de respetar el medio ambiente.

Parece también deducirse, como idea previa, que la globalización exige, de manera tanto implícita como explícita, la perentoriedad de la existencia de un orden económico y social estable y común entre las distintas economías, así como también de un ordenamiento económico-social más homogéneo en sus principios entre las distintas instituciones empresariales. La economía de mercado constituye, sin duda, este encuentro común en lo que se refiere a la configuración del ordenamiento económico y social, estableciendo aquellas normas de competencia que deben ser aceptadas por todos los participantes. Pero, al propio tiempo, el ordenamiento empresarial, la que podríamos denominar “constitución o estatuto empresarial”, debe ser también semejante en los países competidores, en cuanto a sus características fundamentales, para el logro del funcionamiento transparente de sus comportamientos.

3. *La panacea liberal del comercio internacional*

Las estadísticas sirven para presentar una extraña paradoja que se presenta, con frecuencia, al hablar del comercio internacional. De un lado, y desde un punto de vista teórico, se tiende a presentar el comercio internacional como algo movido por una infinidad de iniciativas empresariales que, superando

las trabas e impedimentos obstaculizadores que oponen los diferentes Estados, logran establecer relaciones comerciales mutuamente ventajosas entre todos los países de la Tierra. Parece, en definitiva, como si sólo la libre iniciativa de los individuos fuese la responsable última y benéfica de ese comercio.

Sin embargo, por otro lado hay unanimidad en que una de las causas principales del crecimiento experimentado por el comercio internacional reside en la articulación, a finales de la década de los años cuarenta del siglo XX, de los acuerdos del GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) y de *Bretton Woods* (establecimiento de los tipos de cambio fijos, con la activa participación, en su gestación, de John Maynard Keynes). Acuerdos, por cierto, que fueron posibles gracias al poderío y liderazgo indiscutible de los intereses políticos y económicos de los Estados Unidos de América, después de la segunda guerra mundial. Ante este hecho, la mayoría de los entusiastas partidarios de la “libertad del comercio internacional”, que tanto insisten en el protagonismo de las empresas privadas, suelen pasar de puntillas, como si caminaran sobre ascuas, al comprobar que un gran Estado -el mayor del mundo- lo promovió todo. La historia reciente del comercio internacional, en definitiva, pone de manifiesto que su impulso no fue consecuencia de la dinámica “individualista” y “neutral” del mercado libre, sino claramente promovido por un pacto político entre un grupo reducido de grandes potencias, precedido de durísimas negociaciones, y donde la asimetría de poder fue, y sigue siendo, absolutamente manifiesta.

Y es que la globalización es, en mucho, obra de los gobiernos, más que de los mercados por sí mismos. Justamente, después de que el proceso se convirtió en un fenómeno generalizado, inclusive entre las naciones más pobres del mundo, la mayor preocupación que asalta ahora mismo a los gobernantes, teóricos y responsables de organismos y agencias internacionales, es encontrar la fórmula mágica para evitar que las llamadas "fuerzas libres" del mercado se desboquen y nos conduzcan a catástrofes que podrían resultar apocalípticas.

La globalización no ha puesto en crisis las instituciones políticas preexistentes. Más bien las ha obligado a autorreformarse y a ponerse a tono con los nuevos tiempos. Si acaso, habrá puesto en crisis viejos y macilentos conceptos que hoy, sencillamente, ya no explican nada: ese podría ser uno de los pocos logros positivos de la globalización. Su futuro depende, casi en todo, de esas instituciones. No se puede globalizar (lo que quiere decir, en estos días, crear amplias zonas de libre comercio y competencia económica) sin la acción de los gobiernos, que son los primeros que tienen que ponerse de acuerdo para alcanzar la feliz consecución de esos fines. Los peligros que acechan una efectiva globalización no provienen de la expansión de los mercados, sino de los desacuerdos que puedan darse entre los Estados de las naciones implicadas en el proceso. **La globalización, por lo demás, tendrá que ser una estrategia sostenida de común acuerdo y sometida a reglas y normas decididas entre todos o, por el contrario, se volverá un verdadero desastre. Más que un**

contenido económico, tiene un contenido político y de eso casi todos los que son responsables en el caso han tomado la debida nota ⁹.

4. *Algunas ideas de J. M. Keynes*

Por último, ya que nos hemos referido de pasada a Keynes en el expositivo anterior, veamos que aquel gran economista inglés siempre se negó a sostener el axioma del equilibrio presupuestario. Ello debería hacer reflexionar a algunos de los acérrimos defensores que de la “estabilidad presupuestaria” han surgido, en los últimos tiempos, en nuestro país. Es evidente que la defensa de dicho equilibrio equivalía a negar todo papel a la política fiscal con el fin de estabilizar la actividad económica, no tanto porque se negase la política de estabilización, sino porque ésta se hacía descansar en el doble apoyo de las fuerzas autocorrectoras del sistema y en las medidas de política monetaria. La década de los años 30 del pasado siglo fue muy adversa para sostener la confianza en este doble punto de apoyo del equilibrio presupuestario.

Respondiendo al ambiente reinante tras la gran depresión de 1929 y el hundimiento de *Wall Street*, la aportación de la teoría keynesiana consistió en ofrecer los argumentos capaces de negar la validez de ese doble cimiento del equilibrio en el presupuesto. Keynes ¹⁰ creía, de una parte, que habíamos llegado al fin de *laissez faire*: **no hay armonía natural alguna que garantice la restauración del equilibrio perdido**. Un sistema económico puede estar en *equilibrio* con paro forzoso. En segundo término, la teoría keynesiana dudaba de que la dosis correctora de la política monetaria pudiera ser realmente eficaz. Este sabio escepticismo lo basaba Keynes en el cuadro en el que operaba la política monetaria. Su posibilidad de actuación residía, en última instancia, en variar la oferta de dinero fijada autónomamente por la autoridad monetaria de un país.

Pero esta variación de la oferta monetaria no actúa -según Keynes ¹¹- *de manera directa* sobre la demanda de bienes. La mayor oferta de dinero determina, con la demanda del mismo, el tipo de interés; interés que a su vez influenciará la inversión, que compone, con el consumo, la demanda efectiva total de la sociedad que también condiciona el volumen de producción y de ocupación. **Por lo tanto, un aumento de la oferta de dinero no elevará siempre la demanda efectiva**. Ello dependerá de cuál sea la demanda de dinero (preferencia por la liquidez) y de cuál sea, en segundo término, la reacción de los inversores ante las caídas en el tipo de interés. Keynes dijo al respecto -en imagen que ha hecho gran fortuna- que “el líquido puede verterse varias veces entre la copa y los labios”, aludiendo al hecho de que un aumento en la cantidad de dinero, decretado por una política monetaria expansiva, podía, en primer

⁹ Vide A. CÓRDOVA *La Globalización y el Estado*. Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM.. Entre sus estudios, destaca “La revolución en crisis: La aventura del maximato (Cal y arena)”, en *Nexos* 233, mayo de 1997.

¹⁰ Vide J.M. KEYNES. *The End of Laissez-Faire*, Editorial W. Wolf and the Hogarth Press. London, 1926.

¹¹ Vide J.M. KEYNES. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Ed.: McMillan, C. London, 1936. Versión castellana por E. Hornedo: *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*. Ed.: Fondo de Cultura Económica. México, 1958.

término, no producir variación alguna del tipo de interés, siempre que la voracidad de la demanda de dinero fuese tal que estuviese dispuesta a engullir todos los aumentos de medios líquidos creados por el sistema bancario. Tal es la famosa “trampa de la liquidez” keynesiana, que puede inutilizar los mejores y bienintencionados esfuerzos de la autoridad monetaria. Pero, a mayor abundamiento, aún en el supuesto de que éste no fuera el caso -al que Keynes concedía que podía llegarse en un futuro- y que la oferta de dinero lograra reducir los tipos de interés, habría que ver cómo los inversores del país aprovechaban sus reducciones. Keynes contemplaba aquí una clase empresarial con expectativas variables, sujetas a frecuentes y exagerados cambios, a temores pasajeros y caprichos coyunturales, y frente a esta voluble clase empresarial existía un mercado de crédito caracterizado por tipos de interés estable, “el menos desplazable de los elementos de la economía contemporánea”, según lord Keynes. Así, los movimientos de las expectativas empresariales (o sea, la “eficacia marginal del capital”) determinaban movimientos espectaculares de la inversión que no podía compensar la política monetaria por su incapacidad y demora en reducir los tipos de interés. **El resultado final era que la política monetaria perdía su energía en la procelosa cadena de transmisión de sus efectos.** El líquido, en efecto, *podía derramarse varias veces entre la copa y los labios*. Y, por consiguiente, el cuerpo enfermizo de la economía podía no recibir efecto tonificante alguno, con lo que quedaba afirmada la gran duda sobre la eficacia de la política monetaria.

Veamos, en fin, que la famosa “tasa Tobin”, a la que nos referiremos posteriormente con mayor especificidad, constituye una propuesta de aquel ilustre economista americano, seguidor de Keynes, que no es más que una actualización de otra propuesta del gran maestro inglés. En efecto, en el famoso capítulo XII de la *General Theory* se halla ya concebido un impuesto sobre las transacciones, con el fin de vincular los inversores a sus acciones de forma duradera. Tobin traspasó esta idea en 1971 a los mercados de divisas; por aquel entonces, EE.UU. se despidió del sistema de tipos de cambio fijos establecido en los acuerdos de *Bretton Woods* y, al mismo tiempo, las primeras transacciones electrónicas de dinero por ordenador prometían un gigantesco aumento del número de operaciones a realizar. Tobin pretendía aminorar la velocidad de este proceso para que se especulara menos y para que los tipos de cambio no fluctuaran tanto. Hoy en día, en que cualquiera puede comerciar en el mercado de valores desde su casa, con un simple ordenador personal provisto de un vulgar módem de comunicaciones, este problema se ha acrecentado muchísimo.

Resulta utópico actualmente, por otra parte, volver a un sistema de tipos de cambio fijos para la protección de las monedas, puesto que los grandes especuladores internacionales dejan a los bancos emisores en *off side* con sus maniobras y manipulaciones. El ejemplo más relevante lo tenemos desde hace unos meses en Argentina, que acopló su moneda nacional, el “peso”, directamente al dólar USA, con los resultados pésimos e indeseables que la condujeron a la crisis catastrófica de comienzos del año 2002. Esos tipos de cambio irrefutables son peligrosas invitaciones a la especulación: los traficantes

apuestan a si los bancos emisores tienen la voluntad y la capacidad de defender los tipos de cambio acordados.

II. Las supuestas bondades de la libertad del comercio

1. *El origen político del comercio internacional*

Desde tiempos remotos, los países del orbe han mantenido relaciones comerciales para obtener los productos o mercancías de que carecían. En los inicios de la historia del comercio mundial, cada país determinaba su política en función de sus propias necesidades, sin tener en cuenta el interés general. El mercantilismo se mantuvo así hasta el siglo XVIII. Pero a la doctrina proteccionista de los mercantilistas le sucede la apología del *laissez faire, laissez passer* de los fisiócratas¹² para los cuales el librecambio de mercancías impulsa *a fortiori* un crecimiento indiscutible de la producción y de la creación de riqueza. La Revolución Industrial también incidió en este estado de cosas, siendo necesario asegurar el aprovisionamiento de materias primas y encontrar nuevas salidas a una producción creciente, lo que se tradujo en el desarrollo del comercio colonial que favoreció a las economías dominantes en detrimento de las dominadas.

El origen político del comercio internacional explica la importancia que la competitividad ha tenido y tiene en su desarrollo. Conviene recordar que, como ha señalado Carl Schmitt¹³, el concepto de “enemigo” es fundamental para la fundamentación de lo político. En tal sentido, podría decirse que esa insistencia en dotar de agresividad al comercio internacional, destacando básicamente su aspecto competitivo, y considerándolo como algo inseparable de la diplomacia (parodiando al mariscal-barón Von Clausewitz, hace ya unos doscientos años, diríamos algo así como que “el comercio es la continuación de la política por otros medios”), no es más que otro reflejo de la mentalidad estatalista directora de todo el proceso, que tiende a entender el comercio como un modo alternativo de continuar el hostigamiento entre los países. Vistas las cosas así, no tiene uno que extrañarse del lenguaje pseudomilitar (o paramilitar) que se usa en los libros y manuales de la llamada “estrategia competitiva”. A veces uno no sabe bien si van dirigidos a generales belicosos, a jefes guerrilleros o a pacíficos directivos de empresa.

En contraste con todo lo expresado, llama poderosamente la atención el modo tan “neutral” o apolítico con el que la teoría económica ortodoxa pretende presentar el comercio internacional¹⁴. Desde los primeros modelos diseñados por A. Smith y D. Ricardo, con sus esquemas basados en las ventajas absoluta y relativa, respectivamente, hasta los modelos más recientes y sofisticados, como el de Heckscher, Ohlin y Samuelson, o el de Linder¹⁵, que simplemente

¹² Escuela de pensamiento económico francesa (1756-1777) que abogaba por la “libertad de comercio”, en oposición a las teorías mercantilistas al uso. Su principal representante fue el Dr. François Quesnay, autor del famoso “Tableau économique”, precursor de las tablas *input-output* de W. Leontieff.

¹³ Véase el segundo corolario en *Der Begriff des Politischen. Text von 1932 mit einem Vorwort und drei Corollarien*. Hay edición castellana, a saber: *El concepto de lo político*, Alianza Editorial, Madrid, 1991.

¹⁴ Para revisar la génesis de las teorías del comercio internacional, puede consultarse el libro de R. BACKHOUS, *A History of Modern Economics*, Oxford, 1985. Hay traducción española en Alianza Editorial, Madrid, 1988.

¹⁵ Vide S. B. LINDER, *An Essay on Trade and Transformation*, 1961.

apuntaremos a continuación, el fenómeno del comercio internacional se presenta con una asepsia y neutralidad política, que mucho más tienen que ver con la meteorología física o la dinámica de los sistemas acuáticos que con el comportamiento profesional de agentes humanos de carne y hueso.

2. *Las fuentes del movimiento librecambista*

De lo que no cabe la menor duda es de que el movimiento librecambista fue, en sus inicios, un movimiento de intelectuales. Se sitúa en uno de los puntos de convergencia de dos corrientes esencialmente diferentes: el *liberalismo económico*, cuyas implicaciones librecambistas fueron precisadas por Ricardo en 1815, y el *utilitarismo*, que aspiraba a orientar la gestión de los asuntos públicos hacia la búsqueda permanente del interés general o “bien común”, por lo que sólo apoyaba medidas de inspiración liberal en la medida en que éstas pudieran procurar a la comunidad la mayor “utilidad” posible ¹⁶.

Si consideramos, ahora, que la “utilidad” de la comunidad es la suma de las “utilidades” individuales de sus miembros, sería conveniente realizar una pequeña acotación sobre la teoría de la conducta del consumidor, cuyo punto de partida acostumbrado es el postulado de la racionalidad. Se supone que el consumidor escoge entre todas las alternativas de consumo posibles, de manera que la satisfacción obtenida de los bienes elegidos (en el más amplio sentido) sea la mayor posible. Ello implica que se da cuenta de las alternativas que se le presentan y que es capaz de valorarlas. Toda la información relativa a la satisfacción que el consumidor obtiene de las diferentes cantidades de bienes y servicios por él consumidos, se halla contenida en su denominada “función de utilidad”, que es objeto de estudio por parte de la teoría microeconómica.

El concepto de utilidad y su maximización hállase vacío de todo significado sensorial. El aserto de que un consumidor experimente mayor satisfacción o utilidad de un automóvil que de un conjunto de vestidos, significa que si se le presentase la alternativa de recibir como regalo el automóvil o el vestuario escogería lo primero. Bienes que son necesarios para sobrevivir, como una vacuna cuando se declara una gran epidemia, pueden resultar para el consumidor de máxima utilidad, aunque el acto de consumirlas no lleve necesariamente aneja ninguna sensación agradable, como por ejemplo un molesto pinchazo.

Los economistas del siglo XIX W. Stanley Jevons, Léon Walras y Alfred Marshall consideraban la utilidad medible, al igual que es medible el peso de los objetos. Se presumía que el consumidor poseía una medida cardinal de la utilidad, v. gr., que era capaz de asignar a cada bien o combinación de ellos un número representando la cantidad de utilidad asociada con él. Los números que representaban cantidades de utilidad podían manipularse del mismo modo que los pesos de los objetos. Si suponemos que la utilidad de A es de 15 unidades y la de B de 45 unidades, el consumidor “preferiría” tres veces más B que A. Las diferencias existentes entre los índices de utilidad podrían compararse, pudiendo ello conducir a razonamientos curiosos como el siguiente: “A es preferible a B dos veces lo que C es preferible a D”. Los economistas del siglo XIX también

¹⁶ Vide P. LÉON, *Histoire économique et sociale du monde*, Armand Colin, 1978.

suponían que las adiciones a la utilidad total del consumidor, resultantes del consumo de nuevas unidades de un producto, disminuían cuanto más se consumiese del mismo (algo así como la “ley de los rendimientos decrecientes” en agricultura).

Las hipótesis sobre las que está construida la teoría cardinal de la utilidad son muy restrictivas. Se pueden deducir conclusiones equivalentes partiendo de hipótesis mucho más débiles. Así, si el consumidor obtiene mayor utilidad de una alternativa A que de una B, se dice que prefiere A a B ¹⁷. El postulado de la racionalidad equivale a la formulación de las siguientes afirmaciones: 1º. En cada posible par de alternativas, A y B, el consumidor sabe si prefiere A a B, B a A, o está indeciso entre ellas. 2º. Sólo una de las tres posibilidades anteriores es verdadera para cada par. 3º. Si el consumidor prefiere A a B y B a C, también preferirá A a C. La última afirmación garantiza que las preferencias del consumidor son consistentes o cumplen la *propiedad transitiva*: si se prefiere un automóvil a un vestuario, y éste, a su vez, a un tazón de sopa, también se prefiere un automóvil a un tazón de sopa. Si se considera, por último que A es preferible a B y B es preferible a A y que, como consecuencia de ello, las preferencias del consumidor hacia A y B son las mismas, nos hallaremos en presencia de una “relación de orden estricto” desde el punto de vista de la Teoría de Conjuntos.

El postulado de la racionalidad, tal como acaba de establecerse, solamente requiere que el consumidor sea capaz de clasificar los bienes y servicios en orden de preferencia. El consumidor posee una medida de la utilidad ordinal, o sea, no necesita ser capaz de asignar números que representen (en unidades arbitrarias) el grado o cantidad de utilidad que obtiene de los artículos. Su clasificación de los mismos se expresa matemáticamente por la mencionada “función de utilidad”, que no es única y se supone continua, así como su primera y segunda derivadas parciales. Ésta asocia ciertos números con diversas cantidades de productos consumidos, pero aquellos números suministran sólo una clasificación u orden de preferencia. Si la utilidad de la alternativa A es 15 y la de la B es 45 (esto es, si la función de utilidad asocia el número 15 con la alternativa o bien A y el número 45 con la alternativa B) sólo puede decirse que B es preferible a A, **pero es absurdo colegir que B es tres veces preferible a A.**

Esta nueva formulación de los postulados de la teoría del consumidor no se produjo hasta finales del siglo XIX. Es notable que la conducta del consumidor pueda explicarse tan correctamente en términos de una función de utilidad ordinal como en los de una cardinal. Intuitivamente, puede verse que las elecciones del consumidor están completamente determinadas si tiene una clasificación (y sólo una) de los productos, de acuerdo con sus preferencias. Uno puede imaginarse al consumidor poseyendo una cierta lista de productos en orden decreciente de deseabilidad; cuando percibe su renta disponible empieza comprando productos por el principio del listado y desciende tanto como le

¹⁷ Una cadena de definiciones debe detenerse alguna vez. La palabra o tiempo verbal “prefiere” (tercera persona del singular del presente de indicativo) se podría definir en el sentido de “gusta más que”, pero entonces esta última expresión tendría que dejarse, a su vez, sin definir. El término “preferir” hállese huero de cualquier significado relacionado con un determinado placer sensorial.

permite dicha renta ¹⁸. Por lo tanto, no es necesario presumir que se posee una medida cardinal de la utilidad; es suficiente con sostener la hipótesis, mucho más débil, de que posee una clasificación consistente de preferencias ¹⁹.

3. *El fracaso de los viejos y nuevos modelos*

Así como en el siglo XIX Ricardo había explicado que la división internacional del trabajo obraba a favor del interés de los países participantes en el comercio, que todos salían ganando con el intercambio, que se trataba, de alguna manera, de un juego de suma positiva, que era necesario que cada país se especializara en aquellas áreas cuya productividad resultara superior (o la menos débil, en el caso de los países retrasados), se han avanzado otras teorías para explicar el impulso de los nuevos países industriales en las exportaciones mundiales ²⁰.

En efecto, todo país dispone de los factores clásicos de la producción: tierra, trabajo y capital, en las cantidades propias de su momento y de su economía. Cada tipo de producto requiere una proporción fija de esos factores. Por ejemplo, para producir acero es necesario disponer de más capital que para fabricar textiles; en consecuencia, el acero será menos caro allí donde el factor capital sea abundante; el textil lo será allí donde la mano de obra sea abundante y, por lo tanto, barata. Y las patatas también serán más baratas allí donde existan más terrenos agrícolas edafológica y climáticamente adecuados para su cultivo. Pues bien, si existe librecambio total, cada país desea especializarse en la producción que precisa del factor que posee en abundancia y exportar esa producción. Ésta es, en síntesis, la teoría desarrollada por los suecos Heckscher y Ohlin en 1933 y retomada por Samuelson años después. Las iniciales de estos economistas dan nombre al famoso teorema HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson).

Sin embargo, la realidad misma ha venido a desmentir la veracidad de estos modelos. Según ellos, se debería esperar que los países en que el factor capital es abundante exportaran productos de alto valor añadido, cuya fabricación exige el empleo de este factor en una gran proporción; pero ello no ha sido así. Los USA y la UE son dos exportadores importantes de productos agrícolas no transformados. Asimismo, en el bloque de los países del Este y durante el largo reinado soviético, las principales exportaciones de la antigua URSS (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) hacia sus satélites europeos fueron energéticas (gas natural y petróleo) cuando, en el seno del COMECON o CAEM (Consejo de Asistencia Económica Mutua), la URSS era un país con una alta proporción del factor capital.

¹⁸ Resulta irrelevante cuánto se apetece un artículo concreto de la lista; siempre se escogerá antes el artículo que ocupe en ella un lugar más elevado.

¹⁹ Vide *Microeconomic Theory (A mathematical approach)*. Hay traducción al castellano en Ed. Ariel. Barcelona, 1962. Citada en la bibliografía.

²⁰ Vide Ch. BUHOUR, *Le commerce international. Du GATT à l'OMC*. Le Monde-editions, 1996. Hay traducción española de Francisco Ortega en Salvat Editores, S.A. Barcelona, 1996.

Por otra parte, el economista americano y premio Nobel de origen ruso W. Leontieff²¹, en un estudio publicado en 1953 sobre los Estados Unidos, demostró la especialización de aquel gran país en productos y exportaciones necesitados esencialmente del factor trabajo. Pues bien, en base a los modelos librecambistas señalados, ¿cómo podían los USA entrar en la flagrante contradicción de ser competitivos en productos que requerían mucho factor trabajo, sabiendo que sus costes laborales son elevados?.

Para juzgar las ventajas y los inconvenientes de la globalización es necesario distinguir entre las diversas modalidades que adopta ésta, ya que diferentes formas pueden conducir a resultados positivos y negativos. El fenómeno de la globalización engloba al libre comercio internacional, al movimiento de capitales a corto plazo, a la inversión extranjera directa, a los fenómenos migratorios, al desarrollo de las tecnologías de la comunicación y a su efecto cultural. Por ejemplo, la liberalización de los movimientos de capital a corto plazo -sin que haya mecanismos compensatorios que prevengan y corrijan las presiones especulativas- han provocado ya graves crisis en diversas regiones de desarrollo medio: sudeste asiático, México, Turquía, Argentina... Estas crisis han generado una gran hostilidad hacia la globalización en las zonas afectadas. En Argentina tenemos un reciente ejemplo. Sin embargo sería absurdo renegar, por sistema, de los flujos internacionales del capital, que son imprescindibles para el desarrollo económico y social de los pueblos.

En general, tal y como se ha argumentado en epígrafes anteriores de este tema, el comercio internacional es positivo para el progreso económico de todos y para los objetivos sociales de eliminación de la pobreza y la marginación social. Sin embargo, la liberalización comercial, aunque beneficiosa para el conjunto del país afectado, provoca crisis en algunos sectores que requieren la intervención del Estado. ¡Ojalá los defensores radicales del libre comercio aceptaran el criterio paretiano, de forma que los perjudicados por el progreso general sean solidariamente compensados!²².

Conviene, por tanto, ponerse en guardia y someter a un riguroso análisis los cánticos a las bondades y maravillas de la libertad de comercio, que se fundamentan en unos modelos aparentemente “tan neutrales”. Según esos modelos, el comercio internacional es un proceso “naturalmente benéfico”, de tal modo que, si no fuese por los malditos obstáculos e interferencias que interponen los gobiernos de las naciones (el siempre denostado Sector Público), se

²¹ Trátase del autor de la célebre “paradoja de Leontieff”: mediante estudios estadísticos, el padre de las tablas *input-output* refutó la teoría neoclásica de la especialización de los países según sus factores de producción.

²² Vide Á. MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS, *Economía política de la globalización*. Es una reflexión comprensiva de la globalización, a la que considera un proceso de facetas múltiples, diversas e interrelacionadas, fruto del desarrollo del transporte y de las comunicaciones, como proyección ideológica de un pensamiento global. Centrado en su dimensión económica, está escrito desde una concepción de la Economía que entronca con los autores clásicos. La idea de que “los perdedores han de ser compensados” aplicada, por ejemplo, a la zona de influencia de una central nuclear, se sobrepone y mejora la estrictamente medioambientalista de que “quien contamine pague”: también es toda la Sociedad beneficiaria de la producción de energía eléctrica (todo el país) quien debe compensar a los posibles recipiendarios del mal y a la población sometida al riesgo de explosión o fuga incontrolada radioactiva.

produciría un reparto justo, equitativo y saludable de la riqueza y de la paz entre todos los pueblos de nuestro planeta azul.

III. Las viejas teorías de David Ricardo

1. *Los modelos de las ventajas absolutas y relativas*

Fue el economista clásico inglés D. Ricardo (1772-1823) quien demostró que no sólo en el caso de que aparezca ventaja absoluta existirá especialización y comercio internacional entre dos países. Podrá ocurrir que uno de ellos no posea ventaja absoluta en la producción de ningún bien, es decir, que necesite más de todos los factores para producir todos y cada uno de los bienes y servicios. A pesar de ello, sucederá que la cantidad necesaria de factores para producir una unidad de algún bien, en proporción a la necesaria para producir una unidad de algún otro, será menor que la correspondiente al país que posee ventaja absoluta. En este caso decimos que el país en el que tal cosa suceda tiene “ventaja comparativa o relativa” en la producción de aquel bien.

Según D. Ricardo “en un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en los empleos más beneficiosos. Esta persecución del provecho individual está admirablemente relacionada con el bienestar universal. Distribuye el trabajo en la forma más efectiva y económica posible al estimular la industria, recompensar el ingenio y al hacer más eficaz el empleo de las aptitudes peculiares con que lo ha dotado la naturaleza; al incrementar la masa general de la producción, difunde el beneficio por todas las naciones uniéndolas con un mismo lazo de interés e intercambio común. Es este principio el que determina que el vino se produzca en Francia y Portugal, que los cereales se cultiven en América y en Polonia, y que Inglaterra produzca artículos de ferretería y otros” (David Ricardo, *Principios de Economía Política y Tributación*, 1817).

¿Pero, por qué un país determinado se especializa en un producto concreto? La respuesta parece obvia: cada país se especializará en aquellos productos que pueda producir ventajosamente con respecto a los demás países. ¿Y qué significa producir ventajosamente? Adam Smith (1723-1790) respondió a esas preguntas afirmando que los países se especializarán en producir aquellos bienes sobre los que tengan una **ventaja absoluta**, es decir, que sean **capaces de producir el mismo número de bienes aplicando menor cantidad de trabajo**.

Su discípulo David Ricardo dio un paso más: demostró que todos los países se pueden beneficiar especializándose cada uno en la producción de bienes aunque no tengan ventaja absoluta en ellos; es suficiente que tengan **ventaja comparativa**, es decir, que sean **capaces de producirlo a un precio menor**.

El cuadro o tabla siguiente nos ilustrará sobre los anteriores conceptos.

CUADRO VENTAJA ABSOLUTA			
	España	Francia	Totales
Nº de obreros	10	10	
Horas mensuales por obrero	140	140	
Horas en cada par de zapatos	2	4	
Horas en cada abrigo	10	7	
Producción mensual sin especialización			
Pares de zapatos	$5 \times 140 / 2 = 350$	$5 \times 140 / 4 = 175$	525
Abrigos	$5 \times 140 / 10 = 70$	$5 \times 140 / 7 = 100$	170
Producción mensual especializándose			
Pares de zapatos	700	0	700
Abrigos	0	200	200

Empecemos comprendiendo la argumentación de Adam Smith sobre la ventaja absoluta con un sencillo ejemplo. Supongamos que hay dos empresas, una española y una francesa, que trabajan o curten la piel. Ambas empresas tienen 10 obreros cada una, que trabajan 140 horas al mes. Los obreros españoles son más hábiles fabricando zapatos: hacen un par de zapatos en sólo dos horas mientras que los trabajadores franceses necesitan cuatro horas. En cambio los franceses son más expertos con los abrigos de piel, ya que hacen uno en siete horas mientras que los españoles necesitan diez. Es decir, los españoles tienen una ventaja absoluta en la fabricación de zapatos (necesitan menos tiempo para hacerlos) mientras que los franceses tienen ventaja absoluta en la fabricación de abrigos.

Si no existiese el comercio internacional, tanto la empresa española como la francesa tendrían que dedicar la mitad de sus empleados, v. gr., a fabricar zapatos y la otra mitad a fabricar abrigos. Mensualmente los españoles podrían producir 350 pares de zapatos y 70 abrigos mientras que la empresa francesa produciría 175 pares de zapatos y 100 abrigos. Pero si existe la posibilidad de especializarse e intercambiar productos a través de la frontera pirenaica, o por vía marítima, las empresas podrán dedicar todos sus obreros a la producción en la que son más hábiles, consiguiendo la española setecientos pares de zapatos y la francesa doscientos abrigos. Como la producción conjunta ha aumentado (antes había sólo 525 pares de zapatos y 170 abrigos en total) el comercio beneficiará a ambos países, que podrán disponer de más zapatos y abrigos.

Veamos ahora la argumentación de David Ricardo, sobre la ventaja comparativa o relativa. Imaginemos, por un momento, el comportamiento de las mismas empresas del ejemplo anterior en el caso de que la francesa tenga ventaja absoluta en la producción de ambos bienes. Supongamos que ambas

siguen disponiendo de diez obreros cada una, que trabajan 140 horas mensuales. Mantendremos el supuesto de que los obreros franceses son mejores con los abrigos, fabricando uno en siete horas mientras que los españoles necesitan dedicar diez horas. Pero ahora los franceses resultarán también más hábiles con los zapatos, fabricando un par cada dos horas mientras que los obreros españoles necesitan dedicar cuatro.

Si no hay comercio internacional entre sus países, ambas empresas tendrán que dedicar parte de sus trabajadores a cada uno de los productos. Supongamos que, como antes, la empresa española dedica la mitad de los obreros a cada uno de los bienes, consiguiendo así producir mensualmente 175 pares de zapatos y setenta abrigos. Para facilitar la comprensión del modelo, conviene que supongamos ahora que la empresa francesa dedica siete trabajadores a la producción de calzado y tres a la de abrigos, con lo que conseguirá 490 pares de zapatos mensuales y sesenta abrigos.

Aunque la empresa española es menos eficiente en la producción de ambos tipos de bienes, tiene ventaja comparativa en la producción de abrigos. Obsérvese que, si no hay comercio internacional, el precio de los abrigos españoles equivaldrá al de 2,5 pares de zapatos, mientras que a los franceses les costará un abrigo lo mismo que 3,5 pares de zapatos. Es decir, a los franceses les resultan más caros los abrigos, en comparación con los zapatos, que a los españoles. Un contrabandista despabilado podría intentar sacar provecho de la situación, llevando abrigos españoles a Francia y zapatos franceses a España.

El cuadro resultante sería el siguiente:

CUADRO VENTAJA COMPARATIVA			
	España	Francia	Totales
Nº de obreros	10	10	
Horas mensuales por obrero	140	140	
Horas para cada par de zapatos	4	2	
Horas para cada abrigo	10	7	
Precio abrigo/zapatos	1/2,5	1/3,5	
Producción mensual sin especialización			
Pares de zapatos	$5 \times 140 / 4 = 175$	$7 \times 140 / 2 = 490$	665
Abrigos	$5 \times 140 / 10 = 70$	$3 \times 140 / 7 = 60$	130
Producción mensual especializándose			
Pares de zapatos	0	700	700
Abrigos	140	0	140

Si la empresa española dedica todos sus trabajadores a fabricar abrigos y la francesa los suyos a producir zapatos, el resultado conjunto será de setecientos pares de zapatos, todos franceses, y ciento cuarenta abrigos, todos españoles. El resultado conjunto sigue siendo superior al que se conseguiría si no fuese posible la especialización. Pues bien, ambos países podrán disponer de más zapatos y más abrigos que antes, por lo que ambos saldrán beneficiados ²³.

En cambio, la realidad de la elevada integración de los sectores industriales de las economías modernas hace que la mayor parte de los países importen y exporten a la vez los productos de muchas industrias, ya sea en forma de componentes, de artículos semiacabados o bien de producto final. El esquema teórico conceptualizador de economías aisladas e independientes, cada una de ellas especializada en distintos productos en función de sus “ventajas relativas o comparativas” en base al modelo ricardiano que acabamos de exponer, ya no se ajusta a la realidad actual, si es que alguna vez lo hizo.

Por último, en referencia a Adam Smith, digamos que su “Indagación acerca de la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones” (*The Wealth of Nations*), publicada en el año de gracia de 1776, constituyó una amplia e impresionante investigación acerca de las condiciones que promueven o impiden el bienestar económico de los pueblos del orbe. Entre los principales impedimentos contra los cuales acumuló hechos y teorías, se cuentan las considerables interferencias al comercio internacional (a las que nos referiremos en el epígrafe siguiente) que habían sido establecidas por el “sistema mercantilista”, y que incluían, especialmente, las restricciones a la importación.

Nadie designa ya actualmente a Adam Smith con el calificativo de “padre de la economía política”. Es sabido que tomó mucho de sus predecesores, como Petty, Cantillon y, sobre todo, de los fisiócratas. Por otra parte, las teorías por él expuestas hace más de doscientos años han sido objeto de tantas rectificaciones que los economistas contemporáneos no pueden considerarse ya como sus herederos directos. Sin embargo, a nadie se le ocurre discutirle el título de “jefe de la escuela clásica”.

2. Las barreras interpuestas al libre comercio internacional

Por otra parte, un régimen comercial internacional de perfecto libre comercio, es decir, una situación idílica en la que exista libre circulación de bienes y servicios entre los países sin ningún tipo de trabas ni barreras, no se ha dado nunca en la historia económica mundial. Ha habido, eso sí, momentos de mayor o menor grado de liberalización en las relaciones económicas internacionales, pero siempre han existido algunas dificultades impuestas por los países en contra de la libre circulación de las mercancías. En la literatura económica, a este tipo de disposiciones se las denomina **medidas proteccionistas**.

Los argumentos empleados para justificar el establecimiento de este tipo de medidas son diversos. En ocasiones, lo que se pretende es proteger a una industria que se considera estratégica para la seguridad nacional. Otras veces se

²³ Vide J. MARTÍNEZ PEINADO y J. M. VIDAL VILLA, *Economía Mundial*.

adoptan tales disposiciones para tratar de fomentar la industrialización mediante un proceso de sustitución de importaciones por productos fabricados en el propio país. Otro argumento en defensa de las medidas proteccionistas es el de hacer posible el desarrollo de las “industrias nacientes”²⁴, esto es, industrias que no podrían competir con las de otros países donde se han desarrollado con anterioridad.

Varios son, en definitiva, los motivos que justifican la protección:²⁵

– **Por seguridad nacional.** Además de la industria armamentística, se protegen determinados sectores económicos considerados vitales para disponer de medios defensivos, como por ejemplo la industria naval o la aeronáutica.

– **Para eliminar la dependencia económica** en sectores considerados básicos para el funcionamiento industrial, como por ejemplo la siderurgia.

– **Para proteger la industria nacional.** Este argumento es y ha sido utilizado por los países pequeños, por los países con dificultades en la balanza de pagos, por los mono-exportadores y, en general, por muchos países en desarrollo que quieren garantizar su independencia económica y/o potenciar su escasa capacidad de generar divisas.

– **Para defender determinados sectores económicos** que no sólo cumplen una función económica básica, como la alimentación humana, sino que juegan un relevante papel social y medioambiental, por ejemplo la agricultura.

– **Para defender determinados valores culturales,** por ejemplo la industria audiovisual y su componente lingüístico y antropológico.

– **Para garantizar la paz social a corto plazo,** por lo que se protege a las industrias nacionales y a sus colectivos de trabajadores de los costes dolorosos del ajuste que se derivarían de un comercio libre.

– **Por motivos puramente recaudatorios,** ya que los ingresos arancelarios constituyen, en algunos países, una de sus principales fuentes de ingresos fiscales y, por ello, susceptibles de aflojar la presión fiscal que soporta, al cabo, la ciudadanía.

La política comercial influye sobre el comercio internacional mediante aranceles, contingentes o cuotas a la importación, barreras no arancelarias (como las alimentarias, fitosanitarias o zoonosanitarias; véanse los casos recientes del aceite de orujo de aceituna, de la encefalopatía espongiforme bovina y de la fiebre aftosa o glosopeda) y las subvenciones a la exportación. Un arancel no es más que un “impuesto” que el gobierno exige a los productos extranjeros con objeto de elevar su precio de venta en el mercado interior y, así, “proteger” los productos nacionales para que no sufran la competencia de bienes más baratos procedentes del exterior.

Hay diversos grados de apertura de un país al comercio internacional. El más cerrado, la autarquía absoluta, supondría negarse a cualquier importación; un pequeño grado de apertura implicaría permitir la importación de productos que no pudieran ser fabricados en el interior del país; si finalmente se diera libertad

²⁴ Vide F. MOCHÓN, *Principios de Economía*. Ed.: Mc Graw-Hill. Madrid, 1995.

²⁵ Vide MILLET, M. en *La regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC*. Colección de Estudios Económicos, nº: 24. “La Caixa”. Barcelona, 2001. Citada en la bibliografía.

total de comercio, sería lógico esperar que sólo se importasen los productos que pudieran ser fabricados en el país a un coste excesivamente alto. Pero lo que observamos en el mundo real es algo más avanzado: con mucha frecuencia se comercia con productos que podrían ser fabricados fácilmente por el país importador (galletas, camisas) pero que resulta más ventajoso adquirirlos en el exterior.

Algunos países occidentales (los Estados Unidos de América constituyen un buen ejemplo de ello) propugnan la liberalización del comercio exterior cuando se trata de abrir nuevos mercados para sus exportaciones, pero establecen inmediatamente restricciones a la importación de productos procedentes de terceros países cuando ganan terreno a favor de los mercados propios. Se podrían citar numerosos casos, desde la posición de los Estados Unidos ante el calzado español, las mandarinas clementinas (con extrañas excusas fitosanitarias basadas en la aparición de larvas de mosca del Mediterráneo en alguna fruta) o bien imponiendo a España la importación obligada de maíz y sorgo USA, hasta la de los franceses ante el vino italiano, pasando por la de algunos países occidentales frente a los automóviles, los equipos de sonido, fotográficos e informáticos y otros diversos productos japoneses.

3. La protección a la agricultura

Durante mucho tiempo ha sido cierto que los agricultores europeos se han beneficiado de un verdadero sostenimiento de su actividad, traducida en subvenciones a la exportación e impuestos a la importación si el precio en la UE era superior al precio mundial ²⁶. Por otra parte, el sostenimiento interno de los precios agrícolas en la UE mantenía la renta de los agricultores, pero inducía un estado de sobreproducción permanente. Mediante los acuerdos de *Blair House* (renegociados al final de la Ronda Uruguay del GATT) y la reforma de la PAC (Política Agrícola Comunitaria), Europa ha cambiado de estrategia. A partir de ahora, los precios agrícolas no están ya sostenidos y los agricultores están obligados a efectuar drásticas reducciones de sus producciones (régimen de “barbecho” y estímulo al abandono de los terrenos de cultivo) ²⁷ con el objetivo de rebajar los precios europeos al nivel mundial para reencontrar su competitividad perdida. De hecho, han sido los europeos los que han realizado el mayor esfuerzo en este sentido, mientras los agricultores americanos se benefician permanentemente del apoyo de su gobierno.

Los tópicos respecto al comportamiento ético-comercial del gran gigante americano no son infrecuentes. La creencia extendida de que la agricultura comunitaria es la más protegida del planeta, mucho más que la de cualquier otro país, incluido USA, no resulta ser cierta. Paradójicamente, este país se muestra ante la Organización Mundial del Comercio (OMC, *World Trade Organization*, que ha visto la luz en 1995) como el bloque más liberal, comercialmente hablando. El Comisario de Agricultura de la UE, Franz Fischler, en una reciente

²⁶ Vide Ch. BUHOUR, *Le commerce...*

²⁷ “Barbecho”: dicha denominación corresponde a la congelación obligatoria de tierra cultivable, impuesta por la UE, sobre el 15% de la superficie en el año 1992, y reducida al 10% en Septiembre de 1995.

intervención en el *National Press Club of Washington DC*, aclaró esta situación y explicó cómo es el modelo agrario de la agricultura americana y europea. Fischler indicó que muchas veces se escucha que la mitad del presupuesto de la Unión Europea se destina a la agricultura, lo cual crea importantes equívocos. En este sentido, hizo notar que el presupuesto de la UE es muy pequeño, dado que no constituye la suma de los presupuestos nacionales de todos los Estados miembros y apenas alcanza un 4'5% del presupuesto general de los Estados Unidos.

Para poder comparar cifras equivalentes, habría que considerar que mientras que EEUU gasta 76.000 millones de dólares (un 2'9% del gasto público) en agricultura, la UE sólo invierte 55.000 millones de dólares (un 1'5% del gasto público adicionado de la UE y de todos sus Estados miembros). Además, Fischler remarca que no sólo se gasta menos dinero en la UE que en USA sino que, por ende, va dirigido a un mayor número de productores beneficiarios. En efecto, frente a los casi 7 millones de agricultores y ganaderos europeos, sólo hay 2 millones norteamericanos, **lo que demuestra que el apoyo recibido por agricultor es mucho más elevado en USA que en la UE.**

También existen argumentos a favor del proteccionismo (vía aranceles o cualquier otra forma de política comercial) que, según sus inefables detractores, no resisten un análisis económico riguroso. No obstante, son innumerables los ejemplos que la vida real nos ofrece de prácticas proteccionistas. La persistente presión en favor de medidas proteccionistas se debe en buena medida al hecho de que los productores tienen más que ganar (en términos *per capita*) que los consumidores. Esto explica que a los productores les resulte rentable organizarse para defender sus intereses. Por otro lado, debe señalarse que los productores nacionales prefieren que se establezcan aranceles o cualquier otra medida proteccionista antes de que se les concedan subvenciones directas a la producción, debido a que los costes sociales de aquellas medidas proteccionistas son menos “visibles” que los costes generados por las subvenciones directas, creándose menos agravios comparativos.

IV. La paradoja competitiva del modelo ricardiano

1. *El pensamiento económico de los clásicos*

Gran importancia reviste el pensamiento de los economistas clásicos sobre los fenómenos de índole comercial, particularizado por el francés J. B. Say (1767-1832) en su famosa “ley de los mercados”: **la oferta genera su propia demanda**. La demanda efectiva sostiene, por su suficiencia, el pleno empleo y la plena capacidad de producción, independientemente de la oferta.

De un modo general, en sus razonamientos, los clásicos no tomaron bastante en cuenta el hecho de que los hombres y las mujeres se agrupan en naciones; desconocieron la gran fuerza de colusión del sentimiento nacional, y éste es un error todavía digno de tener en consideración en nuestros días frente al fenómeno de la globalización económica. Algunos, como D. Ricardo, analizaron defectuosamente la movilidad de hombres, capitales y productos en el interior de un país y de un país a otro. Desde luego, Ricardo se mostró enseguida bien diferente de A. Smith: desde el punto de vista metodológico, era mucho menos cultivado que el denominado “padre de la economía ortodoxa” (Joseph Schumpeter considera a Ricardo como una especie de empirista, que carece de una filosofía general y de toda sociología) y, naturalmente, mucho más dogmático, sistemático y abstracto. Mediocre escritor, desarrolló sus demostraciones sin recurrir a las imágenes, a los ejemplos, a la observación de los hechos, presentándolos siempre en forma de razonamiento deductivo. Y así, su estilo se caracteriza por el abuso de la expresión “supongamos que...”. Al igual que Smith, y aún mejor todavía que éste, afirmó, en contra del mercantilismo, que el intercambio internacional es, en última instancia, un trueque disfrazado, y que los metales preciosos se reparten por sí mismos entre los países que los necesitan, dirigiéndose siempre, de modo automático, a las naciones que poseen un poder adquisitivo en mercancías más elevado, sin que sea posible, de ninguna manera, desvirtuar esta ley.

Por otra parte, las conclusiones prácticas extraídas por Ricardo de la teoría de los “costes comparativos” no son muy diferentes de las de la teoría de los “costes absolutos”. Concluyó que todo país saca provecho del libre cambio, aunque sea unilateral, y que como las ventajas del comercio internacional deben apreciarse sólo desde el punto de vista del consumidor, el país que gana más es el más pobre (¡oh paradoja!). Debe tenerse en cuenta que toda esta teoría ha sido sometida, desde John Stuart Mill (1806-1873), a una rigurosa revisión ²⁸.

Si se examina el modelo anteriormente expuesto de Ricardo ²⁹, basado sobre el interesante concepto de la “ventaja relativa o comparativa”, mediante el

²⁸ Filósofo positivista inglés y uno de los padres del pensamiento económico clásico. Empirista absoluto, recibió influencias de Hume y de Bentham. En política fue individualista, pero admitió la legitimidad de una intervención del Estado, bien para promover ayudas para los más necesitados, bien para estimular la formación de empresas cooperativas. Fue bautizado por Daniel Villey, con ironía algo cruel, como “la vieja dama que todo lo sabe”. Se le suele presentar como el último de los grandes clásicos. Pero el gran dilema que siempre inquietó su espíritu leal fue, precisamente, el de si era posible conciliar las leyes naturales formuladas por aquellos, en cuya verdad creía firmemente, con las aspiraciones generosas de los nuevos “herejes”.

²⁹ Quien esté interesado en la obra de D. RICARDO *On the Principles of Political Economy and Taxation* (1821) puede consultar la selección publicada por editorial Orbis, Barcelona, 1985, con el título *Principios de economía política y tributación (selección)*, *vid.*, pp. 79-87.

cual se concluye que los países se especializan en la producción de los bienes y servicios que pueden fabricar o prestar con un coste relativamente más bajo que otros, y que sigue siendo la base última de todos los modelos teóricos del comercio internacional, se llega a conclusiones decididamente asombrosas. Fue expuesto mediante el recurso al famoso ejemplo del comercio de paños y vino, entre Inglaterra y Portugal. Si, en Inglaterra, la producción de paños requiere el trabajo de 100 hombres durante un año, y la de vino el trabajo de 120 hombres durante el mismo período; si, en Portugal, la producción de paños requiere el trabajo de 90 hombres durante un año, y la de vino el trabajo de 80 durante el mismo tiempo, la concienzuda conclusión de Ricardo es que a Inglaterra le compensa dedicarse a producir sólo paños, y obtener vino por importación, mientras que a Portugal le interesa dedicarse sólo a la producción de vino, obteniendo los paños por importación. Y ello porque en un sistema de total libertad de comercio, como el propugnado por Ricardo, cada país consagra su capital y su industria a la actividad que le parece más útil; los puntos de vista del interés individual se alinean perfectamente con el bien universal de toda la sociedad, que no es más que la suma de todos ellos. En definitiva, enlazando con la doctrina ortodoxa, aparece el orden económico por efecto del “orden natural” y la “mano invisible del Hacedor” (la “Biblia económica” de A. Smith) que desembocan inexorablemente en el equilibrio, tendiéndose siempre hacia el lugar donde el beneficio sea máximo.

De hecho, esta concepción también enlaza con el punto probablemente más importante de la teoría fisiocrática, esto es, su creencia en el “orden natural y esencial”. Para los fisiócratas, el orden natural es el objeto de las instituciones que podían favorecer la prosperidad social y, por ende, habida cuenta de su punto de partida, el desarrollo de la producción agrícola. Puesto que el orden natural, a su modo de ver, era todo lo que favorecía a la agricultura, había de llevar consigo todo lo que pudiera asegurar a ésta una retribución suficiente y el “buen precio” (o sea, el más elevado posible) de los productos agrícolas y ganaderos. En aplicación de este principio, los fisiócratas pidieron la libertad del comercio exterior (singularmente, la libre circulación de los cereales), la supresión de las aduanas interiores, de la policía de mercados y de otras secuelas del Colbertismo, que tenían como objetivo limitar el alza de los precios de los cereales.

Ahora bien, según el modelo ricardiano, el comercio internacional no se basa precisamente en la **competencia**, sino en la **cooperación**, que es otra cosa bien diferente. En efecto, los países renuncian a competir en la producción de unos mismos productos y organizan una especie de “división internacional del trabajo”. Según la idea de Ricardo, hemos visto que cada país debe “especializarse” en aquello en lo que tiene ventaja relativa. Se genera así un curioso proceso de cooperación que se parece más al que se desarrolla en el interior de una misma empresa, que a la competencia entre empresas rivales que fabrican un mismo producto para el mercado libre.

Desde el punto de vista del consumidor, las importaciones procedentes de los países pobres son ventajosas y les permiten comprar más baratos esos productos, ya que incorporan costes salariales mucho más bajos que los de su propio país. Ese constituye también un buen argumento de los Gobiernos para

controlar la temible inflación. Por el contrario, impedir la entrada de esos productos perjudicaría a los consumidores, que tendrían que pagar unos precios más altos, pero favorecería en cambio a los agricultores (que son, por cierto, muchos menos) y a otros sectores, ya que evitaría que se perdiesen puestos de trabajo dentro del país y que salieran divisas para pagar esas importaciones, alcanzándose un menor grado de dependencia económica del exterior y mejorando la balanza de pagos.

2. *Las limitaciones del comercio internacional*

La afirmación de que “cierto grado de comercio es mejor que la ausencia total del mismo”³⁰ resulta evidente en sí misma, pero la hipótesis o axioma de que “el libre comercio es mejor que cualquier otro tipo de comercio” (v. gr., el que se vea afectado por unos aranceles medios del 10% *ad valorem*) no resulta tampoco incontrovertible ni insoslayable.

Casi todo el mundo está de acuerdo que parece mejor favorecer el comercio que restringirlo, pero resulta conveniente darse cuenta de que el establecimiento del comercio internacional plantea problemas de justicia distributiva, que se resisten a ser ocultados bajo la aparente neutralidad de una solución “técnica” o de mercado. La ganancia producida por el comercio entre países tiene que ser repartida adecuadamente entre todos los afectados, ya sean los consumidores y obreros de los países desarrollados, los obreros de los países menos desarrollados o bien cualquier otro colectivo afectado. Trátase, en definitiva, de un problema ciertamente complejo y difícil de resolver, donde no sólo influyen diferencias de oportunidades “técnicas” para el rendimiento del capital, sino también complejas situaciones históricas, políticas, culturales y laborales.

Schumpeter entendió el capitalismo mejor que ningún otro economista del siglo XX. Percibió que el capitalismo no trabaja precisamente para preservar la cohesión social. También que, dejado a sus propias reglas, el capitalismo podía destruir la propia civilización liberal. Por eso aceptó que el capitalismo debía de ser domesticado. La intervención gubernamental era necesaria para reconciliar el dinamismo del sistema capitalista con la estabilidad social. Lo mismo resulta cierto para los mercados globales de hoy en día.

Los que hoy creen ciegamente en el *laissez faire* mundial hacen eco de Schumpeter sin comprenderlo. Creen que al promover prosperidad, los libres mercados logran el avance de los valores liberales. Pero no se han dado cuenta de que un libre mercado global engendra nuevas variedades de nacionalismo y fundamentalismo, incluso aunque produzca nuevas élites. Al erosionar los cimientos de las sociedades burguesas y al imponer una inestabilidad brutal en los países en vías de desarrollo, el capitalismo globalizado está poniendo en peligro a la mismísima civilización liberal. También está dificultando, irresponsablemente, la coexistencia pacífica de las diferentes civilizaciones.

La lógica de la economía global, como advertimos al principio, es profundamente contradictoria. Está sentada sobre las bases de la velocidad, el riesgo, la creatividad, pero también sobre la impunidad en el orden

³⁰ Vide R. G. LIPSEY, *Introducción a la Economía Positiva*. Ed. Vicens-Vives. Barcelona, 1970.

internacional, ya que no existen mecanismos de regulación y control de los intereses colectivos de la humanidad. Pero, sobre todo, esta lógica está asentada sobre el principio de la inseguridad de las personas, particularmente las de los países y sectores pobres. Se transfiere la producción de los países de salarios altos a aquellos con salarios bajos, se especula en el mercado financiero sin considerar las peligrosas consecuencias -excepto para el propio capital- que se deriven, se trastocan patrones culturales y de consumo y se produce un daño irreversible a la base ecológica del planeta, sin preocupación por las generaciones futuras. La globalización ha contribuido a generar, constante y crecientemente, exclusión y polarización social, minando con tal comportamiento las bases de una convivencia armónica y pacífica entre los pueblos. No es de extrañar, pues, que frente a los procesos de globalización se hayan desatado fuerzas que reivindican crecientemente el espacio local y las identidades más restringidas, así como que hayan surgido peligrosos nacionalismos xenófobos y grupos religiosos intolerantes que amenazan la paz mundial ³¹.

La crisis asiática de hace pocos años es sólo un signo de que los libres mercados globales son ingobernables. Hoy nos encontramos ante una burbuja de proporciones históricas, gigantescas, que puede estallar en los mismos Estados Unidos, tan afectados por los atentados terroristas del once de septiembre del 2001; una deflación atrincherada en Japón y emergente en China; la depresión en Indonesia y en varios países asiáticos más pequeños; la crisis financiera y económica y un probable cambio de régimen en Rusia; la profunda crisis económica y social en Argentina; ninguno de estos procesos augura estabilidad. Por el contrario, muestran el carácter inestable de la economía mundial entera.

Si alguien duda de que la economía mundial está entrando en un territorio desconocido, sólo tiene que considerar las decisiones del poderoso Presidente de la Reserva Federal americana (Fed o banco central), Alan Greenspan, de recortar los tipos de interés diarios -que constituyen su principal instrumento de política monetaria y que utilizan los bancos para sus operaciones de refinanciación a corto plazo- hasta once veces durante el ejercicio 2001, de modo que los tipos han pasado del 6'50% al 1'75% en el marco de su agresiva política de relajamiento monetario, tendente a reactivar la deprimida economía norteamericana. Paralelamente, se daban nuevos pasos para evitar el impacto de la recesión que se avecinaba: el mismo Greenspan daba luz verde al Congreso para adoptar un plan de reactivación valorado entre 60.000 y 75.000 millones de dólares (65.700-82.200 millones de euros). Este paquete se suma a los ajustes de 55.000 millones de dólares (60.300 millones de euros) ya desbloqueados por el Gobierno estadounidense como medidas de ayuda de urgencia y ascendentes a 40.000 millones de dólares (43.800 millones de euros) y como asistencia a las compañías aéreas (15.000 millones de dólares, equivalentes a 16.400 millones de euros). Así pues, el proceso de desaceleración sigue su curso inexorable en todas las economías mundiales, de manera especialmente intensa en Japón y en las economías latinoamericanas. El alto grado de incertidumbre experimentado tras

³¹ Vide M. RIVERA, *Los movimientos de mujeres frente a los desafíos de los procesos de globalización económica*. Conferencia ofrecida en Mendoza (Argentina) el 28 de Junio de 1996, bajo los auspicios del IFIM, Mujer Internacional Noticias y la Universidad del Congreso.

los ataques terroristas del 11 de septiembre del 2001 se reflejó en una huída a la calidad, en fuertes caídas de los mercados bursátiles, tanto en las economías desarrolladas como en las emergentes, y en un aumento de las primas sobre los activos de mayor riesgo, especialmente de los mercados emergentes. De hecho, la debilidad de la economía americana ya había quedado de manifiesto con anterioridad al fatídico 11 de septiembre, y aquellos atentados terroristas acabaron de truncar las escasas perspectivas de recuperación que se vislumbraban para los próximos trimestres. Para apoyar esta hipótesis, veamos que las exportaciones e importaciones sufrieron, en julio de 2001, la mayor caída de la última década, a lo que cabe añadir el deterioro en la confianza de los consumidores, que en septiembre del mismo año experimentó el mayor descenso habido en 15 años. Ante el nuevo escenario internacional, no resulta difícil augurar que el bloque de los doce países de la zona euro seguirá la negativa tendencia de los Estados Unidos, con el consiguiente deterioro de su coyuntura y la rebaja de su estimación de crecimiento.

En efecto, a pesar de una campaña tan activa para aumentar la masa monetaria desde la última recesión de hace diez años, la economía USA muestra pocos signos de responder a la terapia aplicada. Por ejemplo, ha caído la demanda de equipos informáticos de las compañías norteamericanas a las empresas asiáticas. Toshiba, la poderosa firma de electrónica japonesa (Japón, la segunda economía más importante del mundo, es parte del problema), procede al despido de 20.000 empleados de sus factorías en todo el planeta, prácticamente igual que Hitachi. No son, por cierto, las primeras firmas del sector que recurren a esta drástica medida para reorientar sus negocios y buscar de nuevo la senda de unos beneficios cada vez más esquivos y migrados. Otras empresas japonesas, como Fujitsu o NEC, han pasado ya por ese duro camino y, fuera de Japón, muchas otras, algunas tan potentes como Cisco, Equant o America Online han seguido la misma tortuosa senda.

Por aquellas fechas, también el Comité de Política Monetaria del Banco de Inglaterra acordaba bajar los tipos de interés para contrarrestar el progresivo debilitamiento de la economía mundial. En cualquier caso, de acuerdo a los cálculos de la máxima autoridad monetaria británica, las repercusiones de los ataques mencionados sobre la economía en el Reino Unido se estimaban más leves que sobre la estadounidense.

No parece, en fin, que nos hallemos ante simples crisis empresariales. La llamada “nueva economía”, basada en las modernas tecnologías de la información y de la comunicación, enseña su talón de Aquiles y nos recuerda que las reglas del óptimo funcionamiento empresarial continúan sujetas a conceptos tradicionales que, apresurada e irresponsablemente, se habían dado por superados u obsoletos. En el mismo año 2001, las bolsas asiáticas registraron cuantiosas pérdidas y el índice Nikkei japonés se acercó a su mínimo histórico en diecisiete años. La crisis económica estadounidense, aún incipiente, se hace sentir en todo el mundo y tampoco la vieja Europa ofrece síntomas de tener la potencia necesaria para desempeñar el papel de locomotora de la economía mundial: Alemania, la economía más importante de nuestro continente, arrastra también serios problemas. Téngase en cuenta que la mayoría de las recesiones del siglo

XX fueron desencadenadas por las subidas de los tipos de interés de los bancos centrales al objeto de combatir la temida inflación. Pues bien, la actual situación de la economía se parece más a una recesión del siglo XIX, causada por el estallido de una burbuja de inversiones. Vistas así las cosas, hay que realizar un serio esfuerzo para mantener el optimismo.

El libre mercado no es -como supone hoy la filosofía económica predominante- el “estado natural” que toman las cosas, cuando la política no interfiere con sus garras pecadoras en los intercambios del mercado. Contrariamente, en cualquier amplia y larga perspectiva histórica, el libre mercado es una rara desviación de breve existencia. Los mercados regulados constituyen la norma, no la excepción, y surgen espontáneamente en la vida de cada sociedad. El libre mercado es una construcción o entelequia del poder estatal. La idea de que el libre mercado y el mínimo de intervención gubernamental van juntos, que era parte del *stock* que manejaba la Nueva Derecha, es probablemente la verdad inversa: **dado que la tendencia natural de la sociedad es a restringir los mercados, los libres mercados sólo pueden crearse por el poder de un Estado centralizado**. Los libres mercados son las criaturas de los gobiernos fuertes y no pueden existir sin ellos. Este es el primer argumento de *Falso amanecer*³².

Una parte importante del debate actual confunde la globalización -un proceso histórico que durante siglos ha estado en curso- con el efímero proyecto político de un libre mercado de amplitud mundial. Entendida con propiedad, la globalización se refiere a la interconexión creciente de la vida económica y cultural entre las partes distintas y distantes del mundo. Este es un rasgo cuyos inicios podrían fecharse -llevando a cabo un análisis retrospectivo- en pleno siglo XVI, con la proyección del poder europeo hacia otras partes del mundo a través de las políticas imperialistas de las que España, por cierto, no fue ajena sino gran protagonista.

Hoy en día, el motor principal de este proceso es la rápida difusión de las nuevas tecnologías de la información, capaces de abolir las distancias y trabajar en tiempo real. Los pensadores convencionales se imaginan que la globalización tiende a crear una especie de “civilización universal” (a ella nos referiremos más adelante en este mismo libro) mediante la propagación de los valores y las prácticas de Occidente. Particularmente, del Occidente anglosajón y angloamericano.

De hecho, el desarrollo de la economía mundial ha ido, sobre todo, en otra dirección. La globalización de hoy difiere de la economía internacional abierta, establecida bajo los auspicios de los imperios europeos en las cuatro o cinco décadas anteriores a la Primera Guerra mundial. En el mercado global, ningún poder occidental tiene una supremacía equivalente a la británica o a la de otros poderes europeos de aquella época. No es de extrañar que, a la larga, la banalización de las nuevas tecnologías en el mundo erosione el poder y los valores occidentales. La propagación de las tecnologías nucleares en los regímenes anti-occidentales es sólo un síntoma de una tendencia mucho más vasta.

³² Vide J. GRAY, *Falso amanecer*, 1998, con traducción de María Teresa Priego.

El mercado global no proyecta el libre mercado angloamericano hacia el mundo, sino que más bien pone en circulación a todos los tipos de capitalismo para no hablar de las variedades del libre mercado. La anarquía de los mercados globales destruye las viejas formas del capitalismo y promueve nuevas variedades. Pero, eso sí, siempre sujetando el todo a una incesante y, a menudo, angustiada inestabilidad.

Uno recuerda, en fin, que al término de su gran obra, *General Theory*, John Maynard Keynes declamaba, en un famoso pasaje sobre el poder oculto de las ideas económicas anticuadas, en los siguientes términos:

“Los hombres prácticos, que se creen totalmente libres de cualquier influencia intelectual, son, generalmente, esclavos de algún economista difunto.”

Pues bien, es posible que esos gurús del ultraliberalismo actual, sin saberlo, se hallen inspirados escatológicamente, desde el otro mundo, por el viejo y polvoriento fantasma de David Ricardo, que suele desplazarse a medianoche por los pasillos de algunos foros internacionales, e incluso a través de las paredes y los sótanos de algunas Universidades, con el preceptivo arrastre de cadenas y rumor de sábanas.

V. El gran desengaño librecambista

1. La falacia de la “solidaridad internacional”

Por desgracia, el tiempo y la praxis largamente experimentada del comercio internacional se han encargado de demostrar que la libertad de circulación de las mercancías, llevada a sus últimas consecuencias, no ha servido -en ningún caso- para proporcionar beneficios relativos a los países menos desarrollados, sino más bien al contrario: **se ha venido acentuando, como es bien sabido, la diferencia entre los países ricos y los países pobres, derivándose hacia una preocupante situación en la que se han hecho todavía más acusadas las diferencias de renta y de riqueza entre los pueblos del orbe.** El gran argumento consistente en el fomento -a través del comercio- de la solidaridad hacia los países menos favorecidos, se derrumba estrepitosamente al comprobar los resultados obtenidos. **De este modo, según las últimas apreciaciones estadísticas internacionales, son ahora más ricos los ricos de los países pobres** (unas cuantas grandes multinacionales en ellos establecidas que, con costes de producción bajísimos, exportan a los países del primer mundo, beneficiándose ellas solamente) **y más pobres los pobres de los países ricos** (básicamente los agricultores y pequeños industriales, que ven sometidas sus producciones a la competencia desleal de las de otros países con normativas medioambientales, explotación de la mujer, trabajo infantil y cargas fiscales y sociales bajísimas o incluso inexistentes).

Y así, veamos que ³³, en relación a la pretendida reducción de la pobreza en el mundo, la situación actual señala un claro retroceso: mientras que la renta *per capita* se sitúa cerca de los 25.000 dólares anuales, en 49 de los países menos avanzados (más de 34 de ellos pertenecientes al continente africano) apenas se alcanzan los 900 dólares y sólo reciben el 5% de las inversiones directas mundiales.

La apertura de los mercados, mediante mecanismos de desregulación y eliminación de aranceles, también ha traído consecuencias muy contradictorias. Por un lado, es cierto que se abren las puertas para que los productos de los países pobres puedan venderse en los países ricos; pero aunque las puertas estén abiertas, la competencia es tan feroz y las desigualdades de condiciones para competir tan grandes que, en la práctica, en la última década muchos países pobres perdieron mucho terreno en el comercio internacional. El grueso de los países pobres, siguiendo “sabios” consejos de organismos internacionales y más o menos sutiles presiones diplomáticas, abrió sus mercados eliminando barreras de importación y bajando aranceles para estimular el libre comercio, lo que constituye la piedra angular del nuevo modelo de economía global. Sin embargo, una mirada somera a algunos datos recientes muestra que, para los países en desarrollo, este proceso significó una pérdida de oportunidades económicas del orden de 500 mil millones de dólares anuales, o sea, diez veces más de lo que recibieron en ayuda exterior.

El significado inmediato de esto es que, como resultado de tantos mercados abiertos, los países más ricos se hicieron todavía más ricos. Hoy el

³³ Vide Ch. BUHOUR, *Le commerce...*

20% de la gente más rica del mundo recibe por lo menos 150 veces más el ingreso del 20% más pobre del mundo. Los índices de Gini y de Lorenz, a escala mundial, ofrecen una desigualdad insultante y creciente en la distribución de la renta y de la riqueza. Está claro que la apertura comercial sólo ha beneficiado a los que estaban en capacidad de competir y exportar. En América Latina, por ejemplo, la apertura significó un deterioro en la balanza comercial para el conjunto de los países y la ruina para alguno de ellos, como Argentina. Por primera vez al cabo de una década, la balanza comercial de estos últimos años arrojó saldos negativos, con un déficit superior a los 10.000 millones de dólares para el conjunto de los países de la región. Este desfase hubiera sido aún mayor de no haber tenido Brasil un superávit de 15.700 millones de dólares ³⁴.

2. El fomento del fraude a escala mundial

La globalización de la economía puede conducir, paradójicamente, a un cierto proteccionismo o fomento del fraude fiscal y social a nivel internacional, o incluso a un rebajamiento de las diferentes normativas protectoras del entorno ambiental, que resulta absolutamente intolerado y perseguido en el propio país. Vamos a poner un ejemplo ilustrativo del anterior aserto. Una zapatería que no pague impuestos estatales o locales ni cotizaciones sociales de sus empleados, a los que remunere por debajo de lo establecido en el vigente Convenio Colectivo Sindical, siempre podrá vender el calzado a un precio muy inferior al de la zapatería vecina (en la misma ciudad o calle) que cumpla escrupulosamente con sus obligaciones fiscales y laborales, y ello sin necesidad alguna de ser mejor comerciante minorista o de controlar mejor otros aspectos competitivos del negocio. Por ello también, sólo tiene sentido hablar de la “especialización productiva” y de la “libertad de comercio” cuando se parte de grupos productores sometidos a las mismas reglas del juego (inmersos dentro de los grandes espacios económicos internacionales más o menos homogéneos, como es el caso de la Unión Europea) pero jamás entre grupos dispares en cuanto a su situación económica y normativa. En definitiva: **sólo se puede competir sin restricciones partiendo de unas condiciones razonables de igualdad**, como sucede en el deporte, en la política o en el acceso a la función pública: no se puede jugar al póker con las cartas marcadas, o acudir a unas oposiciones libres sabiendo cuales serán los temas del examen, o emprender una campaña electoral copando todos los espacios televisivos, o bien empezar un partido de fútbol con un resultado de 2-0 a favor de alguno de los contendientes, o tampoco iniciar una carrera atlética con 50 metros de ventaja (como en su día, según la vieja fábula, le diera Aquiles a la tortuga).

Frente a un obrero dócil y adocenado de un país del Tercer Mundo, que trabaja sesenta horas semanales, que acepta sin rechistar horas extraordinarias y condiciones de escasa seguridad, que no está sindicado, que desconoce el derecho de huelga y las vacaciones, que no cotiza cuota sindical alguna y que es pagado de diez a veinte veces menos que un obrero occidental, se alza éste que, pese a ser altamente productivo?, jamás llegará a compensar tales diferencias de coste salarial. Para todos los productos (bienes y servicios) que incorporen

³⁴ Vide M. RIVERA, *Los movimientos...*

esencialmente trabajo y que se miden con la competencia y con las importaciones, el elemento determinante para competir es el precio final y éste hállese íntimamente ligado a los costes de producción, que serán mucho más elevados en Occidente. Con ello, las consecuencias serán bien claras: el crecimiento del desempleo y el aumento de las diferencias de renta entre los asalariados expuestos a la competencia (primordialmente los trabajadores no cualificados) y aquellos otros no expuestos, competitivos y que producen mayoritariamente bienes exportables ³⁵. Pensar, por último, que la promoción a ultranza de la investigación y el desarrollo -así como de la cualificación de los trabajadores de los países avanzados para marcar diferencias inalcanzables en innovación tecnológica con los más desfavorecidos- constituye la solución taumatúrgica y permanente a la problemática anteriormente apuntada, se nos antoja más un puro ejercicio de romanticismo económico (si es que ambos términos, sustantivo y adjetivo, resultan de algún modo compatibles) que una manera realista y efectiva de afrontarla.

Parece lógico colegir, pues, que los productores nacionales necesitan protección porque otros países competidores utilizan mano de obra barata en el proceso productivo del bien o del servicio de que se trate. Ciertamente, hay que tener en cuenta que la mano de obra extranjera es también menos productiva, aunque no tanto, casi siempre, como para compensar su menor coste. Y lo que es peor: sus condiciones laborales son, con gran frecuencia, infrahumanas y sometidas a un auténtico y escandaloso *dumping* social. Por cierto, que no resulta preciso, para nosotros, acudir a ejemplos distantes desde el punto de vista geográfico: es suficiente con analizar las condiciones laborales de algunos colectivos magrebíes, adscritos a actividades de agricultura intensiva basada en cultivos forzados bajo plástico, en ciertas regiones meridionales españolas.

La consecuencia más importante y, sin duda alguna, la menos evidente de nuestro comercio con los países en desarrollo, no es tanto el impacto sobre el paro como la quiebra de nuestra sociedad en dos partes cada vez más alejadas en términos de renta: empobrecimiento de los asalariados afectados por la competencia y mantenimiento del nivel de vida de aquellos empleados en sectores competitivos y exportadores, o aquellos con empleos protegidos (caso, v. gr., de los funcionarios públicos). P.N. Giraud ³⁶ lo expresó claramente en los siguientes términos: “Hoy en día, el libre comercio creciente con los países con los salarios bajos y escasa capacidad tecnológica no conduce necesariamente al desempleo masivo en los países ricos, sino a la reapertura de las escalas de ingresos primarios y a crecientes desigualdades acompañadas de una polarización de la sociedad en dos grupos: los competitivos y los protegidos. Los segundos dependen para sus rentas del número y la competitividad de los primeros. Se trata de un clientelismo, en el sentido romano del término, que tiende a instaurarse entre los dos grupos, a pesar de la mediación de los mercados y del Estado. Es la existencia misma de las clases medias, en los países ricos, la que está amenazada.

³⁵ Vide Ch. BUHOUR, *Le commerce...*

³⁶ Vide P.N. GIRAUD, *Problèmes Economiques*, n.º: 2.421, abril de 1995 (retomado de un artículo aparecido en *Gérer et Comprendre*, Annales des mines, diciembre de 1994).

Clases, sin embargo, que el capitalismo del siglo XX había no solamente engendrado, sino sobre las que había basado su propio desarrollo”.

En cualquier caso, se observa que, ante el crecimiento del desempleo y la aparición de crisis económicas cíclicas en los países avanzados, la tentación de efectuar un repliegue por grandes bloques regionales es grande, imponiéndose el argumento de que sólo se puede comerciar con países que respeten las mismas o parecidas reglas del juego. Es ésta la opinión que condujo a Francia y a los Estados Unidos a solicitar, en la conferencia de Marrakech, acaecida en abril de 1994, la inclusión en los acuerdos fundacionales de la OMC de una cierta “cláusula social”³⁷ para combatir el *dumping* social, aunque, por el momento, los países del Tercer Mundo forman un frente de rechazo unido a dicha proposición, alegando que el desarrollo económico y los intercambios comerciales es lo que les permitirá, *a priori*, mejorar la situación de los trabajadores e inducir la desaparición del trabajo infantil. Hay que reconocer que, al menos hasta la fecha, sólo los USA subordinan su política comercial al respeto -por los demás- de los derechos fundamentales de los trabajadores.

3. El fracaso del libre mercado global

Por el contrario, el librecambismo a ultranza se apoya en afirmaciones dogmáticas y jupiterinas como la que sigue (debida, por cierto, al premio Nobel P.A. Samuelson, uno de los grandes precursores del ultraliberalismo actual): “El fomento de un comercio más libre se apoya en la creciente productividad posible mediante la especialización internacional, de acuerdo con la ley de los costes comparativos, que permite una mayor producción mundial y un nivel más alto de vida en todos los países. El comercio entre países de distintos niveles de vida resulta especialmente provechoso para todos ellos”³⁸. Con independencia de que la cruda realidad se ha encargado de desmentir tamaña aseveración, ¿se imaginan ustedes lo absurdo de la situación que se crearía de aplicar esos principios dentro de un mismo país, dejando al libre albedrío de los productores y comerciantes la facultad de reajustar sus costes (fiscales, sociales, medioambientales y laborales) a la baja al objeto de poder así competir mejor entre ellos?.

Posiblemente, la caída del muro de Berlín en 1989, que se produce justamente doscientos años después del triunfo de la Revolución Francesa, nos muestra la imagen aparentemente definitiva del triunfo, casi sin restricciones, del capitalismo liberal a escala planetaria, junto con el comienzo de un nuevo siglo y de un nuevo milenio. Dicha sensación, según el Prof. Víctor Pérez-Díaz³⁹, ha podido resultar acrecentada por la euforia económica cíclica de los últimos años en las economías capitalistas avanzadas, al tiempo que se despertaba de la pesadilla de las economías sometidas al yugo de la planificación central, experimentada en los denominados “países emergentes” pertenecientes al antiguo bloque socialista popular. Incluso parece significativo de este clima de euforia el

³⁷ Vide D. BRAND y R. HOFFMANN, “Le débat sur l’introduction d’une clause sociale dans le système commercial international-Quels enjeux?”, en *Problèmes Economiques*, n.º: 2.400, noviembre de 1994.

³⁸ Vide P. A. SAMUELSON, *Economics. An introductory analysis*. Ed.: Mc Graw-Hill Book Company. London-New York.

³⁹ Vide V. PÉREZ-DÍAZ, “Globalización y tradición liberal”, en *Claves de Razón Práctica*, n.º: 108, pp. 4-12.

hecho de que las mayores turbulencias económicas de los últimos tiempos puedan ser amablemente consideradas como asuntos menores o como meros *blips* o “incidentes”. Según *The Economist*: “... *the emerging markets crash of the late 1990s, which once appeared to endanger the global economy, will soon be regarded as a mere blip in the ongoing “Asian miracle”* (5 de abril de 2000, pág. 13). Y en *The Wall Street Journal Europe*, Thomas Weber nos informa de cómo son debatidas y analizadas en los *campus* universitarios norteamericanos las pasadas dificultades experimentadas en los mercados asiáticos y por las empresas de alta tecnología: “*but their decline is ultimately dismissed as a blip in the Net’s upward trajectory*” (10 de abril de 2000, pág. 29).

Entre las organizaciones transnacionales hay signos efímeros de que el fundamentalismo del libre mercado comienza a cuestionarse. A veces se critica el dogma de que el capital debe tener una movilidad sin restricciones, y de posturas similares a las del "consenso de Washington". Sin embargo, el libre mercado anglosajón permanece como el modelo o patrón para las reformas económicas en todas partes. La idea de que la economía mundial debe ser organizada como un solo mercado universal, no ha sido aún desafiada.

Pienso sinceramente que el libre mercado global es un proyecto que estaba destinado a fracasar. En esto, como en muchas otras cosas, se parece demasiado a ese otro experimento de una ingeniería social utópica: el socialismo marxista. Ambos movimientos estaban convencidos de que la meta del progreso humano debe ser una civilización única. Cada uno negaba que una economía moderna pudiera presentarse en muchas variedades bien distintas y multiformes. Cada uno estaba dispuesto a pagar un alto costo en términos de sufrimiento humano para imponer su visión única y providencial del mundo. Cada uno se ha envarado ante las necesidades humanas vitales. Cada uno le negaba al otro el pan y la sal. Por todo ello, ambos están condenados al fracaso.

De acuerdo con la ideología del fundamentalismo de libre mercado que ha invadido al mundo desde que Ronald Reagan en USA y Margaret Thatcher en el Reino Unido la promovieron a principios de la década de los ochenta, los mercados competitivos no se equivocan, o al menos producen resultados que no pueden mejorarse a través de la intervención de instituciones y políticas ajenas al mercado. Se supone que los mercados financieros brindan prosperidad y estabilidad y lo hacen, en mayor medida, si se encuentran libres de interferencias gubernamentales en sus operaciones y no tienen control ni restricción alguna sobre su alcance global. Nos recuerda aquella vieja máxima de que “Brasil funciona de noche, cuando los políticos están durmiendo”.

Sin embargo, la crisis actual ha mostrado que esta ideología del fundamentalismo de mercado es incorrecta. La ideología de libre mercado asegura que las fluctuaciones en las acciones y los flujos de crédito son aberraciones pasajeras que pueden no tener impacto permanente en los fundamentos económicos. Si se dejan por sí solos, se supone que los mercados financieros pueden actuar a largo plazo como un péndulo, siempre oscilando en dos sentidos para buscar el equilibrio; aunque podría demostrarse que incluso la noción de equilibrio es falsa. Los mercados financieros son inherentemente y

esencialmente inestables y siempre lo serán: se dan a los excesos, y cuando una secuencia de apogeo y depresión va más allá de un cierto límite, transforma los fundamentos económicos que, a su vez, no pueden volver al lugar donde se encontraban al comienzo. En lugar de actuar como un péndulo, los mercados financieros pueden actuar como una esfera gigante y demoledora que oscila de un país a otro y destruye todo lo que se cruza en su trayectoria.

El problema es, con seguridad, que los mecanismos internacionales para la gestión de las crisis son excesivamente inadecuados. La mayoría de los líderes, en Europa y Estados Unidos, se preocupan por la manera en que sus países podrían protegerse del contagio financiero global. Pero el problema a escala global es mucho más amplio e históricamente más importante. Aunque las economías de Occidente y sus sistemas bancarios sobrevivan a la presente crisis sin sufrir demasiados daños, los de la periferia ya se han visto muy afectados ⁴⁰.

4. Los problemas que plantea el comercio internacional

Básicamente, dichos problemas estriban en que este comercio no beneficia por igual a todos los países. En efecto:

- El mundo no está constituido por países de igual nivel tecnológico ni productivo, sino que más bien existe un mundo desarrollado (centro) y otros países subdesarrollados (periferia).
- El coeficiente de elasticidad-renta de la función de demanda de los productos manufacturados es mayor que la de los productos primarios, que tienden a clasificarse como bienes inferiores o de primera necesidad.
- Para obtener los mismos bienes manufacturados, es preciso intercambiar cada vez mayores cantidades de productos primarios. A principios del siglo XX, en nuestro país, valían lo mismo 1 kg. de trigo que 1 kg. de harina que 1 kg. de pan. Justo un siglo después, las diferencias de precios, como puede comprobarse, resultan abismales, con especial perjuicio para los colectivos situados en ambos extremos de la cadena: el agricultor cerealista y el consumidor.

Las conclusiones que se obtienen de este grupo de ideas son las siguientes:

- El comercio internacional beneficia más a los países desarrollados que a los no desarrollados, con lo que tiende a incrementar las desigualdades de partida.
- Los aumentos de renta, a escala mundial, dan lugar a una demanda creciente de bienes manufacturados y decreciente de productos primarios, y las bajas cotizaciones de éstos van a perjudicar a los productores de bienes primarios (agricultores y ganaderos) que, aparte de ejercitar una importante labor de conservación y mantenimiento medioambiental, no suelen ser, precisamente, las clases más favorecidas de la Sociedad.

Esta presión de los países no desarrollados dio lugar a la creación de la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), cuyo objetivo estribaba en basar el intercambio internacional no sobre la igualdad sino sobre la preferencia. Tuvo dicha institución una vida activa en los años

⁴⁰ Vide G. SOROS, *La crisis del capitalismo global*. Traducción de María Luisa Pérez Castillo.

sesenta-setenta del pasado siglo, en la búsqueda de nuevas fórmulas que permitiesen apoyar los procesos de desarrollo del tercer mundo. Su realización más destacada ha sido el Sistema de Preferencias Generalizadas, en virtud del cual los países desarrollados conceden preferencias arancelarias, por listas de productos, a los países en vías de desarrollo.

Por último, veamos que las famosas ventajas comparativas son cambiantes y generan difíciles procesos de ajuste. El concepto ricardiano de “ventaja comparativa o relativa”, al que nos hemos referido con anterioridad, es un modelo estático; su núcleo principal subraya que la mayor producción obtenida en la fabricación de una serie de bienes decidirá el patrón comercial de cada país. Pero las ventajas comparativas cambian con el tiempo al variar los recursos o factores de producción disponibles en cada país, en especial el capital y la técnica; así, véase como la técnica computerizada alcanza gran importancia y concedió ventajas importantes a los países más volcados en su desarrollo, como el Japón. Como se observa, las ventajas comparativas han experimentado cambios substanciales, dando como resultado modificaciones importantes en los flujos comerciales.

5. La protesta actual contra la libertad de comercio

La situación de concienciación respecto de la problemática que plantea la libertad de comercio cambió radicalmente a raíz de los sucesos que tuvieron lugar en Seattle durante la reunión de la OMC. Alrededor de 50.000 personas de todo el mundo pertenecientes a Organizaciones No Gubernamentales, sindicatos, movimientos ecologistas, etc., se personaron en esta ciudad para protestar y manifestar su total rechazo a la liberalización del comercio mundial; la virulencia de las protestas y su importancia numérica acapararon la atención de todos los medios de comunicación de masas. Desde entonces, estos sucesos se han repetido en todas y cada una de las reuniones internacionales convocadas, ya sean de instituciones internacionales como el FMI y el Banco Mundial, las Cumbres Europeas o bien foros más restringidos como el G-8, a los que nos referiremos en el apartado siguiente con mayor especificidad.

Han sido, pues, los acontecimientos ocurridos en Seattle los que han dado un gran protagonismo a la OMC, que hasta ese momento era una gran desconocida para la inmensa mayoría de los ciudadanos. Ahora, juzgamos conveniente contribuir al conocimiento de esta organización, cuya misión específica es tanto liderar la liberalización de los intercambios comerciales internacionales como defender y hacer cumplir las normas pactadas que regulan el comercio internacional.

Pero además de dar a conocer la OMC, también es importante comprender las razones que han impulsado estas manifestaciones de rechazo en contra de lo que esta organización representa y, por ello, debemos tratar de responder a la siguiente pregunta: ¿a qué razones responde esta contundente protesta contra la libertad de comercio?. A nuestro juicio, los motivos son muy diversos y en muchos casos opuestos, pero todos tienen un denominador común: la crítica a la creciente integración e interdependencia económica mundial que comúnmente denominamos «globalización». La liberalización en las relaciones económicas

internacionales impulsada y liderada, también, desde estas instituciones económicas internacionales, ha derivado en la llamada «economía global», que es un entorno caracterizado por una gran libertad de flujos comerciales y financieros y por el desarrollo de grandes empresas multinacionales que controlan importantes cuotas de la producción mundial y de los intercambios internacionales.

Pues bien, ¿son ciertas todas estas acusaciones? A nuestro entender, la respuesta no es simple ni unívoca. El comercio internacional no es la causa que origina muchos de los problemas planteados, pero sí es cierto que la eliminación de los obstáculos que tradicionalmente han limitado los flujos comerciales, principalmente los aranceles, ha facilitado la afloración de muchos otros que hoy afectan, determinan e influyen en las corrientes comerciales. Los factores que determinan la capacidad de competir de las empresas en los mercados mundiales ya no dependen, en la misma medida que antes, del grado de protección que cada país tuviera establecido. Por el contrario, esta capacidad es el resultado tanto de factores intrínsecamente económicos y empresariales como, también, de los costes que las empresas deben asumir como consecuencia de la reglamentación que cada país establece para lograr otros fines que sus mismas sociedades exigen, como son la protección de los derechos laborales o la conservación del medio ambiente. Precisamente, la presión por salvaguardar la capacidad libérrima de competir de las empresas en los mercados internacionales es considerada cada vez más, por muchos colectivos, como la principal causa que impide un desarrollo más ambicioso de esos otros fines.

En el lado opuesto, los países en desarrollo entienden que los estándares impuestos para la preservación del medio ambiente o de los derechos laborales no son sino una excusa para limitar el acceso de sus productos a los mercados de los países ricos y exigen que no se les impongan normas que no pueden (o no quieren) cumplir. Demandan, por el contrario, que se les facilite su comercio para poder así potenciar su crecimiento y desarrollo económico y disminuir las diferencias de renta que entre países ricos y pobres han aumentado en los últimos años. Reclaman, también, que el comercio internacional debe ser un medio para resolver los problemas de desarrollo de los países más pobres, con cada vez mayores dificultades para lograr un crecimiento económico sostenido.

El debate, pues, es amplio y, además, contrapuesto según la óptica de las diferentes necesidades y prioridades de los países en función de su grado de desarrollo económico.

Pero esta protesta contra la mundialización de la economía no sólo no tiende a remitir sino, contrariamente, a acrecentarse. De este modo, veamos cómo Attac, a finales de Enero de 2002, irrumpió con fuerza en la todavía anestesiada escena preelectoral francesa con un mitin que duplicó, con creces, los cálculos más optimistas. Unas 6.000 personas apoyaron en París el lanzamiento del manifiesto de la organización antimundialización bajo el lema “es posible otro mundo”, decidida a influir en el debate como gran agitador de ideas. Unos 31.000 fieles seguidores avalan el peso creciente de Attac en Francia, donde el movimiento dirigido por Bernard Cassen e ideado hace cuatro años por el

director de “Le Monde Diplomatique”, Ignacio Ramonet, es cortejado a derecha e izquierda.

El mismo día en que el infatigable Chevènement reunía a 1.200 leales para lanzar su “polo republicano” desempolvando viejos símbolos como la nonagenaria heroína de la resistencia Lucie Aubriac, Attac se reafirmaba como un gran *outsider*: “Queremos convencer a los ciudadanos de que los políticos actuales no son los únicos posibles y que somos centenares de millones de personas en todo el mundo en pensar así”, reza su proclama antiliberal. Mientras, confundido entre una inclasificable y entusiasta audiencia, el histórico líder trotskista Alain Krivine era una de las pocas figuras reconocibles de la asamblea que contó, sin embargo, con la relevante participación del premio Nobel de Literatura José Saramago ⁴¹.

A principios del mes de febrero del 2002, en fin, tuvo lugar el seminario que el *World Economic Forum* (WEF) celebra desde hace 31 años en la localidad suiza de Davos, pero que en esta ocasión tiene lugar en New York. La razón del cambio parece obvia: otorgar un respaldo moral y de confianza a la ciudad de los rascacielos tras la tragedia del 11-S-01. De hecho, el seminario se desarrolló en los salones del hotel Waldorf-Astoria, situado a cinco kilómetros escasos del lugar donde se asentaban las *Twin Towers* del *World Trade Center*. Sin embargo, dado lo que es y representa el WEF, todo un símbolo del capitalismo financiero y tecnológico global, la isla de Manhattan pareció una sede más apropiada que la tranquila Davos, adonde el seminario regresará el año que viene si no median circunstancias excepcionales. Para el año 2004 no hay sede prevista; mucho dependerá del grado de contestación callejera que hayan tenido las reuniones de este año y del próximo. Ciertamente, la policía de la gran urbe americana no dejó nada al azar, con 4.000 agentes y otros cuerpos de seguridad vigilando estrechamente el evento.

El WEF reunió, un año más, a la flor y nata de las grandes corporaciones empresariales del mundo, así como a una constelación de líderes políticos encabezados por el canciller alemán Gerhard Schröder, el primer ministro canadiense Jean Chrétien o el propio Secretario de Estado norteamericano Colin Powell. Anteriormente, el Presidente Bush, en su discurso sobre el estado de la Unión, había instado a las empresas a que fueran más cuidadosas con los intereses de sus empleados y accionistas. El título del seminario en cuestión, “Liderazgo en tiempos frágiles: una visión para un futuro compartido”, no alumbra demasiado sobre el giro radical que han experimentado los acontecimientos políticos y económicos mundiales en los últimos meses.

Curiosamente, como contracara del de Davos-New York, se produjo una coincidencia temporal con el II Foro Social Mundial que se celebró en Porto Alegre bajo el lema “Otro mundo es posible”, y es que el mundo es sólo uno, con sus endémicas injusticias y sus profundas desigualdades. Se inició con una multitudinaria marcha por las calles de Porto Alegre, colmada de militantes y representantes de numerosas organizaciones políticas, no gubernamentales y religiosas, que buscan articular una propuesta alternativa al neoliberalismo y que

⁴¹ Vide MILLET, M. en *La regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC*. Colección de Estudios Económicos, nº: 24. “La Caixa”. Barcelona, 2001. Citada en la bibliografía.

el año anterior culminaron la edición correspondiente con un documento que rechazaba el Acuerdo de Libre Comercio para las Américas (ALCA). El alcalde Tarso Genro afirmaba que “éste es un foro para un mundo sin guerras y sin violencia”, mientras que el dirigente campesino francés Josep Bové, quien el año anterior había destruido una planta de soja transgénica en el norte del mítico estado de Río Grande do Sul, en una de sus llamativas protestas, señaló que “este año llego como profesor. Sólo actuaré si los compañeros del MST (Movimiento de los Trabajadores Sin Tierra) deciden efectuar alguna acción en concreto”.

Dadas las circunstancias, las 14 sucursales de la multinacional Mac Donald’s desparramadas por la ciudad extremaron sus medidas de seguridad. Flotaba en el ambiente la conciencia de que los presidentes paradigmáticos del neoliberalismo en América Latina fueron Carlos Salinas de Gortari, Fernando Collor de Mello, Alberto Fujimori y Carlos Menem. Todos ellos sin excepción, y con alguna colaboración ulterior, dejaron sus respectivos países mucho peor de lo que los encontraron y con numerosos escándalos de corrupción. Para el futuro, deberían elaborarse propuestas para que la globalización sea a favor de la población y no para que los conglomerados multinacionales sigan acumulando un poder juzgado ilegítimo.

Por su parte, los alcaldes de cuatro continentes y veintinueve países que asistieron al Foro de Autoridades Locales por la Inclusión Social, en el mismo marco, exigieron una globalización “más justa, más humana y que supere el actual dominio financiero”. La llamada “declaración de Porto Alegre” refleja las críticas de los doscientos alcaldes de ciudades de América, Asia, África y Europa al actual modelo globalizador. Entre otros, asistieron los primeros ediles de Buenos Aires, Sao Paulo, Montevideo, Roma, París, Ginebra, Bruselas, Caracas y Barcelona, que se comprometieron a “intervenir en el escenario internacional a favor de una globalización que supere el dominio financiero y acepte instancias democráticas internacionales”. También se comprometieron a trabajar en pro de un modelo que garantice el desarrollo sostenible y extienda “las políticas de solidaridad a aquellas ciudades que todavía no las practican”. En este sentido, expresaron su voluntad de reforzar el papel de las ciudades como actores políticos activos en el nuevo escenario mundial. Al reflexionar sobre estas demandas tan plausibles de los que mejor conocen -por su oficio diario- la problemática directa de los ciudadanos, quien esto escribe invita a meditar sobre aquella célebre frase de Alexis de Tocqueville ⁴²: “¿Cómo pueden nuestros políticos afrontar y resolver los graves problemas que aquejan a la humanidad si antes no son capaces de solucionar los que incumben a su ciudad, a su barrio o a su calle?”. Y no precisamente en sentido peyorativo, sino reconociendo la gran importancia que debe otorgarse a la opinión de los alcaldes en todos los temas públicos, por su conocimiento directo de la base de los mismos.

Los responsables locales, en sus conclusiones, también criticaron la privatización creciente del espacio público, ya que reduce la capacidad de regulación y de prestación de los servicios públicos. Respecto a la crisis de Argentina, acordaron poner en marcha una iniciativa solidaria con las ciudades

⁴² Escritor, político y estadista francés (1805-1859). Fue vicepresidente de la Asamblea Nacional en 1849 y ministro de Asuntos Exteriores.

de ese país, que se traduciría en el envío de medicamentos y de material hospitalario. La grave crisis económica, social y política argentina dio pie a muchas críticas contra la actuación del FMI en dicho país y en pro de la defensa del derecho de los gobernantes autóctonos a aplicar las políticas que consideren más adecuadas. También acordaron los presentes defender en sus ciudades el derecho a las manifestaciones pacíficas contra la globalización, así como trabajar para la integración de los inmigrantes con todos los derechos y, asimismo, sumarse al programa de las Naciones Unidas, definido por su secretario general Kofi Annan, para desarrollar la cultura de la paz a través de las políticas públicas.

VI. Las instituciones financieras internacionales

1. *La ya lejana experiencia de Bretton Woods*

Desde la gran depresión y el hundimiento financiero del año 1929, Norteamérica apostaba por un mundo económico con los siguientes rasgos: mercados abiertos, monedas convertibles, estabilidad en los tipos de cambio, facilidad para los movimientos de capital, cooperación internacional y primacía de la iniciativa privada. En 1944, antes de que acabara la segunda gran guerra, se firmaron en *Bretton Woods*, los acuerdos que daban vida al Fondo Monetario Internacional (FMI) y al Banco Mundial. Sobre el FMI, que debía ocuparse de la cooperación internacional, descansaría todo un sistema de cambios fijos basados en los siguientes compromisos:

-Todas las monedas debían ser convertibles y mantener, a través del oro, una paridad fija con el dólar, con un margen del +/- 1%.

-Podría haber reajustes de paridades en caso de desequilibrio fundamental de la balanza de pagos.

-Para cubrir desequilibrios no fundamentales de la balanza de pagos, el FMI pondría a disposición de los países unos recursos a cambio de cumplir ciertas condiciones.

Este sistema de cambios fijos descansaba sobre una condición fundamental: la estabilidad del dólar (un dólar estable significa un equilibrio continuado en la balanza norteamericana) y una doble asimetría; ésta suponía que los países con superávit no tendrían la obligación de corregir su desequilibrio expandiendo así su crecimiento y, por otro lado, que Norteamérica no se vería obligada al ajuste en caso de desequilibrio, pues al tratarse del país de moneda-reserva, sus desequilibrios se financiarían con su propia moneda.

El sistema requería, no obstante, la estabilidad de su moneda clave, el dólar. La obligación de sostener los cambios implicaba, para los diferentes bancos centrales, la perentoriedad de mantener un nivel suficiente de reservas. La asimetría en el ajuste exterior atacaba la estabilidad del billete verde.

El sistema de *Bretton Woods* reflejaba la idea de una armonía de intereses entre todos los países y de la posibilidad de maximizar la renta mundial mediante la liberalización de los flujos de comercio y pagos y la pronta convertibilidad de las monedas, con independencia de las políticas económicas seguidas por los distintos países.

Un rasgo importante fue el papel asignado al FMI. En primer lugar, los países miembros contribuían a los recursos del Fondo mediante una cuota, desembolsando un 25% en oro y el resto en moneda; en segundo lugar, los préstamos eran concedidos a los países con desequilibrios no fundamentales de la balanza de pagos, a cambio de cumplir toda una serie de condiciones; tercero, en el caso de producirse desequilibrios fundamentales, los países podían devaluar la moneda. De hecho, el FMI reflejaba más los temores y fantasmas del pasado que las necesidades del presente.

El sistema así concebido, sin embargo, presentaba algunas debilidades que pasamos a enumerar: 1) La confianza internacional en el valor de la moneda (dilema de Triffin) o incapacidad del sistema para dar solución conjunta al problema de liquidez (crecimiento adecuado de las reservas) y al de confianza (mantenimiento de la relación dólar-oro pactada). El dilema de Triffin anticiparía que el resultado final sería que cuando los pasivos exteriores norteamericanos se hubiesen hecho demasiado abundantes, los bancos centrales de los demás países empezarían a convertir los dólares en oro al precio fijo de 35 \$ la onza, lo que al reducir las reservas de oro norteamericanas minaría los fundamentos del propio sistema y lo haría saltar en pedazos. 2) El problema del ajuste, que tenía una triple raíz, a saber: a) la resistencia de los países a practicar las políticas necesarias para mantener la cotización exterior de una moneda, b) la asimetría entre los países excedentarios y los deficitarios y c) la asimetría entre el país con moneda-reserva y el resto de los países. 3) El exceso de dólares minaba la confianza en una moneda y disparaba su conversión en oro.

Como consecuencia de la puesta en marcha del Sistema, se fueron presentando sucesivamente diversas “turbulencias”. El primer sobresalto tuvo lugar en el año 1960, en forma de compras especulativas de oro a partir de marcos alemanes adquiridos con dólares. También aquellos años fueron testigos de las crisis sucesivas de la libra esterlina, debida a la sobrevaloración decidida por el Gobierno Británico de la época. En 1967 se desencadenó una tormenta especulativa contra el dólar, seguida de compras masivas de oro. En 1968 y 1969, las principales tensiones se dirigen hacia el franco y el marco. Hacia finales de 1970, va a producirse una venta masiva de dólares contra monedas europeas, lo que llevó a la consecuencia de dejar flotar el marco, a la que siguieron otras monedas. Las condiciones anunciadoras de la ruptura del sistema se habían, pues, producido.

Posteriormente, tiene lugar la quiebra del Mecanismo de paridades fijas. En agosto de 1971, el gobierno del presidente Nixon adopta tres medidas que anuncian la desaparición del sistema, a saber: 1) suspende la convertibilidad oro o divisas del dólar, 2) impone un arancel adicional del 10% sobre las mercancías importadas, 3) reduce un 10% su ayuda exterior. El romperse el nexo de unión existente entre dólar y oro, el sistema se rompe y se produce la flotación de las demás monedas ligadas entre sí por su valor en oro. En 1973, el Grupo de los Diez decide la flotación generalizada de las monedas, que se consagra en 1976 en Jamaica cuando acontece la primera gran crisis del petróleo y los movimientos de capital ya no dejan volver al sistema de paridades fijas.

Desde 1976, se sustituye el sistema por un no-sistema. Los países miembros podrán: 1) mantener fijo el valor de su moneda, 2) establecer un régimen cooperativo para un conjunto de monedas, y 3) elegir cualquier otro régimen cambiario posible. Los países de la CEE crearon, a partir de 1979, una zona de estabilidad monetaria, el Sistema Monetario Europeo (SME), que implica la relación fija de las monedas entre sí y su flotación respecto al dólar; este sistema quedó transformado en 1993, al ampliarse las bandas de fluctuación de la “serpiente monetaria”. La actuación del FMI, en fin, ha quedado limitada a la tarea de supervisión: revisa las economías de los diferentes países y sus tipos

de cambio y además efectúa periódicamente una serie de recomendaciones que resultan más o menos atendidas por los respectivos gobiernos nacionales.

2. *El rol pasado y presente de estas instituciones*

Nunca antes los diferentes medios de comunicación se habían interesado tanto como ahora por las principales instituciones económicas internacionales, como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Mundial de Comercio. Sólo la prensa especializada y las secciones de economía de la prensa diaria se referían a ellas con motivo de la publicación de sus principales informes o cuando los ministros de finanzas, los presidentes de los bancos centrales o las máximas autoridades de los países miembros eran convocados a sus reuniones anuales. Pero difícilmente eran objetivo de titular en la primera página de los periódicos o noticia de apertura de los telediarios, salvo en muy contadas ocasiones.

En 1947, dos años después de acabada la Segunda Guerra Mundial, los países aliados, con Estados Unidos a la cabeza, decidieron sentar las bases de un sistema multilateral de comercio que superara el desastroso deterioro que experimentaron las relaciones comerciales internacionales en el período de entreguerras, y que probablemente fue uno de los factores que más contribuyeron a dicho conflicto bélico. El resultado fue la firma del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), cuyo objetivo era liberalizar progresivamente el comercio mundial, eliminando las trabas establecidas por los estados nacionales y sustituyéndolas por la cooperación entre ellos. El GATT formaba parte de un proyecto de ordenamiento de las relaciones internacionales que se ponía en marcha casi al mismo tiempo que el Fondo Monetario Internacional, dedicado a sentar el orden en el sistema monetario, y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (Banco Mundial), destinado complementariamente a canalizar el ahorro a largo plazo.

Los principios básicos que inspiraron el GATT fueron los siguientes:

- **No-discriminación**, esto es, que cualquier ventaja que un país contratante conceda a otro, se extiende automáticamente a todos los demás, a excepción de en los siguientes casos: 1) Los sistemas de preferencias existentes en el momento de la suscripción del acuerdo, 2) Las zonas de libre cambio y las uniones aduaneras (procesos de integración), y 3) Sistema de Preferencias Generalizadas, que es una serie de preferencias arancelarias que los países más desarrollados concederán a los menos desarrollados para un conjunto de mercancías, en especial las manufacturas.
- **Reciprocidad**, el país beneficiario de una serie de reducciones arancelarias debe ofrecer concesiones similares, ya que, de lo contrario, los países llevarían a los gobiernos a ofrecer menos contrapartidas que las ventajas recibidas, quebrando el principio de igualdad de oportunidades.
- **Transparencia**, consistente en permitir que sean los precios los que regulen el funcionamiento de los mercados. Esto no excluye la posibilidad de utilizar controles directos para resolver los desequilibrios temporales que se puedan presentar en la balanza de pagos. Las sucesivas “Rondas”, en fin, constituyen el mecanismo en el cual se llevan a cabo las reducciones arancelarias y los compromisos de liberación de los mercados.

El GATT fue un acuerdo de carácter provisional, puesto que la intención inicial era la de crear una organización internacional de comercio, pero al no ser ello posible subsistió bajo esta forma durante muchos años, contribuyendo directamente a la apertura y expansión del comercio entre los países que lo suscribieron. Hasta 1995 no se alcanzó el consenso necesario para que el GATT se convirtiera en una auténtica institución, creándose entonces la actual Organización Mundial de Comercio (OMC).

Tal como hemos explicado en el apartado anterior de nuestro libro, y sobre lo que volveremos a incidir en capítulos sucesivos del mismo, la Organización Mundial del Comercio (OMC) alcanzó un protagonismo inusitado en noviembre-diciembre de 1999 en la ciudad norteamericana de Seattle, en donde tuvo lugar su III Conferencia Ministerial, convocada para iniciar la nueva ronda de negociaciones comerciales internacionales, conocida como la “Ronda del Milenio”.

Repasando un poco la historia aquí relacionada, veamos que en la Conferencia de *Bretton Woods* de julio de 1944 nacieron dos instituciones: el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF, más comúnmente conocido como Banco Mundial). El FMI, con el mandato de velar por la estabilidad de los tipos de cambio de las monedas, de promover y supervisar el cumplimiento de los países miembros, de liberalizar las restricciones en los pagos por operaciones contabilizadas en la balanza por cuenta corriente (exportaciones, importaciones y balanza de servicios) y de proveer de recursos financieros temporales a los países con problemas en su balanza de pagos. El Banco Mundial, con el mandato expreso de proveer de recursos financieros, tanto para la reconstrucción como para el desarrollo económico. Estas dos instituciones, pues, se encargarían de la cooperación económica internacional en dos de los tres ejes fundamentales de las relaciones económicas internacionales: el monetario y el financiero.

Sin embargo, quedó pendiente la creación de una institución encargada de regular específicamente las relaciones comerciales internacionales, tal como se expresó en la propia Conferencia de *Bretton Woods*. Los trabajos preparatorios fueron realizados por las delegaciones americana e inglesa, inspirándose en los acuerdos recíprocos que había firmado Estados Unidos con numerosos países en el período comprendido entre 1934 y 1945. Sin embargo, ambas delegaciones mostraron algunas discrepancias de enfoque. Mientras los americanos defendían un enfoque básicamente liberal, los ingleses supeditaban esta liberalización a la prioridad de la política de pleno empleo. Esta discrepancia afectaba a los límites que se podían establecer en los compromisos de liberalización comercial y su supeditación al logro del pleno empleo.

Los países recurrieron al uso de las denominadas *barreras no arancelarias* y, también, a la utilización de subvenciones para la promoción de sus exportaciones. Estas prácticas recibieron respectivamente, la denominación de neoproteccionismo y neomercantilismo ⁴³. Las más utilizadas fueron: las

⁴³ El término neomercantilista se utiliza en recuerdo de los economistas de la escuela mercantilista de los siglos XVII y XVIII que defendían la intervención gubernamental en el comercio internacional para

reglamentaciones técnicas, los métodos de valoración de aduanas, las licencias de importación, la aplicación incorrecta de derechos antidumping y derechos compensatorios y la concesión indebida de subvenciones.

La creación de amplios aparatos de vigilancia supranacionales y (no tanto) de los procesos económicos y financieros (y también de los políticos), por un tiempo pareció dar con la garantía necesaria para sostener el empuje de la Globalización. Sin embargo, hoy ve sus límites. Estos aparatos fueron simples adaptaciones de las organizaciones creadas, con fines más inocentes, en los referidos acuerdos de *Bretton Woods*. Se trata, como ya se ha dicho, del FMI y del Banco Mundial. Pero luego se agregó toda una extensa plétora de Instituciones que obedecían a diversas dificultades en el desarrollo capitalista que precisaba de foros de solución para exponer y debatir sus innumerables controversias. Por ejemplo, en la época más reciente han destacado la OMC, el Grupo de los 7 (ahora ya G-8, con el añadido de Rusia) y el foro de Davos, para no mencionar a otros de rango inferior.

Todas estas instituciones, e incluso algunas otras, podrían agruparse esquemáticamente, por su finalidad y recursos, del siguiente modo:

Principales Organismos Internacionales	Función Principal	Recursos del Organismo
- Fondo Monetario Internacional	Financiar desequilibrios de la balanza de pagos	Cuotas de los países miembros
Grupo del Banco Mundial		
- Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (BIRF o BM)	Financiar proyectos y programas de desarrollo	Recursos propios y emisión de bonos en los mercados internacionales
- Asociación Internacional de Fomento	Financiar proyectos y programas de desarrollo en los países más pobres	Aportaciones de los países miembros
- Corporación Financiera Internacional	Potenciar el crecimiento del sector privado en los países en desarrollo	Recursos propios y emisión de bonos en los mercados internacionales
- Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones	Cubrir riesgos de la inversión extranjera en países en desarrollo	Recursos propios y primas de las pólizas de seguros
Grupo de Bancos Regionales de Desarrollo		
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID)	Financiar proyectos y programas de desarrollo en su zona	Recursos propios y empréstitos en mercados internacionales
- Banco Asiático de Desarrollo	Financiar proyectos y programas de desarrollo en su zona	Recursos propios y empréstitos en mercados internacionales
- Banco Africano de Desarrollo	Financiar proyectos y programas de desarrollo en su zona	Recursos propios y empréstitos en mercados internacionales
- Banco Europeo de Desarrollo (BED)	Recomposición de la economía del Este y la URSS	Recursos propios

El factor de vigilancia ha tenido, sin embargo, dos niveles bien diferenciados: uno financiero y otro político y militar. Este último, casi siempre, a cargo del gigante norteamericano. En el ámbito financiero, últimamente, han sobresalido el FMI y el Banco Mundial en sus afanes muy extensos de contenedores de la crisis, hasta que demostraron su ineficiencia en la ejecución

favorecer las exportaciones y limitar las importaciones, tal como hemos descrito en otros apartados de nuestro libro.

de dicha labor. Ahora mismo, el juego en ese campo está en el privilegiado lugar que, como Presidente de la Reserva Federal USA, ocupa Mr. Greenspan. Para aquellas instituciones, que en algún momento histórico pusieron las bases para la entrada en vigor de la Globalización económica con la liberación de los mercados, que llegaron a todas partes con su recetario de remoción de subsidios a la agricultura, a los alimentos, a las medicinas, etc., que prohijaron las privatizaciones, el libre comercio y el pago de las deudas, que propiciaron la especulación financiera, hoy su función práctica se reduce a la de operar como simples mecanismos anti-crisis, con un restringido recetario de austeridades, reformas fiscales y recortes salariales. La limitación de su operación es obvia. Después de un período en que estas instituciones trataban sólo con los Gobiernos proclives, ahora tienen que vérselas con una montante oposición de masas. Mientras, al trasladarse la crisis hacia el interior de las mayores economías, tanto el FMI como el Banco Mundial se desvanecen progresivamente.

Hay que reconocer, al respecto, que el gran auge económico que se ha producido en los EE. UU. en los últimos tiempos tiene mucho que ver con las políticas diseñadas por el gobierno del Presidente Clinton y, particularmente, por Mr. Greenspan. En este sentido, la Reserva Federal no se limitó a mantener la estabilidad de los precios como el Banco Central Europeo con el holandés Wim Duisenberg a la cabeza, al cual parece que sólo le preocupe combatir la inflación (por cierto que en febrero de 2002 ya ha anunciado su cese voluntario anticipado del importante cargo que ocupa). Greenspan también se siente responsable del crecimiento de la economía y del mantenimiento y la creación de nuevos puestos de trabajo. En el año 1994 constituía una ley sagrada, para el banco emisor, que la inflación amenazaba gravemente la economía si la tasa de desempleo bajaba del 6%; pero cuando se alcanzó este valor considerado “límite” y la inflación siguió comportándose razonablemente bien, Greenspan resistió las presiones y no intervino reduciendo la cantidad de dinero, lo que demuestra su escaso apego a las teorías monetaristas. Se llegó a bajar hasta un 4% de tasa de desempleo y, sin embargo, la inflación no subió, en buena medida porque Alan Greenspan tuvo el coraje de enfrentarse a las doctrinas y terapias tradicionales.

Las instituciones financieras internacionales antedichas gustan de pavonear su contribución a la prosperidad global, que es condición necesaria para garantizar la estabilidad del sistema financiero. Sin embargo, la frecuencia, profundidad y larga duración de las sucesivas crisis financieras, económicas y cambiarias acaecidas en las últimas décadas en el Sudeste asiático, en Rusia o en la América Latina, han puesto de manifiesto las disfunciones de la globalización, que son consecuencia de la debilidad de dichas instituciones para asegurar el cumplimiento de sendos objetivos fundamentales: a) garantizar la estabilidad financiera internacional, contribuyendo a solucionar los problemas más acuciantes de los países más colapsados financieramente y b) avanzar en la erradicación de la pobreza en los países más necesitados del orbe.

Recientemente, las políticas del FMI y del Gobierno estadounidense contribuyeron a la crisis financiera asiática que transmitióse a todo el mundo, al forzar a la desregulación de los capitales financieros (en países que no tenían precisamente escasez de capitales, como eran los del Sudeste asiático) al objeto

de proporcionar salida al capital financiero USA. Tal desregulación, como bien señala el antiguo director económico del BM Joseph Stiglitz en un brillante artículo publicado en la revista estadounidense *The New Republic*, constituyó una de las causas fundamentales de aquella crisis. Y por si ello fuera poco, cuando se desató la crisis, sus mencionados responsables presionaron a aquellos países para que llevaran a cabo una larga serie de políticas de austeridad (con importantes recortes del gasto público y social), desregulación de sus mercados laborales y privatizaciones de servicios y empresas públicas que todavía empeoraron más la situación de las clases populares, al afectar negativamente a su nivel de vida ⁴⁴ y a la redistribución de la renta y de la riqueza.

Y no obstante, aún hoy, machacona e imperturbablemente, una economía global modelada en los libres mercados angloamericanos sigue siendo el objetivo declarado del Fondo Monetario Internacional y de las otras organizaciones transnacionales similares. Pero los mercados globales son máquinas de destrucción creativa. Como los mercados del pasado, no avanzan en olas lisas, armónicas y graduales. Progresan a través de ciclos erráticos de auges y quiebras, tormentas monetarias, manías especulativas y crisis financieras. **Como sucediera con el capitalismo en el pasado, el capitalismo global logra hoy su prodigiosa productividad destruyendo viejas industrias, oficios tradicionales y modos de vida en armonía con la Naturaleza.** Pero, eso sí, en una escala mundial.

3. *El futuro de estas instituciones*

Veamos que la hipótesis clásica consistente en privilegiar los beneficios, con la esperanza de que podrán ser reinvertidos, choca frontalmente en el Tercer Mundo con el hecho incontrovertible de que una parte considerable de estos beneficios simplemente **no** son reinvertidos. Sin embargo, el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI) e incluso los denominados “bancos regionales”, como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), siguen sosteniendo prioritariamente los proyectos privados, aplicándoles siempre los estrictos criterios de rentabilidad del mercado. De una manera general, por tanto, la banca mundial ha acentuado fuertemente, estos últimos años, su discurso liberal. Pues bien, creemos sinceramente que este proyecto es un gran error, porque hay que comprender que en un gran número de países subdesarrollados, dado que el sector privado nacional es rudimentario, la palabra “privado” tiende a considerarse *ipso facto* como sinónimo de “extranjero”.

Hay que tener en cuenta, por otra parte, que el BM, como otras instituciones internacionales, débese a los diferentes gobiernos. Las críticas, pues, a sus pautas de comportamiento deberían ser dirigidas no sólo al organigrama interno del propio Banco, sino también a sus Estados miembros. **La primera de ellas quizás fuera que el BM parte de una paradoja o contradicción de base: funciona como un banco comercial y tiene como objetivo prioritario el acabar con la pobreza en el mundo.** Las soluciones a este dilema están fuera del propio banco, en la estructura financiera internacional

⁴⁴ *Vide* V. NAVARRO “Globalización y desigualdades”, en diario *La Vanguardia*. Barcelona, 29 de mayo de 2001.

y en la manera cómo se resuelve el problema planteado, que el Banco intentó dar respuesta aunque de forma errónea: mediante la financiación del desarrollo.

Sucede que el BM no se crea para canalizar fondos públicos en forma de donaciones o subvenciones a fondo perdido a los países pobres, sino que realiza funciones de intermediario entre el mercado privado y los países en desarrollo. La institución, pues, como banco, toma prestado el dinero y lo adjudica en forma de créditos, con lo que provoca todavía mayor endeudamiento en el prestatario, estando más interesado en el rescate de los créditos concedidos que en la mejora de los sistemas financieros de dichos países, razón por la que sólo se consigue la perpetuación de la problemática original. El gran reto pendiente -huyendo de este modismo de origen anglosajón que se viene utilizando, invariablemente, frente a un proceso de consecuencias desconocidas para los propios promotores- de la reforma del Banco está, a nuestro juicio, en cómo se puede conseguir que exista una transferencia positiva de capital desde los países ricos a los pobres, y no que se produzca el simulacro o espejismo de ayuda que acabamos de describir.

Lo que tiene lugar, hoy por hoy, es una especie de beneficiencia pública a escala internacional. Los gobiernos de los Estados miembros dan lo que quieren a quien quieren, cuando y cómo les conviene. El principio básico del proceso estriba en la voluntariedad de la ayuda al desarrollo. Por ello, no sería desafortunado el establecimiento de reglas imperativas que fijen contribuciones obligatorias en función de ciertos parámetros o criterios objetivos de pobreza. **Con excesiva frecuencia, los donantes prestan el dinero no necesariamente a los países que más los necesitan, sino a aquellos en los que tienen mayores intereses políticos o económicos.**

Las políticas propuestas por el BM, el FMI y la OMC tienen costes sociales elevados, lo cual favorece el crecimiento de las desigualdades sociales a escala mundial y en muchos países, tal como documenta el prof. Vicenç Navarro en su libro titulado “Globalización económica, poder político y Estado de bienestar”, existiendo una relación clara entre la desregulación de los capitales financieros y mercados laborales y la disminución del gasto público y social, lo que explica las movilizaciones sociales producidas en todo el mundo en contra de tales instituciones.

Probablemente, las funciones para las que fueron creadas las instituciones financieras multilaterales, en la actualidad, han perdido una buena parte de su sentido original, lo que pone bajo sospecha su obsolescencia para hacer frente a los retos de la sociedad mundial actual. En el caso del FMI, por ejemplo, ha desaparecido el objetivo básico de garantizar el ajuste de la balanza de pagos en el sistema vigente de patrón-oro y de cambios fijos ajustables. En relación al BM, la finalidad de facilitar financiación a los países pobres que no tengan acceso a los mercados internacionales, bajo la premisa de la falta de financiación privada en un marco de control del capital, carece de sentido porque parte de una hipótesis comprobadamente falsa ⁴⁵.

4. *La última ronda de negociaciones comerciales internacionales*

Como organización internacional, la OMC tiene tres objetivos principales:

⁴⁵ Vide J. PERRAMON “Les disfuncions...”

- Ayudar a que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible.
- Alcanzar gradualmente una mayor liberalización de los intercambios.
- Establecer un mecanismo imparcial de solución de las diferencias que se puedan presentar.

Dentro de la OMC, la Conferencia Ministerial constituye el órgano más importante de la estructura rectora. Es en la Conferencia Ministerial donde se adoptan las decisiones de mayor calado político y donde se puede decidir sobre cualquiera de los asuntos que afecten los Acuerdos Comerciales Multilaterales de la OMC (como es el caso, por ejemplo, del Acuerdo de Agricultura).

La Conferencia se debe reunir, por lo menos, una vez cada dos años y, desde la creación de la OMC, lo ha hecho cuatro veces hasta la fecha, a saber:

- Singapur: 9-13 de diciembre de 1996.
- Ginebra: 18-20 de mayo de 1998.
- Seattle: 30 de noviembre al 3 de diciembre de 1999.
- Doha: 9-14 de noviembre de 2001.

En la IV Reunión Ministerial de la Organización Mundial de Comercio (OMC), que tuvo lugar en Doha, capital de Qatar, del 9 al 14 de noviembre de 2001, se produjeron dos acontecimientos ciertamente importantes: la admisión de dos nuevos miembros a la Organización, China y Taiwan, a partir del 1 de enero de 2002, y el logro del consenso de sus 142 países miembros para iniciar una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales (la última fue la llamada Ronda Uruguay del GATT), la primera que tendrá lugar bajo los auspicios de la OMC, creada en 1995, con el objetivo ya explicado de liberalizar aún más el comercio mundial.

Con relación a la admisión de estos dos nuevos países, se cierra un periodo de largas negociaciones, que en el caso de China ha durado 15 años. Ambos tienen una participación importante en el comercio internacional que será potenciada en años venideros con la nueva apertura de sus mercados a la competencia internacional, tanto de mercancías como de servicios.

En cuanto a la nueva ronda de negociaciones comerciales internacionales, el consenso para iniciarla no ha sido fácil. Ya hubo un intento fallido y sonoro en la III Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Seattle, hace dos años. Desde entonces, se ha trabajado intensamente para eliminar las diferencias que impedían un acuerdo sobre los temas a incluir en las negociaciones y sobre el alcance que se esperaba de ellas. A pesar de ese trabajo previo, fueron necesarios, además, seis días de intensas negociaciones para, finalmente, lograr la convocatoria formal de negociaciones. A partir de ahora, empieza a contar el reloj y se inicia un periodo de tres años durante los cuales los países deberán negociar y lograr acuerdos en todos los capítulos pactados.

Cabría preguntarse, a la postre, ¿por qué ha sido tan difícil convocar esta nueva ronda?. Para contestar a esta pregunta, debemos analizar primero las razones que llevaron a la propuesta de convocarla y, en segundo lugar, los problemas surgidos para lograr pactar su contenido.

La convocatoria de una nueva ronda se justifica por varios motivos. En primer lugar, en algunos de los acuerdos de la OMC estaba ya estipulado que se iniciarían nuevas negociaciones en el año 2000. Ello era así para el comercio agrícola, el comercio de servicios y también debía revisarse el funcionamiento del Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC). Por lo tanto, se abría un periodo de negociaciones separadas sobre dos importantes componentes del comercio internacional: la agricultura y los servicios, cuyos pesos específicos en el comercio mundial, en el año 2000, eran del 7,3% y del 18,8%, respectivamente. Ambos sectores contribuyen, además, a los dos tercios de la producción mundial y emplean un porcentaje similar de la población activa. Por otro lado, se procedía a una revisión importante de un acuerdo complejo como el ADPIC.

En segundo lugar, debía concretarse si se iniciaban negociaciones sobre los temas de futuro de la OMC, a saber: el comercio y el medio ambiente, las normas sobre inversiones internacionales y las normas sobre la competencia.

Todos estos temas han sido y son objeto de estudio dentro de la Organización con el fin de determinar si la OMC deberá regularlos, sobre la base de sus vínculos y sus repercusiones en el comercio internacional y, en caso afirmativo, cuál sería el alcance de dicha regulación.

En tercer lugar, había que continuar con la labor iniciada con el GATT desde 1948 y proseguir con las consabidas reducciones arancelarias que gravan las transacciones comerciales y, de este modo, supuestamente, favorecer la expansión de la economía internacional. Existía, por lo tanto, una base suficiente de temas para negociar y, además, como la historia de las relaciones comerciales internacionales corrobora, la inclusión de todos los temas anteriormente detallados en una nueva ronda negociadora debía permitir maximizar los posibles resultados de las negociaciones. Ello es así porque los intereses de los países en las negociaciones comerciales no son totalmente coincidentes y es necesario, en aras de lograr un acuerdo provechoso, que las demandas de todos ellos estén presentes y que el resultado o consenso final pueda ser equilibrado. Por todo ello, los países consideraron que había llegado el momento de iniciar un nuevo periodo de negociaciones multilaterales y con ese objetivo se negoció en Seattle en el año 1999.

También hubo serias discrepancias sobre el alcance de las negociaciones entre los propios países desarrollados. Así, mientras Estados Unidos defendía, sin claras contrapartidas, una agenda limitada a la agricultura, los servicios, estándares laborales, normas medioambientales y el comercio electrónico, la Unión Europea, con el apoyo de Japón, defendía la inclusión de las inversiones y normas de la competencia y pretendía emprender negociaciones agrícolas con compromisos limitados. Todas estas discrepancias dieron, como resultado, que la III Conferencia Ministerial fracasase en su cometido y que la convocatoria de una nueva ronda de negociaciones multilaterales quedara finalmente aplazada ⁴⁶, aunque se espera la próxima Conferencia Ministerial para el otoño del 2003.

⁴⁶ Vide el *Informe mensual* (diciembre de 2001) del Servicio de Estudios de “la Caixa”, citado en la bibliografía.

VII. Internacionalización y tradición liberal

Señala el Prof. Pérez-Díaz que, contra lo que les pueda parecer a algunos fundamentalistas del librecambismo, e incluso contra lo que parece sugerir Samuel Huntington en una obra reciente ⁴⁷, una apuesta por la civilización occidental no constituye una apuesta de sentido inequívoco e irrevocable, ya que el legado de esa civilización es ambiguo e incluye tradiciones estrictamente contradictorias. El propio Huntington ha sugerido que la civilización occidental debería renunciar a la soberbia pretensión de ser una civilización universalista y circunscribir su ambición -por su propio interés- a la de ser una voz particular más en el conjunto de las civilizaciones del planeta ⁴⁸ y no pretender el choque o enfrentamiento entre las mismas. Aquí pueden ser oportunas sendas referencias: una al pensamiento idealista de Emmanuel Kant (en su opúsculo titulado *Idea para una historia universal desde una perspectiva cosmopolita*) y otra, mucho más cercana a nosotros, al pensamiento de Friedrich Hayek ⁴⁹.

Tanto la corriente del *empirismo* como la del *racionalismo* van a confluír en Kant (1724-1804). El empirismo acabó en David Hume (1711-1776) en escepticismo fenomenista. El racionalismo culminó en Leibnitz (1646-1716), cuyas doctrinas sistematizadas y trivializadas por su discípulo Christian Wolff, acabaron en un dogmatismo racionalista. Kant, influido sucesivamente por ésta y por aquella tendencia, intenta superarlas fundiéndolas en su *apriorismo*, en el que señala a la experiencia y a la razón el papel preciso que desempeñan en el conocimiento. Al mismo tiempo, intenta superar el escepticismo y el dogmatismo con su *criticismo*, sometiendo a un severo examen las facultades cognoscitivas del ser humano y señalándoles, en tajantes límites, lo que pueden y lo que no pueden. Para lograr una exacta comprensión de Kant y de su pensamiento, no hay que olvidar tampoco el impacto causado en él por el éxito de la Física galileo-newtoniana y que su vida se desarrolló en plena época de la Ilustración.

Para Kant, la función propia del entendimiento es la facultad de *juzgar*, esto es, unir en la síntesis judicativa los conceptos puros a los datos de la experiencia, mientras que la función propia de la razón es *concluir*, o sea, llegar a los últimos resultados. Las síntesis finales a las que se aspira constituyen las ideas de la razón. El ser humano aspira a la síntesis de todos los fenómenos materiales: ésta es la *idea del mundo* como totalidad.

Según Kant, el “mayor problema de la especie” sería la consecución de una cierta “sociedad cívica universal” que administrara la ley de la libertad entre

⁴⁷ Vide la obra de S. HUNTINGTON (1998), citada en la bibliografía.

⁴⁸ Vide S. HUNTINGTON, *The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order*. Touchstone Books. London, 1998., p. 312 y ss.

⁴⁹ Vide la obra de F. HAYEK (1960), citada en la bibliografía.

los hombres, es decir, un orden que maximizara la libertad de cada uno de manera que fuera compatible con la de todos los demás.

Al final de su vida, elaboró Kant un *Proyecto de paz perpetua*. Los Estados son como los hombres en el estado de naturaleza. Para que la guerra sea imposible es necesario que se agrupen en una federación. Ahora bien, ¿qué fuerza les impelerá a realizar tan magno proyecto?: su “voluntad racional de lo universal”. Conjetura el filósofo que parece como si la naturaleza misma nos aportara la solución a ese problema, de modo que la historia de la humanidad podría ser vista como la realización de un plan secreto de la naturaleza orientado hacia la constitución de aquel estado universal como condición indispensable para el desarrollo de nuestras capacidades (la solución para “el problema más difícil de la especie y el último por resolver”).⁵⁰

En efecto, si Kant desvela las líneas maestras de lo que podría ser una *civitas* o sociedad civil internacional y lo hace, pese a su cautela, con un toque de entusiasmo y de ingenuidad, veamos como dentro de esa misma tradición de pensamiento liberal y conjugando sus dos variantes, anglosajona y germana, Hayek prolonga la posición del genio de Königsberg y la modula y rectifica significativamente. Y así, para Hayek “la solución satisfactoria de las relaciones internacionales no podrá probablemente encontrarse mientras las unidades últimas del concierto internacional sean las entidades históricas conocidas como *naciones soberanas*”. Sin embargo, tampoco el cumplimiento de la aspiración a la implantación de una autoridad supranacional (como la Unión Europea) bastaría para conseguirla y sigue insistiendo que “hay que reconocer que, hoy por hoy, se nos antojan ausentes las bases morales (culturales e institucionales) del imperio de la ley a escala internacional”. Abundando en la misma línea de razonamiento, añade que “probablemente perderíamos las ventajas que podemos tener para disfrutar de órdenes de libertad limitados dentro de algunas naciones, si fuéramos a confiar nuevos poderes de gobierno a órganos supranacionales”.

Debe tenerse presente, respecto al pensamiento de los “nuevos liberales” y, muy concretamente del propio Hayek, que fue bajo su convocatoria como se reunió -al término de la segunda guerra mundial- un grupo notable de economistas cuya misión básica consistía en defender una vuelta al liberalismo. Un nuevo liberalismo, ciertamente singular y contradictorio, puesto que el cuadro diseñado de reformas precisas comenzaba por tomarse muy en serio los principios del credo liberal **y la atribución al Estado de la decisiva y difícil tarea de implantarlos a la fuerza**. Esta convocatoria de Hayek -como ha afirmado M. Friedman- demostró que los monetaristas no se hallaban solos y que les acompañaban relevantes personalidades que iban a desempeñar tareas capitales en el mundo de la postguerra, como el presidente italiano Luigi Einaudi o el ministro Ludwig Erhard, figura directamente asociada al prodigioso “milagro alemán”.

Hoy en día, el ideal de la Ilustración de crear una civilización universal en ningún lado es más fuerte que en los Estados Unidos, donde se identifica con la aceptación universal de los valores y las instituciones de Occidente, entendiendo

⁵⁰ Vide I. KANT, “Idea for a Universal History from a Cosmopolitan Point of View”, citado en *On History*, trad. L. W. Beck: McMillan. New York, 1963 (1784), pp. 11-26.

el término "Occidente", eso sí, como un compendio de los valores angloamericanos. La idea de que Estados Unidos es un modelo universal ha sido, por largo tiempo, un rasgo característico de la civilización estadounidense. Durante los pasados años ochenta, la Derecha tuvo la meritoria habilidad de reivindicar la idea de una misión nacional al servicio de la ideología del libre mercado. Ahora, en los albores del siglo XXI, el alcance mundial del poder corporativo estadounidense y el ideal de la civilización universal se han filtrado profundamente en todo el discurso público norteamericano.

Sin embargo, el *desideratum* de los Estados Unidos de erigirse en modelo o patrón para el mundo no es aceptado, prácticamente, por ningún otro país. El costo del éxito de la economía norteamericana incluye dolorosos niveles de división social -crimen, encarcelamiento, pena de muerte, conflictos raciales y étnicos, rupturas familiares y comunitarias- que casi ninguna cultura europea o asiática estaría dispuesta a tolerar ⁵¹.

De cualquier modo, veamos que el pensamiento de Kant desempeña un papel insoslayable en la historia de la filosofía; criticista en materia de conocimiento, rigorista en moral y apto para pensar la belleza. Su idealismo trascendental abre la vía al idealismo subjetivo de Fichte (1762-1814), al idealismo objetivo de Schelling (1775-1854) y al idealismo absoluto de Hegel (1770-1831). Kant es el fundador de la filosofía alemana; resulta imposible, ni siquiera hoy, filosofar sin topar con la profundidad de su pensamiento aquí o allá, a la vuelta de cualquier camino, en cualquier esquina, como en el caso de la Globalización que hoy nos ocupa.

⁵¹ Vide J. GRAY, *Falso...*

VIII. Las empresas multinacionales y el comercio internacional

1. *Los efectos discutibles de la multinacionalización*

A la vista de los resultados, podemos intuir que ya no son sólo las grandes instituciones internacionales las que dudosamente pueden aportar soluciones satisfactorias a los problemas de la más justa distribución de la renta y de la riqueza en el mundo del siglo XXI. La influencia y el poder de las grandes empresas multinacionales, como ya se ha señalado en algún otro pasaje del presente libro, interfieren distorsionando el comercio internacional mediante sendos tipos de actuaciones ⁵²:

- A) *Cambiando los parámetros del problema comercial por sus intercambios internos*: Mediante la instauración de una especie de división del trabajo interno en sus instalaciones dispersas por el mundo, que fabrican uno o varios componentes de un mismo producto que son ensamblados en otro lugar. Tiene lugar, así, una especie de comercio intramultinacionales, en que cada filial se especializa en una actividad de mayor o menor valor añadido, dependiendo del nivel de desarrollo de cada país, la cualificación de la mano de obra, los costes salariales, la existencia de materias primas u otros diversos factores. De este modo, una gran parte del comercio mundial corresponde a intercambios internos entre las diversas filiales, por lo que resulta difícil determinar la nacionalidad real del producto final al proceder sus componentes o *inputs* de orígenes dispersos.
- B) *Implantándose con el fin de deslocalizar la producción*: En este caso, las exportaciones son reemplazadas por producción local, ya sea de una filial o bien de una *joint venture* (empresa conjunta). Sus motivaciones son diversas: los “transplantes” japoneses con producción europea, consistentes en el establecimiento de fábricas de automóviles en Gran Bretaña que suponen una respuesta a la cuota limitada de importaciones que la UE impone; o bien la transferencia de factorías de un país (Francia) a otro (Gran Bretaña) que posee una legislación laboral más flexible y los salarios un 40% inferiores.

Por lo que se refiere al papel de las empresas multinacionales, su ventaja esencial radica en el crecimiento de su gama de productos o en el nivel de control de su producción, antes que en la dotación de factores de países diversos. Sin embargo, los bajos costes laborales o la abundancia de recursos naturales pueden jugar un importante papel en casos concretos de deslocalización industrial. La

⁵² Vide Ch. BUHOUR, *Le commerce...*

multinacionalización se puede realizar mediante un crecimiento interno de la propia empresa, creando una unidad productiva en un país extranjero, pero tiene lugar, con más frecuencia, mediante el crecimiento exterior a través de la adquisición de una empresa extranjera, o bien a través de su fusión o absorción.

Estas empresas suelen poseer cifras de negocios superiores al presupuesto nacional del país donde implantan sus filiales, por lo que su poder es enorme e influye decisivamente sobre las políticas económicas de dicho país. De este modo, se valora su implantación productiva por la creación de ocupación que ello comporta y el arrastre económico que inducen. Se afanan en “idiotizar” a la población obligando al consumo indiscriminado de sus productos mediante campañas de publicidad bien orquestadas, al tiempo que controlan los gobiernos y dirigen las culturas. **Su poder llega hasta obligar a los gobiernos de los países donde tienen filiales a frenar los aumentos salariales o bien a reducir la fiscalidad o a rebajar la normativa medioambiental, so pena de retirar sus inversiones y, con ellas, los empleos creados.** Su producción carece de fronteras y su política no tiene nacionalidades, puesto que establecen su estrategia en función de sus beneficios sin tener en cuenta, casi nunca, los intereses de los países que albergan sus centros de producción.

Un ejemplo reciente en el tiempo y próximo en el espacio nos lo ha ofrecido la multinacional norteamericana de Detroit *Lear Corporation* que, a principios de febrero del 2002, anunció por sorpresa el cierre de su factoría de Cervera (Lleida), asestando un durísimo golpe al mercado laboral de la zona que supuso el despido masivo de 1.200 trabajadores directos y la correspondiente pérdida de puestos de trabajo indirectos. Obviamente, en Polonia, por ejemplo, los costes de producción son bastante más bajos. Todo ello implicó un auténtico trauma para diversas comarcas de dicha provincia catalana, con escasas alternativas ocupacionales en el campo de la industria o de los servicios, habida cuenta de su vocación tradicional rural. No suficientemente contentos con su tajante decisión, los directivos de *Lear* condicionaron el abono de mejores indemnizaciones por despido siempre que no se protagonizaran actos de protesta por parte de los trabajadores.

Por otra parte, a los dirigentes gubernamentales les falta visión a medio y largo plazo. No valoran suficientemente los peligros de la alteración de la naturaleza y de los hábitos de consumo; en este sentido, vemos como USA experimenta graves problemas sanitarios a causa de una mala y desequilibrada alimentación de su población.

La hegemonía transnacional vino a ser hace algunos años algo así como un golpe de estado global: de pronto, desde el interior de la ronda del GATT, vino a surgir la voz bronca de un sistema corporativo transnacionalizado y extenso que pesaba más que los propios Estados allí reunidos. De ahí en adelante, menudearon las presentaciones a telón abierto del poder corporativo que comenzaba a dictar las normas de aplicación y uso planetario. El sistema se avenía bien, además, con los desarrollos paralelos del “pensamiento único”. Parecían hechos el uno para el otro. Y la comparsa borreguil de especies anátidas (“los patos van en manadas, pero el águila va sola”) hegemonizó las relaciones económicas mundiales. Su movimiento, en conjunto, entronizó a la

Globalización y la dogmatizó como destino manifiesto y con las características y reglas del juego que ellos mismos le daban (algo así como la “unidad de destino en lo universal” del ideario joseantoniano-franquista).

En la medida en que se extendiera la hegemonía del capital transnacional, la Globalización estaba asegurada. En todas sus dimensiones, también, debía expresar a ese núcleo capitalista y facilitar su desarrollo. Por eso, para los “gentiles”, globalizarse era inscribir a su región en la lista de preferencias de la inversión generosa, salvadora y superadora de sus horribles males ancestrales.

2. *Los costes medioambientales*

Hace aproximadamente quince años algunos climatólogos ya aventuraron que nuestro planeta se estaba calentando. Argumentaban que, desde la revolución industrial, la humanidad había vertido a la atmósfera volúmenes crecientes de gases, sobre todo **dióxido de carbono** (anhídrido carbónico) procedente de la combustión de madera y de los combustibles fósiles, pero también gases o hidrocarburos saturados de efectos refractarios, como el **metano**, procedentes de actividades agrícolas y ganaderas efectuadas a gran escala.

A medida que la industria, el tráfico y la agricultura intensiva se desarrollaban, la cantidad de gases crecía. Éstos se han ido acumulando y han formado un velo en la atmósfera, dejando pasar la luz solar pero reteniendo el calor, circunstancia que impide el enfriamiento del planeta y aumenta la temperatura terrestre. Este fenómeno se ha denominado “**efecto invernadero**” porque actúa como si hubiese una cubierta de vidrio o plástico sobre la tierra que incrementara su temperatura.

Diferentes mediciones confirmaron el aumento de la temperatura media del planeta a lo largo del siglo XX. Por ejemplo, un informe de la **Red Europea del Clima**, que analizó la temperatura del aire, las precipitaciones y las horas de insolación, refleja la subida de temperatura media en la última centuria en el continente europeo, el mayor número de inundaciones en el sur y el aumento de los períodos de sequías. Para los autores de este informe, no hay duda que el calentamiento del último siglo está desencadenado por la **urbanización** del suelo europeo. Pero este aumento se disparó entre los años 1980 y 1991, período en el que el termómetro marca entre 0’25 y 0’50°C más, según las zonas, que en el lapso que transcurre de 1950 a 1980.

Los primeros modelos climáticos asistidos por ordenador confirmaron la posibilidad de que, a finales de siglo XXI, la temperatura media global del planeta haya subido unos 3°C. A pesar de la evidencia, los científicos del **PICC** (Panel Intergubernamental sobre el Cambio Climático) cuestionaban hasta hace poco la relación existente entre este cambio y la actividad humana. Su tesis sostenía que siempre han habido cambios climáticos y el actual es sólo uno más, independientemente de la contaminación ambiental.

Sin embargo, en mayo de 1995 se conocieron nuevos y demoledores datos, como los aportados por el Instituto de Meteorología Max Planck de Hamburgo. Además de confirmar el aumento de la temperaturas durante los últimos veinte años, su director, **Klaus Hasselmann**, demostró que había un 95% de probabilidades de que la causa del calentamiento fuera la **actividad humana**.

Los investigadores alemanes reprodujeron mediante ordenador las oscilaciones térmicas constatadas durante los últimos mil años y las compararon con el aumento y las oscilaciones actuales. Sus modelos tuvieron también en cuenta la distribución regional de las lluvias y la dispersión de las temperaturas y las corrientes marinas. El resultado fue esclarecedor y estremecedor al mismo tiempo: el ritmo actual de calentamiento es único; en ninguna oscilación climática anterior, la temperatura se incrementó tanto en un período de tiempo tan corto, y eso sólo puede obedecer a la intensidad desbordada de la actividad antrópica ⁵³.

Entre las previsiones o consecuencias de este incremento figura el crecimiento del **nivel de los océanos** en unos 45 centímetros en el año 2100, lo que afectará a un total de 100 millones de personas que actualmente viven en zonas costeras o deltaicas -como el Delta del Ebro y otras españolas- condenadas a anegarse o a establecer costosísimos sistemas de protección. De momento, en los dos últimos años, el aumento del nivel fue excepcional, de ocho milímetros, según datos proporcionados por la propia NASA.

Los primeros síntomas evidentes del cambio climático parecen ya haber llegado. En la **Antártida**, dos grandes plataformas heladas de la Tierra de Graham se han desprendido, confirmando las previsiones efectuadas. Pero existen aún más datos:

- Las **temperaturas medias** globales se han elevado entre 0'3 y 0'6°C durante los últimos 140 años. Los nueve años más cálidos de este extenso período se registraron a partir de 1980, siendo 1990 su momento culminante. Este ascenso constante se manifiesta pese a la gran erupción del volcán Pinatubo en 1991, -lo que provocó que fuera el único año con un descenso de la temperatura media-, que escupió 30 millones de toneladas de dióxido de azufre, que actuaron como barrera para los rayos solares.
- Las **masas de hielo** retroceden en todo el mundo. Los glaciares de los Alpes suizos han perdido la mitad de su superficie desde 1850 hasta nuestros días y, según la NASA, la extensión del suelo ártico disminuyó un 2% entre los años 1978 y 1987. El Instituto Polar Británico Scott denunció, por su parte, que el casquete polar ártico ha perdido entre 4'4 y 5'3 metros de espesor, mientras el hielo antártico disminuye el 1'4% cada década.
- Durante los últimos 100 años el **nivel del mar** ha subido unos veinte centímetros y este ritmo se ha acelerado hasta 3 cm por década. Este ascenso pone al borde de la inmersión a varios pequeños estados insulares del Océano Pacífico.
- Además de aumentar de nivel, **los mares se calientan**. En la región tropical, la temperatura del agua ha subido 0'54°C durante los últimos cincuenta años. Los cien metros superiores del Pacífico, en California, se han calentado una media de 0'8°C en los últimos 42 años y los niveles más profundos del Mediterráneo han aumentado 0'12°C su temperatura desde 1959.

⁵³ Vide O. PIULATS, Revista "Integral". Noviembre, 1995.

- El aumento global de las temperaturas de la atmósfera y del mar también se ha manifestado durante las últimas décadas mediante importantes sequías en regiones tan alejadas como California, Gran Bretaña, España, Brasil o Zambia. Como consecuencia de todo ello, se ha acelerado la **desertización**, que ya afecta a un 35% de la superficie terrestre.

El calor, en el futuro, evaporará mucha más agua que en la actualidad y causará una gran sequía en las regiones hoy cálidas e incluso templadas. Muchas fuentes y cursos de agua se secarán, la vegetación (tal como hoy la conocemos) desaparecerá de muchas zonas, los desiertos avanzarán... El sur de España, Italia o Grecia, el Magreb, Oriente Medio o el sur de los Estados Unidos tendrán un paisaje parecido al actual del Sahel; en el norte de Europa y de América el clima será más cálido y sobre todo muy húmedo. Y en el supuesto (que, en todo caso, está científicamente por corroborar) de que las temperaturas llegasen a aumentar un promedio de uno o dos grados centígrados y las precipitaciones acuosas disminuyesen correlativamente entre un 10% y un 20%, los recursos hídricos se pueden reducir entre un 40% y un 70% ⁵⁴.

Pues bien, lejos de tomarse todas las precauciones y medidas preventivas que exige el caso, la explotación irrestricta y acelerada de los recursos naturales se ha constituido en la obsesión de un sistema hambriento de conversiones monetarias. Nunca antes la naturaleza encontró un enemigo más brutal que el engendro globalizante de esta última etapa capitalista ⁵⁵. En la práctica, una acerada combinación de proyectos, reuniones, acciones y reglamentaciones aperturistas de las fronteras ecológicas, ya de por sí muy débiles, ha ido construyendo la actual situación de contaminación, destrucción ambiental y calentamiento global.

Las campañas de privatización abandonaron la naturaleza al criterio contable, a la administración de los negocios, a la farándula de la ignorancia y del apetito, que en algunos instantes logró opacar la propia percepción de muchos ecologistas, que culparon al "hombre" del desastre, y no al sistema corporativo en expansión. Las empresas, en las décadas anteriores, no dejaron de percibir el riesgo que les representaba una visión ajustada de la destrucción ambiental. Así como las compañías tabacaleras pagaban a científicos para exaltar los beneficios indiscutibles del tabaco, también el sistema globalizante negó su participación en el calentamiento terrestre, y hasta llegó a negar que éste estuviera ocurriendo. Después se sumaron las evidencias, pero continúa habiendo una férrea disposición para seguir sosteniendo proyectos destructivos. Un ejemplo de ello es lo que pasó con el protocolo de Kyoto, donde ha faltado el apoyo de los EEUU. O la conducta de gobiernos hambrientos del sostén corporativo, que no suscriben restricciones a la contaminación ambiental, ya que eso limitaría "sus ventajas comparativas" (¡ya volvemos a las vetustas "esencias" de la Economía ortodoxa!). O la reciente buena disposición del gobierno de Cardoso para

⁵⁴ Vide J. M. FRANQUET, *Con el agua al cuello (55 respuestas al Plan Hidrológico Nacional)*, Ed.: Littera Books, S.L. Barcelona, 2001, p. 29 y ss.

⁵⁵ Vide F. GARCÍA MORALES, *Los límites de la globalización*.

terminar, con un poco de suerte y de una vez por todas, con la selva amazónica brasileña.

Es evidente que la plena apertura de mares y bosques a su conversión en capitales, sigue generando grandes ganancias, y ofrenda, por tanto, su contribución suicida al avance de la Globalización. Pero ya no es ésta una carretera libre de obstáculos como en el pasado: hay un límite bien visible a la vieja idea de una naturaleza inagotable. Crece además la alarma frente a los resultados. Y más todavía que la alarma, con la culturización de los pueblos, aumenta la conciencia medioambiental entre las gentes, como se ha demostrado en Seattle y, de ahí en adelante, en cuanta reunión sonada realicen los modernos depredadores de nuestro planeta.

Creemos, en fin, que incluso el *laissez faire* global se ha convertido en una amenaza para la paz entre los Estados. El sistema económico internacional de hoy en día no cuenta con instituciones efectivas para conservar la riqueza y la biodiversidad del medio ambiente. Existe el riesgo de que, en un futuro más bien próximo, los Estados soberanos se enfrasquen en una lucha por el control de los disminuidos recursos naturales de la tierra como, por ejemplo, el agua dulce. En nuestro país, el peligroso Plan Hidrológico Nacional que presenta como *leit motiv* el gran trasvase del río Ebro hacia otras cuencas hidrográficas, está levantando grandes controversias y el rechazo generalizado de la comunidad científica y universitaria. En el próximo siglo, a las rivalidades ideológicas tradicionales entre los Estados pueden seguir guerras malthusianas provocadas por la escasez de algunos recursos esenciales o importantes.

Hoy en día, el género humano ha aprendido, a través de las modernas tecnologías, a superar las barreras naturales y físicas (orográficas, distancias, océanos, espacio exterior). Anteriormente, el equilibrio natural superaba e impedía la absurda capacidad de destrucción del *Homo sapiens*, que ya está descontrolada. Por ello, sería un triste consuelo el pensar que también puede producirse una catástrofe ecológica o social que frene, como consecuencia, esta degradación irracional del planeta, puesto que entonces se tratará ya de un auténtico problema de supervivencia de la especie humana.

IX. Las naciones del mundo ante el nuevo orden

1. *La situación de los diferentes países*

En el momento actual, los diez principales países deudores -que ya sólo ellos representan el 40% de la deuda exterior del Tercer Mundo- son por este orden: Argentina, Brasil, Chile, Corea del Sur, Indonesia, Méjico, Nigeria, Perú Filipinas y Venezuela. **Ahora bien, estos países no son precisamente los más pobres, sino los más integrados en el sistema de libre cambio internacional.** Y la profunda crisis económica y social que experimenta actualmente el primero de ellos ha podido ser una consecuencia directa de dicha circunstancia.

La famosa “ley de las ventajas comparativas”, enunciada por el economista ortodoxo inglés David Ricardo, a la que nos hemos referido con anterioridad, se encuentra sorprendentemente en el origen de esta extraordinaria paradoja que supone que países en los que la gente se muere de hambre sean también importantes exportadores de alimentos. Veamos, a este respecto, que Brasil, que cuenta con un 40% de personas subalimentadas, ¡es al mismo tiempo el segundo exportador mundial de alimentos!. Lo que sucede es que más que concentrar sus esfuerzos en la demanda interior y el consumo local, estos países (africanos en particular) se obstinan en ocupar los espacios disponibles que les han sido asignados en el nuevo orden mundial, vendiendo carne, café, cacao, té, madera, cacahuetes, algodón, etc. en los mercados internacionales. En total, Europa (que destruye sus stocks de productos hortofrutícolas, embalses de leche y montañas de mantequilla) importa de un hambriento Tercer Mundo dos veces más de alimentos de los que aquella le suministra a éste.

En el siglo XIX, Alemania se convirtió en una gran potencia porque, entre otras cosas, rechazó la ley de costes y ventajas comparativas de Ricardo y algunas otras peregrinas teorías al uso. Por el contrario, adoptó los principios de economía nacional, enunciados por Friedrich List. Portugal que se sometió a las tesis de Ricardo, el economista liberal, se ha quedado como un país semi-desarrollado. Por lo tanto, es completamente natural que en la actualidad numerosos economistas del Tercer Mundo comiencen a distanciarse de un sistema de librecambismo internacional cuya malignidad ha sido demostrada, entre otros muchos, por François Perroux.

2. *El caso singular del Japón*

Un caso singularmente relevante es el del Japón, país perteneciente al Tercer Mundo hace años, que ahora se ha convertido en una nación, al mismo tiempo rica y desarrollada y constituye, a este respecto, un gran ejemplo a imitar por los países menos favorecidos, no precisamente por las razones por las que es observado con favor y complacencia por los medios liberales (empresas sin sindicatos, sin derecho a huelga ni contestación política) sino porque este país ha sabido desarrollarse según una vía original hacia el progreso, y sin abandonar su personalidad. El hecho de haber sido, en torno al año 1870, el único país

políticamente estructurado y poseedor de un buen nivel técnico que no hallábase integrado en la red de intercambios internacionales puestos en funcionamiento por la revolución industrial, ha constituido para éste una ventaja.

Después de 1945, los japoneses han desarrollado su estrategia apoyándose en dos reglas fundamentales: 1) no importar los productos que no sean indispensables para el crecimiento de la industria local, 2) no importar los productos que existan o puedan producirse “in situ” -aunque sean más caros-. Gracias a este proteccionismo puntual, tendente a asegurar la independencia económica y política nacional, la industria japonesa, habiendo asegurado la reconquista de su mercado interior, ha podido lanzarse al copo del mercado mundial con el éxito que ya conocemos. Ello demuestra que el desarrollo autoconcentrado no resulta incompatible, a la larga, con una expansión de los intercambios exteriores.

En Japón no existen incentivos a la exportación como en Occidente. Las ayudas se basan sobre todo en la racionalización de las estructuras productivas y en la investigación y el desarrollo. De hecho, las exportaciones niponas se concentran y son preponderantes en una gama de productos competitivos innovados y reinventados sin cesar ⁵⁶. El conjunto de su sistema comercial está articulado en estructuras económicas internas: del lado de los flujos de entrada, asistimos a un verdadero cierre de las importaciones por la vía de los circuitos de distribución que actúan como monopolios importadores; del lado de los flujos de salida, la gran fortaleza de la economía japonesa reside en la extrema concentración de los canales de exportación.

El proteccionismo nipón toma diversas formas: barreras tarifarias (aranceles elevados), no tarifarias (el *dango* en materia de mercados públicos, particularmente denunciado por USA, el *dumping* comercial, ...), las regulaciones técnicas y los procesos de certificación que acrecientan la opacidad del mercado. Genéricamente, es posible afirmar que la mentalidad japonesa privilegia los productos y servicios nacionales mientras condena al ostracismo los bienes o prestaciones cuya naturaleza, calidad o reglamentación son diferentes a su concepción tradicional.

Japón es la única superpotencia económica asiática y en el futuro, previsiblemente, mantendrá su posición hegemónica. Como el primer país asiático que se industrializó y el acreedor más grande del mundo, tiene ventajas que no comparte con ninguna otra economía asiática. Sus altos niveles educativos y sus enormes reservas de capital lo convierten en un país mejor equipado -quizá mejor aún que cualquier país occidental- para la economía basada en el conocimiento que se impondrá en el siglo recién iniciado. Y, sin embargo, se enfrenta a una crisis financiera y económica que pone en juego la existencia misma de una economía japonesa distintiva.

Hay que ser conscientes de que, sin una solución para los problemas económicos japoneses, la crisis asiática sólo puede empeorar. En ese caso, la economía mundial corre el riesgo de seguir a Japón en su declive angustioso hacia la deflación y la depresión. En este momento, Japón enfrenta la caída de la ventaja competitiva de sus precios y la reducción de su actividad económica en

⁵⁶ Vide C. VADCAR, *Actualités du Commerce Extérieur*, nº: 2, marzo-abril de 1994.

una escala similar a la que se enfrentaron los Estados Unidos y otros países en los años treinta. A menos que la depresión sea superada en Japón, las perspectivas de que el resto de Asia y el mundo logren evitarla son muy frágiles.

De todas maneras, las recetas occidentales para resolver los problemas económicos japoneses resultan, a nuestro juicio, una mezcla incongruente y contradictoria. Hoy por hoy, como en el pasado, las organizaciones transnacionales insisten en que Japón debe reestructurar sus instituciones financieras y económicas de acuerdo a los modelos occidentales, y más exactamente, a los estadounidenses. Según tan sabias formulaciones, la solución a los problemas económicos japoneses es la norteamericanización indiscriminada. En la lógica de este análisis interesado de las circunstancias asiáticas, Japón resolverá sus dificultades económicas sólo a condición de que deje de ser "japonés". En ocasiones, esta idea se expone sin rodeos ni tapujos. Como señaló, aprobatoriamente, un escritor de una revista neo-conservadora norteamericana: "Estados Unidos dispone del FMI para realizar el trabajo del Comodoro Perry".

El resultado de una política así definida, de occidentalización forzada, no sería sólo el de extinguir una cultura única e irremplazable (cosa que a algunos ya les va bien). Se destruiría también la cohesión social que ha corrido pareja con los extraordinarios logros económicos japoneses del último medio siglo, y dejaría sin resolver la crisis deflacionaria que Japón enfrenta en este momento.

Los gobiernos occidentales exigen que Japón -y al parecer sólo Japón, entre las economías industriales avanzadas- adopte políticas keynesianas. El consenso occidental afirma que Japón debe cortar impuestos, expandir los empleos públicos y administrar vastos déficits presupuestarios. Al mismo tiempo, las organizaciones transnacionales occidentales piden que Japón desmantele el mercado laboral, que aseguró el completo acceso al empleo de los últimos cincuenta años. Si Japón accediera a estas solicitudes, el resultado sólo podría ser la importación de los insolubles dilemas de las sociedades occidentales, sin resolver, *a sensu contrario*, ninguno de los problemas propios del país.

Si Japón importase los niveles occidentales de desempleo masivo, estaría obligado a establecer un Estado benefactor al estilo occidental. Pero los gobiernos occidentales están reduciendo el Estado benefactor sobre la base de que ha creado una cierta "subclase antisocial". Una vez más, pues, se le pide a Japón que importe problemas que ninguna sociedad occidental está cerca de resolver⁵⁷, ni siquiera excesivamente dispuesta a ello.

⁵⁷ Vide J. GRAY, *Falso...*

X. La globalización y el euro

1. La desaparición del control del tipo de cambio

Una vez adoptada ya la moneda única en la mayor parte del territorio de la Unión Europea (concretamente, en doce de los quince países que la componen, a saber: España, Alemania, Austria, Bélgica, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Italia, Irlanda, Luxemburgo y Portugal), a partir del año 2002, veamos que el coste económico más importante de la Unión Económica y Monetaria (UEM) es la pérdida del tipo de cambio nominal como instrumento de la política económica nacional. En este sentido, anteriormente, el tipo de cambio era utilizado de dos formas diferentes, a saber:

- a) *Como vía de restauración de la competitividad exterior perdida debido a una mayor inflación.* Hasta mediados de los años ochenta del siglo que acaba de expirar, por ejemplo, la crónica mayor inflación que experimentaba la economía española y que deterioraba la capacidad exportadora de las empresas, se contrarrestaba, en gran medida, por medio de un paulatino retroceso en el tipo de cambio de la peseta. De hecho, en una zona monetaria única, el concepto de inflación regional o nacional deja de ser relevante; pero resulta cierto que si dicha región -o Estado- mantiene una tasa de inflación regularmente superior a la media circundante, esta pérdida de competitividad ya no podrá ser compensada por medio de una devaluación de su moneda nacional.
- b) *Como instrumento para contrarrestar las crisis regionales específicas.* Si una economía, por ejemplo, está especializada en un sector determinado (construcción naval, industria química, agricultura, turismo, etc.) y por razones coyunturales la demanda global de dicho sector cae, provocando una crisis o *shock* diferencial específico en dicha área, la devaluación del tipo de cambio permitía un descenso de los precios de exportación (y un aumento de los de importación) y facilitaba, por consiguiente, el ajuste a la crisis. Algo parecido sucedía cuando el *shock* era de oferta, es decir, cuando una economía muy dependiente de algún bien o servicio exterior (p.e., del petróleo o del gas natural) se encontraba con un súbito encarecimiento del mismo; entonces, su posición competitiva, frente a otras economías menos dependientes de aquella importación, se deterioraba. Pues bien, la revaluación de la moneda era una forma clásica y eficaz de restaurar la competitividad perdida ⁵⁸.

⁵⁸ Vide J. ELÍAS, *El desafío de la moneda única europea*. Servicio de Estudios de “La Caixa” (Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona). Barcelona, 1996.

Así pues, la desaparición del tipo de cambio, como último recurso frente a la pérdida de competitividad exterior, no deja de ser un riesgo relevante. En nuestro país, sin ir más lejos, la fortaleza de la peseta que se produjo entre los años 1987 y 1991, en un contexto de crecientes desequilibrios internos, acabó con una abrupta devaluación de la divisa española, que en pocos meses pudo recuperar el nivel de cambio real previo a la etapa de fortaleza. Dicha devaluación pudo devolver la competitividad perdida a las empresas, tanto a las exportadoras como a las dependientes del mercado interior, anteriormente perjudicadas por las importaciones que se realizaban a bajos precios. De no haberse empleado dicho instrumento tradicional de la política económica, la destrucción del tejido industrial hubiese sido irreparable, planteándose todavía hoy el interrogante de si los agentes económicos hubiesen actuado de forma coherente con la lógica de la unión monetaria, reduciendo rentas, ajustando costes y estabilizando el desequilibrio de las finanzas públicas. Complementariamente, la posterior recuperación de la actividad económica apoyóse justamente en las exportaciones, aprovechando la baja del tipo de cambio peseta/dólar, de tal suerte que, en ausencia de la expresada devaluación, es de suponer que la reactivación de la economía se hubiera producido mucho más lentamente y con un coste social, en términos de empleo, bastante más elevado.

Puestos a filosofar cabe preguntarse, en fin, qué hubiera sucedido, en esta etapa relativamente reciente de la historia económica española, de haber estado ya integrados en la UEM y que los agente económicos no se hubiesen adaptado a las consecuencias de la mencionada pérdida de competitividad. La conclusión, aunque hipotética, es pesimista sobre el comportamiento de una economía que, como la española por aquellas fechas, era incapaz de sobrevivir por sí misma a la crisis sin la facultad de utilizar estas medidas cambiarias.

En cualquier caso, debemos reconocer un elevado grado de subjetividad en el pesimismo al que nos acabamos de referir. Lo contrario sería conceder excesiva importancia a lo que pudiéramos denominar “política-ficción” o, aún mejor, “economía-ficción”. Y es que los problemas de identidad han suscitado, incluso, caldeadas discusiones teológicas a lo largo de la Historia. Así, en el capítulo quinto del tratado *De omnipotentia* de Pier Damiani, por ejemplo, su autor sostiene, contra Aristóteles y contra Fredegario de Tours, que Dios puede efectuar que no haya existido lo que fue alguna vez. También en la *Summa Theologica* de Tomás de Aquino se niega que Dios pueda hacer que el pasado no se haya producido (en contradicción aparente con su omnipotencia), aunque nada se dice de la intrincada concatenación de causas y efectos. Modificar el pasado no es simplemente modificar un solo hecho acaecido: es anular también sus consecuencias, que tienden a ser numéricamente infinitas. O sea: es crear dos historias universales diferentes ⁵⁹.

⁵⁹ A estas consideraciones relativistas se podría añadir otra: no hay nada seguro bajo la capa del sol. Incluso una línea perfectamente recta, tal como sostuvo en su momento Nicolás de Cusa, no es más que el arco de un círculo de diámetro infinito (*Vide* J. M. FRANQUET, *L'immortal i altres poemes*. El autor. Tortosa, 1993).

Somos conscientes, en definitiva, que la problemática expuesta, que puede tener gran incidencia en muchos países de nuestro entorno regional, no deriva directamente de la globalización económica, sino de la creación de la UEM y de la incapacidad de los Bancos centrales de modelar la política de cada país miembro frente a los avatares internos y externos. Pero constatamos, no obstante, que la desaparición de dichas facultades de regulación y control puede ocasionar gravísimos problemas en un mundo globalizado, con un comercio internacional de bienes, servicios y productos financieros mucho más intenso que el registrado hasta nuestros días.

2. *¿Un futuro más optimista para el euro?*

Según John Gray, profesor de Política en la Universidad de Oxford y colaborador de *The Guardian* y del *Times Literary Supplement*, una moneda única no le permite a la Unión Europea aislarse de los mercados mundiales; pero sí crear un poder económico capaz de negociar en términos de igualdad con los Estados Unidos. Si todos los actuales miembros de la UE se integran de manera definitiva al proyecto (ahora mismo sólo hay doce de quince), la zona del euro o “Eurolandia” será la más vasta economía del mundo. El euro tendrá entonces la capacidad de disputar al dólar estadounidense el sitio de la divisa dominante. Si el euro se establece en el futuro como una moneda confiable, un colapso del dólar (por otra parte no deseable) se vuelve más que una probabilidad. Si sigue adelante, el euro traerá el tiempo en el que Estados Unidos ya no será capaz de prosperar como el deudor más grande del mundo. Con el tiempo, quizá bastante rápido, seguirá de modo inexorable un cambio en el equilibrio del poder económico mundial.

Es cierto, no obstante, que aún no están puestas las condiciones internas para el éxito de la nueva divisa. Bajo un régimen de tasa de interés única, algunos países y regiones languidecerán mientras otros prosperan. En la Unión Europea no existen las condiciones que han permitido a los Estados Unidos adaptarse a estas divergencias. En el presente, Europa carece de una movilidad laboral extendida en el continente y no tiene mecanismos fiscales para evitar los grandes charcos de desempleo que empapan las regiones deprimidas de Europa.

Con el euro en operación, empero, las instituciones europeas estarán obligadas a remediar estas fallas. Se verán forzadas a desarrollar políticas que le permitan a la economía responder, de un modo más flexible, a los imperativos y constreñimientos de un régimen de moneda única.

Debe tenerse en cuenta que la moneda única no puede aislar a Europa de las presiones competitivas -cada vez más intensas- que surgen de procesos globalizadores que vienen de siglos. Probablemente, mucho tiempo después de que el *laissez faire* global haya pasado a la historia, Europa todavía necesitará encontrar su sitio en un mundo alterado, de modo irreversible, por la industrialización.

La moneda única tampoco puede proteger a Europa de las consecuencias del colapso económico en los países vecinos. Si Rusia se hunde en el caos después del colapso del rublo, puede que no sea inmanejable el impacto económico directo sobre los países de la Unión Europea. El impacto político y

social sería considerable. ¿Cómo podrán algunos países, como Polonia, enfrentar el riesgo de amplios movimientos de población cruzando sus fronteras al este? ¿Cómo afectaría una crisis de refugiados, a tan gran escala, a la estrategia de la Unión Europea de ampliarse hacia el este?

La moneda única será de poca ayuda para Europa al ocuparse de semejantes problemas. Pero le da una poderosa ventaja a la Unión Europea para responder a la crisis más vasta del *laissez faire* global. Si el mercado mundial comienza a caerse en pedazos bajo presiones que ya no pueda contener, Europa será el más grande bloque económico del mundo. Su tamaño y su riqueza le permitirán presionar a favor de las reformas que limiten la movilidad del capital. Si el euro sobrevive al torbellino de los años por venir, su posición de pivote fortalecerá la voz de Europa pidiendo la regulación del comercio especulativo en las divisas. Incluso en el caso de una depresión global, como aquella de los años treinta, los efectos sobre Europa podrían ser menos severos que en Estados Unidos o en los países de Asia.

Reparemos en que el libre mercado nunca tuvo en Europa la posición de mando que ha ejercido algunas veces en los países de habla inglesa. Por ello, no resulta inconcebible que la Unión Europea tomara el liderazgo en la construcción de un nuevo marco para la economía mundial al despertar del colapso del *laissez faire* global ⁶⁰.

⁶⁰ Vide J. GRAY, *Falso...*

XI. La tasa Tobin. ¿Una incipiente solución para el futuro?

1. Definición y objetivos de la tasa

Tal como señala Santiago Vilanova ⁶¹, la alternativa más discutida en los *forums* de Davos y de Porto Alegre, paradójicamente opuestos, es la aplicación de la denominada “tasa Tobin”, un impuesto a nivel mundial en las transacciones especulativas de divisas, llamado así por el economista norteamericano que lo propuso. Se trata de la primera iniciativa fiscal de ámbito mundial propuesta en 1972 por el profesor James Tobin, de la Universidad de Yale, premio Nobel de Economía de 1981 por su trabajo de análisis de los mercados financieros y situado, ideológicamente, en las antípodas de lo que quieren significar los movimientos antiglobalizadores al uso. Junto con Walter W. Heller, fue asesor del presidente John Fitzgerald Kennedy y defensor de su “Nueva Política Fiscal” (*New Economics*), continuada por el presidente L. B. Johnson. Dicha tasa consiste, en realidad, en un impuesto del tipo oscilante entre el 0’1% (uno por mil) y el 0’5% (cinco por mil) sobre las transacciones financieras realizadas, a corto plazo, en los mercados internacionales de divisas, al objeto de frenar la especulación en los mercados de capitales, evitando los efectos devastadores que una retirada masiva de capital podría provocar en la divisa de un cierto país y, como consecuencia directa, en su economía, habida cuenta de que esa retirada repentina obligaría a los países a elevar drásticamente los intereses para que la moneda nacional continúe siendo atractiva. Pero los intereses altos son, con frecuencia, desastrosos para la economía nacional, como han puesto de manifiesto las sucesivas crisis de los años noventa del pasado siglo en México, el Sudeste asiático y Rusia. La tasa Tobin, en definitiva, devolvería cierto margen de maniobra a los bancos emisores de los países pequeños y opondría algún obstáculo al frío dictado de los mercados financieros.

La tasa, que se impondría en cada cambio de una moneda a otra, disuadiría a los especuladores, porque no rentabilizaría las inversiones realizadas con un horizonte temporal tan próximo. Como sea que actualmente estas operaciones representan una cifra superior a los 1’8 billones de dólares diarios (unos 380 billones de pesetas, casi cuatro veces el PIB anual español), se podrían recaudar, por este concepto, alrededor de 200.000 millones de dólares; es decir, en un año se podría cubrir el importe de la deuda externa de los países del Tercer Mundo. Este montante se aplicaría para desarrollar los países pobres sin desestabilizar las ocho grandes plazas financieras que concentran el 83% del tráfico de divisas ni a las propias estructuras del Banco Mundial. Esas plazas financieras son las siguientes: Reino Unido (32%), USA (18%), Japón (8%), Singapur (7%) y el resto se reparte entre Alemania, Suiza, Hong Kong y Francia.

⁶¹ Vide S. VILANOVA, “ONG antiglobalització, revolució o reforma?”, en diario *El Punt*. Tarragona, 9 de junio de 2001.

Hace treinta años, Tobin llevó a efecto más un pronóstico que no un análisis de la realidad, dado que en aquellos momentos comenzaban a realizarse las primeras transacciones electrónicas de dinero por ordenador. Pero sucedió justamente lo que él preveía: en estos momentos, el 85% de dichas transacciones nada tienen que ver con la compraventa de bienes o servicios, sino que corresponden a operaciones puramente especulativas y tan a corto plazo que más del 40% de estas inversiones regresan al punto de partida en menos de tres días, y un 80% en el lapso de una semana.

La tasa en cuestión tenía como objetivo principal calmar la inestabilidad masiva imperante en los mercados globales de divisas, como consecuencia del colapso del sistema alumbrado en *Bretton Woods* después de la Segunda Guerra Mundial, que se basaba en el patrón de convertibilidad del dólar estadounidense en oro.

2. *Las críticas de los monetaristas o neocuantitativistas*

Es obvio reconocer que, en general, las tesis de Tobin nunca resultaron del agrado de los grandes economistas monetaristas exponentes de la Escuela neocuantitativista de Chicago (Friedman, Knight, Viner, Simons, Klein, Schwartz, Stigler y Wallis), ni tampoco recíprocamente. En concreto, un artículo de Milton Friedman publicado en el *Washington Post* (“Impuestos, dinero y estabilización”), hace más de treinta años, arremete contra Tobin y otros partidarios del aumento impositivo que, según Friedman, “escriben como si los cambios tributarios tuvieran una repercusión clara y previsible sobre la Economía, como si pudieran afirmar con confianza, de antemano, qué efectos tendrán -sobre la renta nacional, sobre el empleo y sobre los precios- los susodichos cambios de los impuestos”. Esas consideraciones friedmanianas también podrían aplicarse a los efectos de la tasa Tobin sobre el comercio internacional. A la inversa, Tobin, en su artículo *Barry's Economic Crusade*, publicado en Octubre de 1964 en *The New Republic*⁶² batió todas las marcas de ironía y dureza, mostrando cómo la crítica acerada no constituía un privilegio exclusivo de la Escuela de Chicago. La experiencia tampoco se reveló consoladora para el propio Friedman, quien pudo percibir la enorme brecha que separa la Economía de la Política y lo difícil que resulta exponer y matizar las propias ideas cuando la pasión y el enfrentamiento substituyen a la paciente investigación realizada en un laboratorio o en un ambiente estrictamente académico.

Un importante factor político que ha orientado la propuesta de Friedman es la de negar el servicio de la política monetaria para el sostenimiento del equilibrio de la balanza de pagos. Ya se ha indicado anteriormente como una de las causas que habrían animado el auge de la política fiscal, el hecho de que dentro del cuadro del comercio exterior en la actualidad, gobernado por tipos fijos de cambio y movimientos intensos y especulativos de capital a corto plazo, la política monetaria podía ver comprometido el éxito de su gestión estabilizadora. La solución de las incidencias del equilibrio de la balanza de pagos, por otra parte, demandaba medidas peculiares de política monetaria. De

⁶² Vide J. TOBIN, *National Economic Policy*. Ed.: Yale University Press, 1966.

esta forma, si la política monetaria atendía a este frente externo se obstaculizaba o impedía su servicio al propósito de estabilizar la economía en el interior, labor que debería desempeñar necesariamente la política fiscal. Si nos negamos a utilizar la política fiscal no quedaría alternativa estabilizadora alguna, dada la obligada entrega de la política monetaria al mantenimiento del equilibrio exterior.

Este aparente dilema lo zanja Friedman con su habitual radicalismo. ¿Qué significa, para los Estados Unidos, el comercio exterior?: el 5 por 100, aproximadamente, de su actividad económica interna. ¿A qué equivale el que la política monetaria asegure el equilibrio exterior y sostenga los tipos de cambio fijos?: a adaptar la política monetaria interna a las decisiones que adopten las autoridades monetarias del resto del mundo. Subordinar al 5 por 100 -que es a lo que equivale el comercio exterior- el 95 por 100 restante y adaptarse a la voluntad política de los demás países, no vale la pena e incluso resulta insensato. Solución: que el equilibrio exterior se alcance mediante los ajustes correspondientes del tipo de cambio, dejando que éstos fluctúen a merced de las condiciones variables de su oferta y demanda. En otros términos: si los pagos en el exterior de los Estados Unidos excediesen de los ingresos procedentes de sus exportaciones y de otras fuentes (transferencias, movimientos de entrada de capital) no se tomaría medida alguna de política monetaria interior, se dejaría simplemente que el valor del dólar bajase en los mercados internacionales de divisas, como ocurriría, pues, la oferta de dólares realizada para pagos en el exterior, excedería de la demanda que los importadores extranjeros hacían de dólares para comprar bienes y servicios americanos o enviar sus capitales a Estados Unidos. Con ello, se volvería a tener un *mecanismo de ajuste automático* que enlaza con los más rancios conceptos de la política económica ortodoxa, pues esa baja del dólar tendería a estimular las exportaciones americanas, al tiempo que reduciría las importaciones y las salidas de capital, con lo que se alcanzaría un nuevo equilibrio exterior gracias a los vaivenes del tipo de cambio. Esta propuesta liberaría de la pesada carga de estabilizar la balanza de pagos a la política monetaria, ganándola para la importante causa de la estabilidad interna.

Si las valoraciones anteriores de Friedman se admiten, tendríamos una política monetaria basada en normas y no discrecional, una política que no debería adaptar sus decisiones a la marcha de la coyuntura por ser incapaz de actuar con diligencia y oportunidad y, que, finalmente, no debería atender al mantenimiento del equilibrio de la balanza de pagos, tarea que se encomendaría a los tipos de cambio fluctuantes.

3. *El futuro de la aplicación de la tasa*

Por otra parte, también es cierto que Tobin, el gran economista americano, siempre ha marcado distancias con los movimientos antiglobalización, a los que ha acusado, con cierta frecuencia, de haber “abusado” de su nombre e instrumentalizado sus ideas. El llamado “pueblo de Seattle” se queda, así, sin una de sus banderas más emblemáticas. En los últimos tiempos, las declaraciones de Tobin golpean incluso a Attac (Asociación para la Imposición de una Tasa sobre las Transacciones Financieras para la Ayuda a los Ciudadanos), fundada el año

1998, una de las asociaciones más representativas del frente antiglobalización y que lleva en las propias siglas el fantasma del apellido del célebre economista. De hecho, según él mismo, la intención original de su idea de frenar la especulación difiere de la de estas organizaciones, que quieren utilizar la recaudación resultante para la “extraña” (por lo visto) finalidad de “financiar proyectos de mejora del mundo”.

Hasta hace relativamente poco tiempo, la tasa Tobin era una idea acariciada por pocos economistas y grupos sociales muy minoritarios, hasta que el director de *Le Monde Diplomatique*, Ignacio Ramonet, al que nos hemos referido con anterioridad, la volvió a lanzar a la arena pública mediante un editorial que se convirtió en el manifiesto fundacional de aquella Asociación, que ahora ya cuenta con más de 30.000 afiliados (unos 250 en su sección catalana). Con mayor propiedad, el manifiesto de ATTAC-España aduce que “la libertad total de circulación de capitales, los paraísos fiscales y el crecimiento acelerado del volumen de transacciones especulativas empujan a los Estados, las Regiones y las ciudades a una vergonzosa carrera para ganarse el favor de los grandes inversores. Esta insensata competencia conduce al desmantelamiento deliberado de las bases legales, sociales y políticas de los Estados al objeto de facilitar las inversiones”.

La reivindicación de la “tasa Tobin”, todavía no asumida por los ultraliberales, tiene el soporte de los partidos de izquierda del Parlamento Europeo y de la Internacional Socialista. Pero, curiosamente, también la defienden la multinacional Fersol de pesticidas -que ayudó a financiar el foro de Porto Alegre-, el magnate George Soros y Mark Mallon Brown, director del Programa de la Naciones Unidas para el Desarrollo y ex-responsable de relaciones internacionales del BM.

En cualquier caso, las ONG más críticas y los sectores más radicales consideran que la tasa Tobin no será capaz de evitar los paraísos fiscales, el armamentismo, el narcotráfico y la destrucción del medio ambiente. Para ellas se trata, simplemente, de una operación orquestada para reconducir el creciente movimiento antiglobalización y transformarlo en el ala izquierda del moderno discurso neoliberal, con la complicidad del Observatorio de la Mundialización y de algunos históricos como Susan George (“Informe Lugano”, una obra de política-ficción que se ha convertido en un auténtico *best seller* mundial), Agnès Bertrand y otros emblemáticos luchadores del movimiento. George es vicepresidenta de Attac-Francia y politóloga estadounidense con pasaporte y residencia en el vecino país galo.

El reforzamiento de las instituciones debe producirse también a nivel internacional. El propio Tobin ha declarado recientemente que el FMI tiene que ampliarse y reforzarse: “igual que sucede con el Banco Mundial, el FMI tiene demasiados pocos fondos para ayudar a los países pobres y subdesarrollados”, indica Tobin. El FMI debe diseñar medidas de previsión y control de los perjuicios causados por los movimientos espasmódicos de capital a corto plazo. Además, deben actuar de forma más coherente. Por ejemplo, si la OMC fomenta el libre comercio, no debe aceptar barreras comerciales justificadas por razones sociales. La lucha contra el trabajo infantil, por ejemplo, no debe basarse en

represalias comerciales sino en un mayor intervencionismo de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) o de la Organización Mundial de la Salud (OMS).

En estos momentos, en Europa comienza a debatirse, de manera oficial, la oportunidad de introducir el impuesto referido sobre las transacciones financieras en los mercados de capitales. El primer ministro francés, el socialista Lionel Jospin, ha sido el primer político en lanzar el tema ante los demás gobiernos europeos a la luz de los dramáticos actos de violencia acontecidos en Génova con ocasión de la cumbre de los países más industrializados que configuran el G-7. Sin embargo, el mismo Tobin se muestra escéptico sobre la viabilidad de su proyecto, que precisa de un acuerdo a escala global entre distintos países para que resulte efectivo. “Me temo que no hay ninguna posibilidad de éxito, porque la gente decisiva en el mundo financiero internacional está en contra”, ha estimado el propio Tobin.

En efecto, en el seno de los distintos países miembros de la UE parecen haber muchas discrepancias sobre la aplicación de la susodicha tasa. En particular, el ministro de Finanzas alemán, Hans Heichel, ha confesado tener “fuertes dudas” sobre una iniciativa europea al respecto. En este mismo sentido, su homólogo francés, Laurent Fabius, propuso recientemente una solución alternativa y “más práctica” para que se aplique un impuesto sobre la venta de armas; esta propuesta ha sido denunciada por Attac como una “maniobra de distracción”. A su vez, el secretario general de las Naciones Unidas, Kofi Annan, se mostró partidario de la aplicación de una tasa sobre la emisión de dióxido de carbono (CO₂) a la atmósfera. “Hay un cierto número de ideas sobre la mesa”, dijo Fabius. Y -podríamos añadir- un gran número de problemas para solucionar también.

El canciller alemán Gerhard Schroeder aboga, como Jospin, por un cierto “retorno de la política” al diseño de la arquitectura financiera, pero rechaza la tasa Tobin porque considera que “existen reservas jurídicas y de contenido, así como problemas políticos, para llevarla a la práctica”. En la misma línea, el ministro español de Asuntos Exteriores, Josep Piqué (Partido Popular), señala que “no se dan las circunstancias adecuadas para que pueda pensarse seriamente en la aplicación de una tasa como ésta”. El profesor Rudi Dornbusch, del Instituto de Tecnología de Massachussets, contempla su aplicación de una manera crítica y Robert Mundell, Premio Nobel de Economía, la considera, incluso, como una idea “tonta”. A favor del impuesto -o bien de estudiarlo- se ha pronunciado el gobierno de Finlandia, los parlamentos de Canadá, las Islas Baleares y el Principado de Asturias, así como los ayuntamientos catalanes de Barcelona, Badalona, l’Hospitalet de Llobregat, Terrasa, Rubí y La Llagosta. También están pendientes de debate mociones parlamentarias del PSOE, del PSC-Ciutadans pel Canvi y de *Iniciativa per Catalunya-Verds*.

El octavo elemento de *Falso amanecer* considera lo que podría hacerse para enderezar el rumbo. Estados Unidos carece del poder hegemónico necesario para hacer de un libre mercado universal una realidad, ni siquiera por un corto plazo. Pero ciertamente sí tiene el poder de veto ante una propuesta de reforma de la economía mundial. Por ello, mientras Estados Unidos permanezca

entregado al "consenso de Washington", en lo que se refiere al *laissez faire* global, no podrá existir una reforma efectiva y eficiente de los mercados mundiales. En este caso, planteamientos novedosos como el del "impuesto Tobin", al que ya nos hemos referido *in extenso*, permanecerán en calidad de letra muerta.

XII. Un ejemplo relevante: la situación de los frutos secos españoles ante el comercio mundial

Hemos escogido, como ejemplo aclaratorio, un subsector agrícola español gravemente amenazado por la internacionalización económica que estamos tratando, especialmente en dos de sus grandes producciones: la almendra y la avellana. Para el primer caso, el problema reside en la producción estadounidense; en el segundo, el problema viene representado por la producción turca de tan delicioso fruto seco. A continuación, analizaremos ambos casos sucintamente, así como también alguno más.

Básicamente, dicha situación viene determinada por las siguientes características ⁶³:

- a) El ingreso de España en la Comunidad Económica Europea supuso la supresión progresiva de las barreras arancelarias que protegían, hasta entonces, la producción avellanera española de la competencia desleal de un país, Turquía, que posee un *statu quo* socioeconómico muy diferente al nuestro. Y aún debemos agradecer las políticas de retirada de la avellana turca para la extracción aceitera, que posibilitan que Fiscobirlik comercializase en el año 2000 la avellana a 3'3 dólares/Kg. (o sea, 1'15 euros/Kg. en cáscara o bien unos 3'79 euros/Kg. en grano).
- b) La Unión Europea, que constituye el mayor mercado para las exportaciones estadounidenses de almendra y de otros frutos de cáscara, acordó en el marco de la Ronda Uruguay del GATT una reducción del 50% en la tarifa aduanera para las almendras en grano y para las nueces con cáscara, y de un 36% para las nueces peladas, las almendras tostadas y los pistachos tostados. El arancel inicial estaba situado en el 7% para las almendras en grano y en el 8% para las nueces con cáscara; en julio del año 2000, fin del periodo de reducción arancelaria pactado, alcanzaron el 3,5% (con un contingente de 90.000 toneladas al tipo del 2%, como después se verá) y el 4% respectivamente. Las almendras amargas tienen arancel nulo.

⁶³ Véase el libro *Frutos de Cáscara y Algarroba: un sector amenazado (documento de reflexión)*, editado por AEOFRUSE y CCAE. Andalucía, 1999.

- c) El proceso de ampliación de la UE-12 a la UE-15 implicó una ampliación de 45.000 Tm. a 90.000 Tm. del contingente consolidado de las almendras con arancel reducido del 2%.
- d) La avellana (en grano y en cáscara) partía de un arancel del 4%, acordándose una reducción del 20% en seis tramos. En julio del año 2000 se situó ya en el 3,2%. En el caso de Turquía existe un acuerdo bilateral por el que la avellana de procedencia turca sólo paga un 3% de arancel a partir del 1 de enero de 1999.
- e) Corea del Sur ha reducido sus aranceles para la almendra en cáscara de un 50% a un 21%, y de un 50% a un 30% para las nueces.
- f) Tailandia va a reducir a la mitad los aranceles para la importación de nueces y almendras tostadas. En 1996, las exportaciones californianas a Tailandia de frutos secos eran superiores en un 177% a las de 1990.
- g) Malasia también reducirá sus tarifas para las almendras, las nueces, las avellanas, las castañas y los pistachos de algo más del 5% al 0%. La tarifa para los frutos de cáscara tostados se reducirá de un 30% a un 20%. Las exportaciones de frutos de cáscara de Estados Unidos a Malasia han crecido un 311% desde el año 1990.
- h) En 1992 la India suprimió todas las restricciones cuantitativas a la importación de la almendra. En 1997, acordó cumplir sus compromisos ante la OMC y suprimir el componente *ad valorem* en sus aranceles. En 1996, se ha convertido en el duodécimo cliente para la almendra californiana.

A la vista de lo que se nos avecina, creemos posible que la tradicional vocación exportadora del sector español de los frutos secos y la presencia en el mercado internacional de unos productos apreciados por determinadas industrias de transformación y los consumidores por sus excelentes cualidades organolépticas, claramente diferenciales, desaparecerían para siempre, de no compensarse adecuadamente los desequilibrios generados por el comercio internacional con las ayudas por unidad superficial. Es posible que el mercado mundial quedara en manos de un único proveedor (EEUU en el caso de la almendra, teniendo en cuenta que España es el segundo productor mundial, así como de las nueces y Turquía en el de la avellana), en una situación de monopolio fáctico, que probablemente conllevaría un incremento de los precios internacionales, como se demuestra, en el caso de la almendra, en los estudios realizados por ALSTON, J.M., SEXTON, R.J. y otros (1993), y con toda seguridad, a una mayor situación de dependencia de la Unión Europea, fuerte y crecientemente deficitaria en estos productos.

El cultivo de los frutos secos es el resultado de una actividad mantenida durante siglos en nuestro país, de manera que los árboles que los producen son parte integrante e inseparable del ecosistema, del paisaje y de la cultura de sus gentes. Además, posee una gran importancia económica y social para vastas

regiones desfavorecidas del área mediterránea y del interior de la península ibérica. Alrededor de 40.000 familias viven de la actividad económica generada por el sector en toda España y más de 200.000 explotaciones se complementan con ingresos procedentes de los frutos secos. Pero estas explotaciones pueden desaparecer a medio plazo si la Unión Europea persiste en la intención de no renovar las ayudas económicas al sector.

En 1989, la Comisión introdujo una serie de medidas específicas para apoyar los instrumentos de producción y comercialización en el sector. Estas medidas debían ser provisionales y limitadas a una duración de 10 años. Al respecto, una demanda de la CCAE (Confederación de Cooperativas Agrarias de España), en la que coincide el sector, es que la ayuda comunitaria a estos productos se conceda a través de la OCM (Organización Común de Mercado) de Frutas y Hortalizas, por lo que las asociaciones y organizaciones agrarias se muestran partidarias de ir prorrogando automáticamente cada año los Planes de Mejora de la Calidad y la Comercialización gestionados por las OPFH (Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas), que han ofrecido, por cierto, excelentes resultados y han finalizado ya en algunos casos. Y ello hasta que se aborde la reforma en profundidad de la OCM, donde los productores solicitan disponer de un apartado específico.

Últimamente, la Comisión Europea ha previsto un montante máximo por hectárea de 241'5 euros, de los cuales, el 75% serán cofinanciados por la Unión Europea y el 25% restante por los Estados miembros. De este modo, la contribución de la UE se reduce del 82 al 75% y la del Estado miembro aumenta correlativamente del 18 al 25%. Se trata de la misma cantidad que, desde hace diez años están recibiendo los productores, lo que supone, sólo a causa de la inflación registrada en el período, una reducción del 50% de los ingresos por este concepto. Además, a la cifra mencionada se le deben restar las retenciones que aplican las OPFH que, en algunos casos, también han resultado abusivas.

El sector productor agrupado en CCAE cree que esta propuesta de Reglamento no termina de solucionar la difícil situación por la que atraviesa el sector. En primer lugar, en ningún momento se vincula la prórroga de los Planes de Mejora a la aprobación de un régimen de ayuda definitivo para estos productos; este punto ha sido una de las principales reivindicaciones de CCAE, ya que para la próxima campaña, se volverá a sufrir la inseguridad que se viene padeciendo durante los últimos años, al quedarse el sector nuevamente con la incertidumbre de saber si dispondrá o no de ayuda definitiva.

La contribución presupuestaria total de la UE a las medidas previstas se eleva hasta los 54'3 millones de euros. Afortunadamente, el comisario de agricultura Franz Fischler ha señalado, con respecto a la nueva propuesta de la Comisión, que "la prórroga de un año demuestra el interés de la Comisión por el sector y pone en evidencia que es consciente del papel medioambiental, social y rural que los frutos secos desempeñan en Europa". Añadió que, en la actualidad, se examinan todos los aspectos del sector de los frutos secos con vistas a una solución definitiva para los productores.

Por último, para hacer frente a la difícil situación de las avellanas, una ayuda suplementaria de 15 euros/100 Kg. se acordó para esta producción durante

un año, pero con la condición de que únicamente podrán acogerse a la misma las Organizaciones de Productores que no puedan acogerse a la prórroga de los Planes de Mejora. Tanta cicatería tiene, en estos momentos, una gran trascendencia, dadas las adversas condiciones de mercado que están permitiendo la existencia de unos precios bajísimos para estas producciones, fruto, en gran medida, de las masivas importaciones de avellanas turcas.

Con ello, da la sensación que desde Bruselas, poco a poco pero inexorablemente, se va dejando hundir al sector sin plantear una necesaria estrategia de futuro que, hoy por hoy, sólo puede llegar mediante el estudio, en profundidad, de todos los aspectos del problema. Esperemos que, desde él, se valore la conveniencia de regular las importaciones procedentes de los terceros países, de establecer una normativa que regule el mercado interior, de definir una estrategia de la calidad de estos productos y de fijar, en fin, una verdadera ayuda a la renta para los agricultores.

EPÍLOGO

Como consecuencia de la globalización de la economía que se ha producido con la caída del comunismo, tras el derrumbe del Muro de Berlín y en los albores del tercer milenio, el mundo se ha embarcado en un proceso vertiginoso de cambio acelerado y de innovación tecnológica. Como consecuencia de ello, las próximas décadas traerán tiempos de grandes transformaciones, oportunidades y peligros que podemos sintetizar del siguiente modo ⁶⁴:

- 1) Las economías más sanas de Europa, Asia y América están agrupándose y constituyendo grandes bloques económicos regionales.
- 2) Los conflictos militares clásicos van siendo reemplazados por la lucha contra el terrorismo y la competencia económica y comercial.
- 3) Existe, por lo menos en nuestro país, una emigración bien vista y otra mal vista: la del que tiene el petróleo (que va a Marbella y alrededores) y la del que no posee nada (que intenta saltar el Estrecho de Gibraltar a bordo de patera). Más valdría, posiblemente, que todo o buena parte del dinero procedente del oro negro permaneciese en las regiones de origen (el Magreb y, en general, el mundo musulmán), lo que evitaría esos movimientos descontrolados y dolorosos de la población.
- 4) Están aumentando los conflictos étnicos y tribales, los regímenes despóticos, el fundamentalismo islámico y la tradicional hostilidad hacia Occidente y su gran patrón, USA, en muchos países del África, Oriente Próximo, Asia Central y los Balcanes. El monstruoso atentado terrorista que destruyó las torres gemelas del *World Trade Center* neoyorquino, el 11 de Septiembre de 2001, constituye una buena prueba de ello.
- 5) Una Rusia empobrecida, una China potencialmente agresiva y algunos pequeños países capaces de producir armas nucleares, representan un serio peligro. El terrorismo nuclear es cada vez más sencillo de organizar y representa una grave amenaza para la paz mundial.
- 6) La innovación tecnológica destruirá muchos puestos de trabajo. A medida que vayan desapareciendo las restricciones sobre las importaciones en los países desarrollados, los empleados que realicen trabajos rutinarios competirán en el mercado global en inferioridad de condiciones y perderán sus empleos.

⁶⁴ Vide D. HIDALGO, *El futuro de España*. Ed.: Taurus. Madrid, 1996.

- 7) La reducción del tamaño de los gobiernos, la privatización de la asistencia social, la filosofía de la supervivencia de los más aptos, acentuarán inexorablemente las diferencias entre ricos y pobres, tanto entre los individuos como entre los Estados.

Los grandes del mundo se han esforzado por presentar los réditos de su modelo a unos ciudadanos convertidos en clientes y usuarios de un sistema en crisis. Nos ofrecen, por una parte, el **haber** taumatúrgico de una economía sin fronteras y de libre mercado, mientras olvidan el **debe** de un sistema que, como hemos podido comprobar a lo largo del presente libro, lejos de solucionar la problemática existente, acrecienta la dolorosa brecha abierta entre los países ricos y los pobres. En ese mismo cesto de la globalización económica, no se han introducido ni la regulación internacional del mercado de trabajo -ahí están las leyes de extranjería que limitan esos movimientos-, ni la armonización fiscal y laboral internacional, ni el respeto al medio ambiente, ni la prohibición del trabajo infantil, ni, en general, la mundialización de los derechos humanos y de su valor irrenunciablemente universal.

Sin embargo, ya se empiezan a vislumbrar los efectos negativos de la globalización económica y del progreso desequilibrado: es hora de poner remedio y encontrar una armonía estable entre la colectivización, la planificación central y el control absoluto del Estado (comunismo) y el imperio salvaje de la iniciativa privada (ultraliberalismo) que tiende a convertir en simples marionetas a los gobernantes democráticos de las naciones.

Tampoco la internacionalización financiera tendría por qué dificultar las tareas redistributivas de los poderes públicos, bajo el falaz argumento de su incompatibilidad con la modernidad que supone un mundo globalizado. Como señala el prof. V. Navarro, veamos que en nuestro país, por ejemplo, el incremento de las desigualdades sociales, consecuencia directa de la aplicación de políticas fiscales regresivas y de la disminución del gasto social en términos relativos (expresado como porcentaje del PIB), está siendo justificado por la necesidad de hacer la economía española más competitiva en un mundo más globalizado, sin tenerse en cuenta que otros países europeos mucho más globalizados que el nuestro (como Suecia, Finlandia, Holanda o Noruega) están hoy siguiendo políticas redistributivas francamente exitosas.

En cuanto a la Globalización, la gente empieza a pensar que no estaría del todo mal, por ejemplo, llevar a efecto una globalización de las demandas y de las promesas que se han hecho a sí mismos los más desfavorecidos de todo el mundo. Y promesas con las que se nos vino encima la Globalización corporativa: como la del equilibrio de los mercados (de hecho, sólo ha prohijado un tremendo desequilibrio a favor del centro) y una mayor equidad en materia de inversiones (que se vuelcan masivamente hacia los países desarrollados y emergentes, que son justamente los que menos las necesitan).

Es bien cierto que, con el objetivo de superar las crisis económicas internacionales, resulta necesaria la garantía de la estabilidad del sistema monetario y financiero internacional. Pero ello será impensable mientras no se reduzca la pobreza que afecta al sistema, ya que ésta limita el crecimiento y

agudiza las ya enormes diferencias existentes entre los países del orbe. La valoración del conjunto debe hacerse en función de la prosperidad general, especialmente la de los más necesitados, no en base a la de unos cuantos, más bien pocos.

Si tomamos a la Historia como nuestra guía, podríamos esperar que el libre mercado global pertenecerá en breve a un pasado irrecuperable. Como otras muchas utopías del siglo XX, el *laissez faire* global -junto con sus víctimas- puede ser tragado por el hoyo profundo y tenebroso de la memoria histórica.

Pero habrá que ser optimistas y pensar que también es posible que, en un futuro relativamente próximo, la globalización de las actividades económicas y financieras, de no llegar a desaparecer, se fundamente en bases y controles democráticos y se halle inspirada en los principios básicos de la solidaridad, de la igualdad y de la justicia social, no como sucede ahora.

Como también resulta posible que, pese a todo, del sueño interesado y falaz de la globalización económica, que hoy por hoy parece llevar a su espalda el viento largo e impetuoso de la modernidad, en el futuro quede muy poco. Sobre todo cuando los pueblos y sus dirigentes caigan definitivamente en la cuenta de hacia dónde conduce y a quienes realmente beneficia.

- BIBLIOGRAFIA Y FONDOS DOCUMENTALES -

- (*) Bibliografía local.
 (**) Bibliografía general.
 (***) Bibliografía recomendada.

1. AEOFRUSE & CCAE. *Frutos de Cáscara y Algarroba: un sector amenazado (documento de reflexión)*. Andalucía, 1999. (*)
2. BACKHOUSE, R. *A History of Modern Economics*, Oxford, 1985. Hay traducción española en Alianza Editorial, Madrid, 1988. (**)
3. BLANCO, J. *Globalización y Política Económica*. (***)
4. BRAND, D. y HOFFMANN, R. “Le débat sur l’introduction d’une clause sociale dans le système commercial international-Quels enjeux?”, en *Problèmes Economiques*, n.º: 2.400, noviembre de 1994. (***)
5. BUHOUR, C. *Le commerce international. Du GATT à l’OMC*. Le Monde-editions, 1996. Traducción española de Francisco Ortega. Salvat Editores, S.A. Barcelona, 1996. (**)
6. CAJA DE AHORROS Y PENSIONES DE BARCELONA (“La Caixa”). Servicio de Estudios. Informe Mensual (diciembre de 2001). Barcelona, 2001. (**)
7. CÓRDOVA, A. *La Globalización y el Estado*. Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM. (***)
8. CÓRDOVA, A. “La revolución en crisis: La aventura del maximato (Cal y arena)”, en *Nexos* 233, mayo de 1997. (***)
9. ELÍAS, J. *El desafío de la moneda única europea*. Servicio de Estudios de “La Caixa” (Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona). Barcelona, 1996. (***)
10. FRANQUET BERNIS, J.M. *Con el agua al cuello (55 respuestas al Plan Hidrológico Nacional)*. Ed.: Littera Books, S.L. Barcelona, 2001. (*)
11. GARCÍA MORALES, F. *Los límites de la globalización*. (***)
12. GIRAUD, P.N. *Problèmes Economiques*, n.º 2.421, abril de 1995 (retomado de un artículo aparecido en *Gérer et Comprendre*, Annales des mines, diciembre de 1994). (**)
13. GONZÁLEZ CASANOVA, P. “Los indios de México hacia el nuevo milenio”, en *La Jornada*, México, 9 de septiembre de 1998. (*)
14. GRAY, J. *Falso amanecer*, 1998, con traducción de María Teresa Priego. (***)
15. HAYEK, F. *The Constitution of Liberty*. The University of Chicago Press. Chicago, 1960. (**)
16. HENDERSON, J.M. y QUANDT, R.E. *Teoría microeconómica*. Ed.: Ariel. Barcelona, 1962. (**).
17. HIDALGO, D. *El futuro de España*. Ed.: Santillana, S.A.-Taurus. Madrid, 1996. (*)
18. HUNTINGTON, S. *The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order*. Touchstone Books. London, 1998. (**)
19. INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA. Servicio de Estudios, n.º: 425, enero de 1969. Ministerio de Comercio. (**)
20. JAMES, E. *Historia del Pensamiento Económico*. Ed.: Aguilar. Madrid, 1963. (**)
21. KANT, I. “Idea for a Universal History from a Cosmopolitan Point of View”, citado en *On History*, trad. L. W. Beck: McMillan. New York, 1963 (1784). (**)
22. KEYNES, J.M. *The End of Laissez-Faire*, Ed.: W. Wolf and the Hogarth Press. Londres, 1926. (**)

23. KEYNES, J.M. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Ed.: McMillan, C. Londres, 1936. Versión castellana por E. Hornedo: *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*. Ed.: Fondo de Cultura Económica. México, 1958. (**)
24. LÉON, P. *Histoire économique et sociale du monde*. Ed.: Armand Colin, 1978. (**)
25. LINDER S.B. *An Essay on Trade and Transformation*. 1961. (***)
26. LIPSEY, R.G. *Introducción a la Economía Positiva*. Ed.: Vicens-Vives. Barcelona, 1970. (**)
27. MARTÍNEZ-ECHEVARRÍA Y ORTEGA, M.A. “Competitividad en una Economía global”, en *Situación*. Servicio de Estudios del BBVA. Bilbao, 1996. (***)
28. MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS, A. *Economía política de la globalización*. (***)
29. MARTÍNEZ PEINADO, J. y VIDAL VILLA, J.M. *Economía Mundial*. (**)
30. MILLET, M. *La regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC*. Colección de Estudios Económicos, n.º: 24. “La Caixa”. Barcelona, 2001. (**)
31. MINDAN, M. *Historia de la Filosofía y de las Ciencias*. Ed.: Anaya. Madrid, 1966. (**)
32. MOCHÓN, F. *Principios de Economía*. Ed.: Mc Graw-Hill. Madrid, 1995. (**)
- 33. NAVARRO, V. “Globalización y desigualdades”, en diario *La Vanguardia*. Barcelona, 29 de mayo de 2001. (***)
34. PREBISCH, R. *Introducción a Keynes*. Ed.: Fondo de Cultura Económica. México-Buenos Aires, 1960. (**)
35. PÉREZ-DÍAZ, V. “Globalización y tradición liberal”, en *Claves de Razón Práctica*, n.º: 108, págs. 4-12. (***)
- 36. PERRAMON, J. “Les disfuncions de la globalització”, en diario *Avui*. Barcelona, 16 de julio de 2001. (***)
37. PIULATS, O. Revista “Integral”. Noviembre, 1995. (**)
38. QUESNAY, F. *Tableau Economique des Physiocrates*. Ed.: Lahmann-Lévy. París, 1969. (**)
39. RICARDO, D. *On the Principles of Political Economy and Taxation* (1821). Selección publicada por editorial Orbis, Barcelona, 1985, con el título *Principios de economía política y tributación (selección)*, vid., pp. 79-87. (**)
40. RIVERA, M. *Los movimientos de mujeres frente a los desafíos de los procesos de globalización económica*. Conferencia ofrecida en Mendoza (Argentina) el 28 de Junio de 1996, bajo los auspicios del IFIM, Mujer Internacional Noticias y la Universidad del Congreso. (***)
41. ROJO DUQUE, L.A. *Teoría Económica III*. Ed.: Menéndez-Marcenado. Madrid, 1969. (**)
42. SAMUELSON, P.A. *Economics. An introductory analysis*. Ed.: Mc Graw-Hill Book Company. London-New York. (**)
43. SAMUELSON, BISHOP, COLEMAN. *Tendencias del pensamiento económico (Readings in Economics)*. Ed.: Aguilar. Madrid, 1958. (**)
44. SAXE-FERNÁNDEZ, J. *Globalización: crítica a un paradigma*. Ed.: UNAM/Janes. México, 1999. (***)
45. SCHMITT, C. *Der Begriff des Politischen. Text von 1932 mit einem Vorwort und drei Corollarien*. Edición castellana: *El concepto de lo político*. Alianza Editorial, Madrid, 1991. (**)
46. SOROS, G. *La crisis del capitalismo global*. Traducción de María Luisa Pérez Castillo. (***)
47. TOBIN, J. *National Economic Policy*. Ed.: Yale University Press, 1966. (**)

48. VADCAR, C. *Actualités du Commerce Extérieur*, n.º: 2, marzo-abril de 1994. (***)
49. VILANOVA, S. “ONG antiglobalització, revolució o reforma?”, en diario *El Punt*. Tarragona, 9 de junio de 2001. (***)