

ECONOMÍA POLÍTICA GLOBAL

Una introducción



Antonio Luis Hidalgo Capitán (Coord.)

*A todos los que piensan que
otro mundo es posible
y a todos los que se afanan
por construirlo*

*El vocablo globalización
es ciertamente
moderno y muy atractivo
al suscitar la imagen de un globo
en cuya barquilla común
se eleva la humanidad,
solidariamente unida,
hacia el empíreo del futuro.
Desgraciadamente
en la barquilla del globo
no se eleva más que
una minoría de globalizadores,
mientras quedan en tierra
los millones de globalizados
que dependen de ellos.*

José Luis Sampedro
(*El mercado y la globalización*, 2002)

ÍNDICE

<i>Introducción</i>	9
<i>Primera Parte. Aspectos Metodológicos</i>	13
Capítulo 1. La Economía Política Global	17
Capítulo 2. El sistema económico mundial	27
<i>Segunda Parte. Aspectos Generales</i>	37
Capítulo 3. La globalización de la economía	41
Capítulo 4. La gobernanza económica mundial	51
<i>Tercera Parte. Aspectos Territoriales</i>	81
Capítulo 5. La economía mundial y el medio ambiente	85
Capítulo 6. El desarrollo y el subdesarrollo en la economía mundial	105
Capítulo 7. La regionalización de la economía mundial	139
<i>Cuarta Parte. Aspectos Sectoriales</i>	159
Capítulo 8. El subsistema productivo mundial	163
Capítulo 9. El subsistema financiero mundial	191
Capítulo 10. El subsistema laboral mundial	223
Capítulo 11. El subsistema comercial mundial	243
<i>Quinta Parte. Aspectos Temporales</i>	265
Capítulo 12. La evolución de la economía mundial	269

INTRODUCCIÓN

Dice el filósofo Eugenio Trías que “las crisis, aunque atemorizan, nos sirven para cancelar una época e inaugurar otra”. Y eso es precisamente lo que ocurre con la crisis que soporta la economía mundial a finales de la década del 2000; está sirviendo para cancelar la época de la gobernanza neoliberal y para inaugurar otra época cuyas características están aún por definir.

La crisis global que comenzó en 2008 tiene en su transcurso un comportamiento de innumerables agentes económicos, a lo largo y ancho del todo el mundo, que consiste en adquirir un activo cualquiera a un precio bajo y venderlo cuando el mismo haya aumentado de precio, sin realizar ninguna actuación sobre el activo que aumente su valor, más que dejar transcurrir el tiempo; dicho de otro modo, la “especulación” es la causa última de esta crisis global.

Y ello es así porque el neoliberalismo, como ideología que inspira el marco regulatorio de la economía desde los años ochenta del siglo XX, ha transformado a la economía mundial en un “gran casino”, modificando su naturaleza capitalista hasta convertirla en lo que se ha venido en denominar el “capitalismo de casino”. La especulación, en especial la financiera, pero también la inmobiliaria, ha permitido la aparición de una serie de agentes económicos que ganan dinero “apostando” a que un determinado activo, que han adquirido a bajo precio, podrá ser vendido a un precio mucho mayor; y entre los principales especuladores se encuentran los fondos de inversión y los fondos de pensiones.

El resultado de todo ello ha sido una “hipertrofia” del sector financiero mundial, un sector que se encuentra sobredimensionado en relación con el valor de la producción mundial; tanto es así que algunos autores estiman que los valores ficticios que circulan en los mercados financieros mundiales son equivalentes a los valores reales creados en el proceso productivo multiplicados por seis.

La aparición de los derivados financieros (futuros, opciones, *swaps*...), supuestamente destinados a reducir el riesgo de otros activos, en la práctica han servido para facilitar la especulación financiera, convirtiendo el riesgo de los activos subyacentes en un “riesgo sistémico”; es decir, ponen en riesgo al conjunto del sector financiero mundial.

Estamos, por tanto, ante una crisis de regulación de la economía mundial; una crisis de la gobernanza global; una crisis de la que no se puede salir siguiendo los postulados del marco regulatorio que la ha generado. De hecho, los planes de estímulo económico, los elevados déficits públicos, las nacionalizaciones y las subvenciones de empresas privadas, los bancos “malos”, la proscripción del secreto bancario y de los paraísos fiscales, la creación de nuevos reguladores financieros globales, etc. son “herejías” para el “dogma neoliberal” y ponen de manifiesto que el neoliberalismo ha dejado de ser el referente de las decisiones de los agentes reguladores de la economía mundial. Está por ver qué ideología reemplazará al neoliberalismo como referente para la futura regulación de la economía mundial, pero parece claro que esta crisis nos sirve para clausurar la etapa de la gobernanza neoliberal.

Dicha etapa comenzó a principios de la década de los ochenta del siglo XX, cuando el neoliberalismo se fue imponiendo como “pensamiento único”. En esta ideología se inspiraron las medidas de política económica que, por un lado, permitieron a las economías capitalistas nacionales salir de la crisis económica que venían padeciendo desde la década de los setenta y, por otro lado, dieron como resultado el proceso de globalización, es decir, la integración de dichas economías

nacionales en una única economía capitalista mundial, que ha funcionado con “relativo” éxito hasta 2008; y decimos “relativo” porque la brecha desarrollo-subdesarrollo ha ido aumentando, al tiempo que lo hacían los problemas ambientales derivados de la actividad económica.

En este trabajo se analiza el funcionamiento y la evolución de la economía mundial desde principios de los ochenta, en que comenzó el proceso de globalización, hasta la crisis global de finales de la década del 2000; y ello nos permite tener un periodo de estudio delimitado, ya que estudiamos la economía mundial desde su conformación como tal (el paso de la economía internacional a la economía mundial) hasta su primera crisis estructural.

El análisis que se recoge en este documento sigue un enfoque de Economía Política Global (la Economía Política Internacional adaptada a un escenario global), que tiene la virtud de combinar las variables políticas y económicas (y también geográficas, culturales, ambientales, jurídicas...), consiguiendo con ello una mayor capacidad explicativa de los fenómenos económicos.

Con carácter no exclusivamente divulgativo, la obra es realmente un ensayo académico, algo extenso, articulado sobre la base de la teoría de la autorregulación de los sistemas sociales, con perspectiva fenomenológica y holística, que pretende cubrir un vacío existente en la academia española dedicada al estudio de la economía mundial.

El documento se estructura en cinco partes y doce capítulos. La primera parte está dedicada al estudio de los aspectos metodológicos y consta de un capítulo sobre la Economía Política Global y de otros sobre el sistema económico mundial. La segunda parte trata los aspectos generales, analizando en el primer capítulo la globalización de la economía y en el segundo la gobernanza de la economía mundial. La tercera parte se dedica a analizar los aspectos territoriales con tres capítulos dedicados al medio ambiente y la economía mundial, el desarrollo y el subdesarrollo en la economía mundial y la regionalización de la economía mundial. La cuarta parte compuesta por cuatro capítulos analiza los aspectos sectoriales de la economía mundial estructurada en subsistemas productivos, el subsistema productivo mundial, el subsistema financiero mundial, el subsistema laboral mundial y el subsistema comercial mundial. El documento termina con una quinta parte de aspectos temporales, compuesta por un solo capítulo referente a la evolución de la economía mundial y en el que se analiza no sólo la crisis global de finales de la década del 2000, sino también la crisis de las economías capitalistas nacionales de los años setenta y ochenta.

La obra ha sido escrita y dirigida por Antonio Luis Hidalgo Capitán, Profesor Titular de Economía Aplicada de la Universidad de Huelva (España), con la colaboración de ocho colegas economistas y profesores del Dpto. de Economía General y Estadística de dicha universidad, Teresa Sanz Díaz, David Flores Ruiz, Irene Correa Tierra, M^a Teresa Aceytuno Pérez, Lidia Luque García, Juan Miguel Simarro García, Jesús Iglesias Garrido y M^a Carmen Cabrera Benítez.

Este trabajo forma parte de un proyecto de investigación sobre Economía Política Global, dirigido por Antonio Luis Hidalgo Capitán, que se lleva a cabo en el seno de Grupo de Investigación “Técnicas de Investigación y Desarrollo Económico” de la Universidad de Huelva, y cuyo primer resultado fue el ensayo *El sistema económico mundial y la gobernanza global*, publicado en 2007 en edición electrónica (disponible en línea en <http://eumed.net/libros/2007b/280/indice.htm>).

PRIMERA PARTE

ASPECTOS METODOLÓGICOS

En esta parte del documento se presentan los aspectos metodológicos que van a guiar todo el análisis desarrollado en los siguientes capítulos. En primer lugar, se hace una introducción a la especialidad académica en la que se inscribe el trabajo, la Economía Política Global, y en segundo lugar, se plantea el marco metodológico del análisis propiamente dicho, el análisis sistémico aplicado al estudio de la economía mundial.

El capítulo 1, “La Economía Política Global”, trata de responder a la pregunta de por qué debemos analizar la economía mundial con perspectiva de Economía Política Internacional, para lo cual plantea qué se entiende por Economía Política Internacional y cómo ha ido evolucionando su concepción a lo largo del tiempo hasta convertirse en Economía Política Global, se estudian las diferentes escuelas de esta especialidad académica y se define el enfoque específico de Economía Política Global que se sigue en el resto del trabajo.

El capítulo 2, “El sistema económico mundial”, plantea cómo es posible abordar el estudio de la economía mundial como el estudio del sistema económico mundial, para lo cual se define la perspectiva metodológica seguida, la fenomenología, se explica cómo pueden identificarse las diferentes unidades de análisis (sistemas) en el ámbito de los fenómenos sociales y, posteriormente, se identifica en el ámbito de los fenómenos económicos la principal unidad de análisis que se estudiará en todo el trabajo, el sistema económico mundial.

CAPÍTULO 1

LA ECONOMÍA POLÍTICA GLOBAL

Antonio Luis Hidalgo Capitán

María Teresa Aceytuno Pérez

1.1. ¿Por qué analizar la economía mundial con perspectiva de Economía Política Internacional?

Los asuntos referentes a la economía mundial han sido tratados tradicionalmente desde dos perspectivas académicas diferentes, desde la Teoría Económica y desde la Economía Aplicada.

El estudio de la economía mundial desde la Teoría Económica ha sido habitualmente abordado desde los enfoques de Economía Internacional, de orientación neoclásica, con influencias keynesianas, y centrados en la teoría del comercio internacional, con derivaciones hacia finanzas internacionales, sistemas cambiarios y procesos de integración regional, y más recientemente hacia los análisis de macroeconomía abierta. Estos enfoques poseen un importante grado de formalización matemática y de modelización econométrica, lo que obliga a dejar al margen del análisis una serie de variables difícilmente cuantificables, confiriéndoles además un carácter economicista.

La segunda opción para abordar el estudio de la economía mundial han sido los enfoques vinculados a la Economía Aplicada y, muy especialmente, los de Estructura Económica Internacional, de orientación estructuralista y con influencias marxistas e institucionalistas, centrados en el análisis de los sistemas capitalista y socialista, el papel de los organismos internacionales, el papel de las empresas transnacionales, el comercio internacional, el sistema monetario y financiero internacional y los procesos de integración regional, así como en los problemas del subdesarrollo, de la degradación del medio ambiente y del crecimiento demográfico. Estos enfoques se han caracterizado, en algunas ocasiones, por una visión más descriptiva que analítica, a pesar de que muchos de ellos utilizan el análisis estructural o sistémico; no obstante, todos ellos tienen en común la utilización de variables económicas, políticas, sociales, geográficas, tecnológicas y culturales en sus análisis, lo que ha dificultado, en muchos casos, su formalización matemática y su modelización econométrica.

Esta segunda variante de estudio de la economía mundial ha venido derivando, sobre todo en la última década, hacia lo que se conoce como Economía Política Internacional, es decir, aquella disciplina que estudia la interacción de las variables económicas y políticas en el ámbito internacional, y, en particular, hacia la Economía Política Global, que sería aquella variante de la Economía Política Internacional que considera que las relaciones económicas transfronterizas no se dan entre naciones sino entre agentes de diferentes naciones, cuyos intereses no coinciden necesariamente con los intereses nacionales.

Dado que entendemos que el estudio de la economía mundial requiere de la utilización de variables de diferentes naturaleza (en especial de variables políticas y económicas) y que consideramos que la economía mundial no es una economía internacional (entre naciones) sino una economía transnacional (atraves de las naciones), nuestro enfoque de la materia se corresponde, por tanto, con un enfoque de Economía Política Global.

1.2. La Economía Política Internacional

La Economía Política Internacional (EPI) se puede definir como aquella disciplina académica de las Ciencias Sociales que analiza las relaciones internacionales en combinación con la economía internacional o, dicho de otro

modo, que estudia la interacción entre economía y política en el ámbito internacional; entendiendo por economía el sistema de producción, uso y distribución de la riqueza y por política el conjunto de agentes y normas que regulan las interacciones económicas y sociales.

Al ser la EPI un campo interdisciplinario, sus fronteras son flexibles y difusas, permitiendo la participación en el mismo de académicos procedentes de la Ciencia Política, de la Economía, la Sociología, la Historia, la Geografía o la Antropología.

La EPI parte de tres supuestos básicos:

- a) Lo político y lo económico no pueden ser separados a la hora de analizar los fenómenos nacionales e internacionales.
- b) Lo nacional y lo internacional no pueden ser separados a la hora de analizar los fenómenos políticos y económicos.
- c) Las variables políticas son imprescindibles para explicar el surgimiento, el funcionamiento y la transformación de los sistemas económicos.

Teniendo esto presente, los principales objetos de estudio son las tendencias políticas y económicas internacionales y las políticas económicas exteriores de las naciones, que vienen siendo explicadas de dos formas distintas, bien originadas por causas internacionales, bien originadas por causas nacionales, siendo las causas nacionales derivadas de la autonomía de los Estados o de la presión de los grupos sociales. Todo ello nos permite clasificar a los estudios de EPI de la siguiente forma:

- a) Estudios centrados en las tendencias políticas y económicas internacionales explicadas por causas internacionales.
- b) Estudios centrados en las tendencias políticas y económicas internacionales explicadas por la acción autónoma de los Estados.
- c) Estudios centrados en las tendencias políticas y económicas internacionales explicadas por la acción de los Estados influidos por grupos de presión.
- d) Estudios centrados en las políticas económicas exteriores de las naciones explicadas por causas internacionales.
- e) Estudios centrados en las políticas económicas exteriores de las naciones explicadas por la acción autónoma de los Estados.
- f) Estudios centrados en las políticas económicas exteriores de las naciones explicadas por la acción de los Estados influidos por grupos de presión.

Sus principales tópicos son la globalización, el comercio internacional, las finanzas internacionales, la producción, el desarrollo, el medio ambiente, el género, la integración económica, los mercados globales, las relaciones entre Estados y mercados, la cooperación multilateral en asuntos económicos transfronterizos, el equilibrio de poder entre Estados y la articulación de los aspectos nacionales y sub-nacionales con los aspectos globales.

1.3. La Economía Política Internacional Tradicional

Es comúnmente aceptado entre académicos anglosajones que la Economía Política Internacional (EPI) surgió a principios de los años setenta del siglo XX, como un enfoque heterodoxo de las Relaciones Internacionales.

Cuadro 1.1
Escuelas de la Economía Política Internacional Tradicional

ESCUELA	NEORREALISTA	NEOLIBERAL	NEOMARXISTA
TEORÍA	Estabilidad Hegemónica	Regímenes Internacionales	Dependencia
INTERACCIÓN ENTRE VARIABLES	Política determina economía	Economía y política autónomas	Economía determina política
UNIDAD DE ANÁLISIS	Estado-nación	Individuo	Clase social
OBJETIVO	Asignar eficientemente los recursos	Maximizar la utilidad en forma de consumo y acumulación de riqueza	Maximizar el poder político y la riqueza
COMPORTAMIENTO RACIONAL	El Estado hegemónico interviene para garantizar el libre mercado internacional	El individuo elige la opción que le reporta más utilidad	La clase social elige la opción que le reporta más poder político y económico
INSTRUMENTO	Desregulación del mercado	Competencia en el mercado	Lucha de clases

Fuente: Elaboración propia.

Entre las causas que explican el surgimiento de la EPI, suelen citarse:

- a) La toma de conciencia, por parte de algunos académicos estadounidenses y británicos, de la importancia de las bases económicas del orden mundial ante las crisis del sistema monetario internacional (1971) y del petróleo (1973). Estos académicos criticaron el excesivo énfasis que los estudios de Relaciones Internacionales ponían en las leyes, la política y la diplomacia, así como el exceso de abstracción y la descontextualización histórica de los estudios de Economía Internacional (de tradición neoclásica), y propusieron la fusión de los análisis políticos y económicos.
- b) La incapacidad de la escuela realista (ortodoxa) de las Relaciones Internacionales para explicar el Nuevo Orden Internacional policéntrico derivado de la pérdida de la hegemonía de los Estados Unidos, tanto en la economía internacional y como en la política internacional, que puso en tela de juicio conceptos tradicionales como poder, seguridad o hegemonía.

No obstante, los estudios sobre la interacción entre la economía y la política en el ámbito internacional no datan de la década de los setenta, sino que podemos remontarnos, sin dar grandes saltos en el vacío, hasta la tesis del imperialismo de principios del siglo XX (en su mayoría pertenecientes a la tradición marxista) o, sin ir tan lejos en el tiempo, al modelo centro-periferia de los años cincuenta (perteneciente a la tradición estructuralista).

Así, dentro de la EPI tradicional pueden distinguirse tres corrientes de pensamiento:

- a) La escuela neorrealista, heredera intelectual de la escuela realista de las Relaciones Internacionales, dominada originalmente por académicos estadounidenses, y centrada en la teoría de la estabilidad hegemónica.
- b) La escuela neoliberal, heredera intelectual de la escuela liberal (neoclásica-keynesiana) de la Economía Internacional, dominada originalmente por académicos británicos, y centrada en la teoría de los regímenes internacionales.
- c) La escuela neomarxista, heredera intelectual de las escuelas marxista (teoría del imperialismo) y estructuralista (teoría centro-periferia) de la Economía del Desarrollo, participada por académicos estadounidenses, latinoamericanos y europeos y centrada en la teoría de la dependencia.

Sin embargo, a finales de los años setenta se produjo un cambio en la concepción que la mayoría de los académicos de la disciplina tenían del papel de los Estados; éstos, al cuestionarse su autonomía, dejaron de ser considerados como los agentes principales del ámbito internacional y empezaron a tomarse en consideración otros importantes agentes (empresas transnacionales, grupos de presión, organismos internacionales...). Como consecuencia de ello, las relaciones económicas más allá de las fronteras nacionales dejaron de ser relaciones económicas internacionales para pasar a ser relaciones económicas transnacionales, es decir, relaciones económicas que tienen lugar a través de las naciones, bien entre agentes localizados en diferentes países (por ejemplo, entre empresas independientes localizadas en diferentes países), bien entre partes de un mismo agente localizado parcialmente en diferentes países (por ejemplo, entre diferentes plantas de una misma empresa multinacional ubicada en varios países). De esta forma, la Economía Política Internacional tradicional dio paso a una Nueva Economía Política Internacional o también conocida como Economía Política Global.

1.4. La Nueva Economía Política Internacional o Economía Política Global

El paso de lo internacional a lo transnacional y, posteriormente, a lo global o mundial, abrió las puertas de una nueva manera de entender la Economía Política Internacional donde los Estados dejan de ser autónomos en su comportamiento respecto de los asuntos que trascienden el ámbito nacional (e, incluso, respecto de los asuntos que no lo hacen). Así mismo, algunos autores comienzan a reivindicar un regreso a las concepciones de la Economía Política Clásica aplicadas a los asuntos transnacionales o globales.

En este contexto en un primer momento surgen dos escuelas:

- a) La escuela de síntesis neoliberal-neorrealista, fruto del debate entre académicos anglosajones neoliberales y neorrealistas y centrada en la teoría de la interdependencia compleja.
- b) La escuela de síntesis neomarxista, fruto de la integración de las teorías del imperialismo (vieja y moderna) con las teorías de la dependencia (estructuralista y marxista) y centrada en la teoría del sistema capitalista mundial.

Cuadro 1.2

Primeras Escuelas de la Nueva Economía Política Internacional

ESCUELA	SÍNTESIS NEOLIBERAL-NEORREALISTA	SÍNTESIS NEOMARXISTA
TEORÍA	Interdependencia Compleja	Sistema Capitalista Mundial
INTERACCIÓN ENTRE VARIABLES	Economía y política se determinan mutuamente	Economía y política se determinan mutuamente
UNIDAD DE ANÁLISIS	Agente	Estado-Nación
OBJETIVO	Maximizar el poder económico	Transferir el excedente generado en la periferia y semiperiferia hacia el centro
COMPORTAMIENTO RACIONAL	El agente elige en cada momento la opción que más satisface sus múltiples intereses	Los Estados-Nación del centro organizan el funcionamiento del sistema mundial según sus intereses
INSTRUMENTO	Presión política y económica	División mundial del trabajo

Fuente: Elaboración propia.

Posteriormente, de la evolución de la escuela de síntesis neoliberal-neorrealista surgirían otras escuelas a las que se ha venido a denominar escuelas racionalistas, entre las que estarían la escuela del institucionalismo intergubernamental, la escuela del institucionalismo evolucionista y la escuela de los agentes subestatales. Mientras que de la evolución de la escuela de síntesis neomarxista, con influencias de la teoría crítica radical neogramsciana y de la teoría neoestructuralista, surgiría la escuela crítica; y junto a esta última, aunque procedentes de corrientes de pensamiento diferentes, y formando parte de lo que se

han venido en denominar escuelas post-racionalistas estarían la escuela feminista, la escuela socio-constructivista y la escuela postmoderna.

Las escuelas racionalistas tienen en común su preocupación por conocer cuáles son los intereses y las preferencias de los diferentes agentes y como éstas conducen a elecciones racionales, mientras que las escuelas post-racionalistas tienen en común su preocupación por conocer cómo y por qué los diferentes agentes tienen unos determinados intereses y preferencias y cómo estos se encuentran afectados por factores históricos y sociológicos.

La escuela del institucionalismo intergubernamental, la más influida por el neorrealismo, se centra en el estudio de las decisiones y normas creadas por los acuerdos entre gobiernos, como sería el caso de las normas derivadas de muchos procesos de integración, así como en el comportamiento de los agentes supranacionales en los que los Estados delegan parte de su poder.

La escuela del institucionalismo evolucionista, más influida por el neoliberalismo, se centra en el estudio de los regímenes internacionales (acuerdos económicos sectoriales internacionales) establecidos por los Estados para reducir los costes de transacción en las relaciones transnacionales entre diferentes agentes.

La escuela de la economía política de los agentes subestatales, la menos influida por el neorrealismo, se centra en el estudio del comportamiento de los grupos de presión como determinantes de las decisiones de los gobiernos en asuntos referentes a la inserción internacional de las economías nacionales.

La escuela socio-constructivista, la más cercana al racionalismo de las escuelas post-racionalistas, se centra en el estudio de cómo la percepción que tienen los diferentes agentes de las relaciones transnacionales determina su comportamiento, que a su vez influye en cómo dichas relaciones se estructuran.

La escuela crítica, derivada de planteamientos neoestructuralistas, neomarxistas y neogramscianos, se centra en la crítica de los intereses y preferencias que se encuentran incorporados en las instituciones de la economía mundial por la acción de los agentes dominantes y que terminan influyendo en el comportamiento del resto de los agentes.

La escuela feminista se centra en el estudio de cómo los intereses y preferencias de hombres y mujeres difieren y con ello su comportamiento, así como en denunciar que toda la organización social, política y económica del mundo deriva del modelo patriarcal de dominación de los hombres sobre las mujeres.

La escuela postmoderna, la más radical y post-racional de todas las escuelas post-racionalistas, niega que pueda existir un conocimiento científico de los asuntos referidos a la economía mundial y denuncia que tanto la información como el conocimiento son formas de dominación de unos agentes sobre otros, lo que les conduce a rechazar toda forma de conocimiento que no emane de la experiencia de las diferentes comunidades.

1.5. Un enfoque ecléctico de la Economía Política Global

El enfoque con el que vamos a acometer el estudio de la economía mundial posee influencia de diferentes escuelas.

En primer lugar utilizamos el análisis sistémico y la perspectiva holística, al igual que la escuela de síntesis neomarxista del sistema capitalista mundial, pero también consideramos el decisivo papel que juegan los diferentes agentes en la regulación de la economía mundial, al igual que la escuela de síntesis neoliberal-neorrealista de la interdependencia compleja.

Al mismo tiempo concedemos gran importancia al papel de los agentes mundiales, como hace la escuela del institucionalismo intergubernamental, y al de las instituciones mundiales, como hace la escuela del institucionalismo evolucionista de los regímenes internacionales, sin desconocer el papel que juegan los grupos de presión, como hace la escuela de los agentes subestatales.

Por otro lado, al asumir la fenomenología como perspectiva epistemológica, compartimos ideas de la escuela socio-constructivista. Además al considerar central el papel de la ideología dominante en el análisis, incorporamos aspectos tratados por la escuela crítica. Y por último, al considerar la importancia del carácter difuso, recursivo y reticular del ejercicio del poder, compartimos algunos planteamientos de la escuela postmoderna.

Este enfoque ecléctico tiene la virtud de incorporar lo mejor de las diferentes escuelas, aunque puede tener el defecto de que no siempre es posible encontrar un encaje coherente de las piezas en la conformación del puzzle (o *collage*) de la economía mundial.

Bibliografía

- Baylis, J. y Smith, S. (eds.) (2008): *The Globalization of World Politics*, Oxford University Press, Nueva York, 1997.
- Bustelo Gómez, P. (2003): "Enfoque de la Regulación y Economía Política Internacional: ¿paradigmas convergentes?", *Revista de Economía Mundial*, 8: 143-73.
- Martínez González-Tablas, Á. (2000): *Economía Política de la Globalización*, Ariel, Barcelona.

CAPÍTULO 2

EL SISTEMA ECONÓMICO MUNDIAL

Antonio Luis Hidalgo Capitán

2.1. La fenomenología como perspectiva epistemológica

El conocimiento científico como conocimiento de la realidad suele abordarse desde tres perspectivas epistemológicas: el representacionismo, el constructivismo y la fenomenología.

El representacionismo parte de la idea de que la realidad está en el objeto y que el sujeto al observar lo que hace es representar de manera fidedigna esta realidad; por tanto, la realidad sería una realidad objetiva, es decir, vendría determinada por el objeto y el sujeto no puede modificar dicha realidad en el proceso de observación y representación de la misma.

El constructivismo parte de la idea de que la realidad está en el sujeto que al pensar sobre un objeto construye una realidad; por tanto, la realidad sería una realidad subjetiva; es decir, vendría determinada por el sujeto, siendo el objeto sólo la excusa del pensamiento del sujeto en el proceso de construcción de la realidad.

La fenomenología estaría a mitad de camino entre el representacionismo radical y el constructivismo radical y parte de la idea de que el sujeto por medio del proceso de percepción del objeto hace surgir la realidad; por tanto, la realidad sería una realidad percibida, que no podría existir sin la interacción entre el objeto y el sujeto. Así pues, la realidad ni es representada, ni es construida por el sujeto, sino que es percibida por éste.

Así, un acontecimiento que no es percibido (ni en su acontecer, ni en sus consecuencias) por ningún sujeto, desde la perspectiva fenomenológica del conocimiento científico no existiría. Un ejemplo de ello podría ser la extinción de una especie de ser vivo en un pasado remoto del que no hubiese quedado ningún resto fósil; dicha extinción no sería una realidad.

También podríamos decir que un acontecimiento pensado por un sujeto que no se derive directamente de un proceso de percepción, desde la perspectiva fenomenológica del conocimiento científico, tampoco existiría. Un ejemplo de ello podría ser un sueño o una fantasía; dicho sueño o fantasía no sería una realidad.

Ahora bien, cuando el sujeto observa un acontecimiento objetivo, lo percibe por medio de los sentidos, y de dicha percepción surge un fenómeno; fenómeno que no sería el acontecimiento objetivo en sí, ya que éste tendría dimensiones que no pueden ser captadas en proceso de percepción, sino que sería el acontecimiento objetivo percibido por el sujeto. Un ejemplo de ello podría ser el fenómeno de la vida, ya que la vida puede ser percibida y sería, por tanto, una realidad; sin embargo, podría haber dimensiones del acontecimiento de la vida, como el alma, que al no poder ser percibidas no formarían parte de la realidad.

Partiendo, por tanto, de una perspectiva fenomenológica, nos acercaremos al conocimiento científico por medio del estudio de los fenómenos.

2.2. Los fenómenos, los sistemas, las organizaciones y las estructuras sociales

Dado que la Economía es una Ciencia Social, de todos los fenómenos que podríamos estudiar, a nosotros nos interesan especialmente los que se producen por la interacción entre los seres humanos; a dichos fenómenos los denominamos

fenómenos sociales y al conjunto de éstos lo denominamos ámbito de los fenómenos sociales.

En el ámbito de los fenómenos sociales cualquier sujeto en su proceso de percepción puede hacer una distinción, es decir, señalar una unidad haciendo una operación que define sus límites y la separa de su trasfondo. Esta operación de distinción es subjetiva y viene determinada, en un principio, por la experiencia perceptiva del sujeto; así, dos sujetos con experiencias perceptivas diferentes podrían hacer distinciones diferentes¹.

Sin embargo, para distinguir una unidad en el ámbito de los fenómenos sociales es necesario que el sujeto acuda al proceso de percepción con una idea del tipo de organización que pretende percibir; entendiendo por organización las relaciones entre los componentes que definen una unidad. La idea de organización procedería de la propia experiencia perceptiva del sujeto (experiencia perceptiva individual), o bien de la experiencia perceptiva que le han transmitido de otros sujetos (experiencia perceptiva colectiva).

Así pues, si una unidad es percibida por un sujeto en un proceso de distinción a partir de una idea previa de las relaciones entre los componentes que la definen como unidad, dicha unidad sería un conjunto de componentes interactivos; y a un conjunto de componentes interactivos que puede percibirse como una unidad es a lo que se denomina sistema.

En una operación de distinción, un sistema social llegaría hasta donde el sujeto es capaz de percibir que se encuentran sus límites, siendo todo lo demás su trasfondo; y dichos límites estarían donde el sujeto deja de percibir los componentes y el tipo de relaciones que han servido para definir la unidad.

Antes de continuar debemos hacer algunas aclaraciones respecto a los conceptos de sistema, organización y estructura. Ya hemos visto que el término sistema lo podemos definir como un conjunto de componentes interactivos que puede considerarse como una sola entidad y que el término organización está referido a las relaciones entre los componentes que definen un sistema como una unidad. Por su parte, el término estructura se refiere a los componentes concretos y a las relaciones concretas que se dan entre ellos y que permiten la percepción del sistema como tal entidad; así, la estructura de un sistema determina el espacio en que dicho sistema existe, lo que permitiría la distinción de varios sistemas sociales iguales, con la misma organización social, pero espacialmente separados y con estructuras sociales diferentes.

Sin embargo, no todos los fenómenos sociales son de la misma naturaleza y cabría hacer divisiones en el ámbito de los mismos para crear subconjuntos o ámbitos menores.

¹ Cuentan los historiadores primitivos de las Indias, en relación con la conquista de México (aunque esto podría ser una realidad construida) que la primera vez que los nativos americanos vieron a los soldados españoles montados a caballo, al no tener experiencia perceptiva previa de ningún caballo, distinguieron unas unidades del tipo "centauro", a los que atribuyeron características sobre-humanas; sin embargo, a medida que su experiencia perceptiva fue aumentado, al ver a los soldados bajar de sus monturas, su capacidad de distinción mejoró.

2.3. Los fenómenos, los sistemas, las organizaciones y las estructuras económicas

A nosotros nos interesa estudiar un tipo determinado de fenómenos sociales, que son aquellos que se producen por las interacciones entre seres humanos basadas en actividades vinculadas con la producción, el intercambio y el consumo de bienes y servicios susceptibles de satisfacer las necesidades de los seres humanos, así como en actividades de distribución de la renta derivadas de las anteriores. A dicho tipo de relaciones las denominamos relaciones económicas², que serían las que darían lugar a los fenómenos económicos, los cuales, colectivamente, formarían el ámbito de los fenómenos económicos como subconjunto del ámbito de los fenómenos sociales.

Por tanto, siguiendo el procedimiento explicado anteriormente, para distinguir un sistema económico en el ámbito de los fenómenos económicos vamos a necesitar una idea del tipo de relaciones económicas que mantiene los seres humanos, es decir, una idea de organización económica que nos permita definir los límites de dicho sistema. A partir de aquí, podríamos proceder a distinguir un tipo determinado de sistema económico, o varios sistemas económicos con la misma organización, pero separados espacialmente y con distintas estructuras económicas.

2.3.1. Los tipos de organización económica

La experiencia perceptiva colectiva de quienes se han dedicado al estudio de los sistemas económicos ha permitido conformar siete tipos ideales de organización económica, cada uno de los cuales caracterizado por un tipo diferente de relaciones económicas; dichos tipos de organización económica serían: el comunismo primitivo (que se da, por ejemplo, en las tribus indígenas aisladas de la Amazonía); el tributarismo³ (que se dio, por ejemplo, en el Imperio Inca); el esclavismo (que se dio, por ejemplo, en el Imperio Romano); el feudalismo (que se dio, por ejemplo, en la Francia de la Edad Media); el mercantilismo (que se dio, por ejemplo, en la España del Renacimiento); el capitalismo (que se daría, por ejemplo, el Reino Unido desde la Revolución Industrial) y el socialismo (que se dio, por ejemplo, en la URSS).

Estos tipos ideales no siempre han sido útiles para distinguir todo tipo de sistemas económicos, dado que algunos sujetos a lo largo de la historia han percibido relaciones económicas que no se correspondían completamente con ninguno de estos tipos de organización, pero parcialmente con un par de ellos; así surgirían formas de organización híbridas como el capitalismo esclavista (que se dio, por ejemplo, en los Estados del Sur de Estados Unidos antes de la Guerra de Secesión), el feudo-capitalismo (que se dio, por ejemplo, en Japón hasta la Segunda Guerra Mundial), el mercantil-socialismo (que se dio, por ejemplo, en China tras la

² Una de las características de las relaciones económicas es que no es necesaria la simultaneidad espacio-temporal de los seres humanos que mantienen una relación entre sí, ya que parte de las mismas se mantienen por la intermediación de un bien o de un medio de pago. Así, un ser humano puede consumir un bien que ha sido producido por otro ser humano que vivió en otro lugar y en otro tiempo; sería el caso del violinista aficionado que usa su violín Stradivarius, manteniendo con ello una relación económica con Antonius Stradivarius que vivió entre 1644 y 1737.

³ O sistema económico tributario.

muerte de Mao) o el capitalismo de Estado (que se dio, por ejemplo, en la Italia fascista).

Cuadro 2.1

Características principales de los tipos de organización económica

Tipo de organización	Producción	Factor Tierra	Factor Capital	Factor Trabajo
Comunismo Primitivo	Distribuida comunalmente según necesidades	Propiedad pública comunal	Propiedad pública comunal	Propiedad del trabajador con obligación comunal
Tributarismo	Distribuida comunalmente y por el sistema tributario	Propiedad pública comunal	Propiedad pública comunal	Propiedad del trabajador con obligación comunal
Esclavismo	Distribuida por el mercado según oferta y demanda y por el sistema tributario	Propiedad privada concentrada por el amo	Propiedad privada concentrada por el amo	Posesión del esclavo que es propiedad privada del amo
Feudalismo	Distribuida por el sistema tributario feudal	Posesión concentrada en feudos por el señor feudal (inseparables tierra y trabajo)	Posesión concentrada por el señor feudal	Posesión del señor del feudo donde vive el siervo (inseparables tierra y trabajo)
Mercantilismo	Distribuida por el mercado según oferta y demanda y por el sistema tributario	Propiedad privada del campesino o del terrateniente	Propiedad privada del trabajador	Propiedad del trabajador
Capitalismo	Distribuida por el mercado según oferta y demanda y por el sistema tributario	Propiedad privada del campesino o del terrateniente	Propiedad privada del capitalista	Propiedad del trabajador
Socialismo	Distribuida por el Estado mediante la planificación según necesidades	Propiedad pública estatal	Propiedad pública estatal	Propiedad del trabajador con obligación estatal según capacidades

Fuente: Elaboración propia.

En cuadro 2.1 se caracterizan los siete tipos organización antes citados en función del mecanismo de distribución de la producción de bienes y servicios y de la propiedad de los tres principales factores de producción (la tierra, el capital y el

trabajo)⁴. De entre todos ellos, el tipo de organización que nos interesa por ser la más común en la actualidad sería el capitalismo.

2.3.2. El capitalismo como organización económica

El capitalismo sería aquel tipo de organización económica caracterizado porque las relaciones que se dan entre seres humanos, en relación con la producción, el intercambio y el consumo de bienes y servicios y con la distribución de la renta derivada de las mismas, se realizan por medio del mercado. Y el mercado sería aquella institución⁵ a través de la cual los productores y los consumidores de un determinado bien, servicio o factor, entran en estrecha relación comercial a fin de realizar abundantes transacciones y bajo estas condiciones establecer el precio del mismo.

El mercado se regiría por la ley de la oferta y la demanda, según la cual cuando un bien, servicio o factor se hiciese abundante provocaría una disminución de su precio, mientras que cuando el mismo se hiciese escaso provocaría un aumento de dicho precio.

Atendiendo al objeto del intercambio, podemos distinguir cuatro tipos de mercados: el mercado de bienes y servicios; el mercado del factor tierra; el mercado del factor capital; y el mercado del factor trabajo.

En el caso del mercado de bienes y servicios, el precio que surge de la interacción de oferta y demanda sirve como indicador tanto para los productores, que aumentarían la producción de dicho bien o servicio si subiese el precio y la reducirían si bajase, como para los consumidores, que aumentarían su consumo de dicho bien o servicio si bajase el precio y lo reducirían si subiese.

Por lo que se refiere a los mercados de factores el comportamiento sería similar; ante una bajada del precio de un factor productivo, sus propietarios reducirían su oferta y los productores aumentarían su demanda; mientras que ante una subida del precio de dicho factor productivo, sus propietarios aumentarían su oferta y los productores reducirían su demanda. Conviene recordar que los precios de los factores reciben unos nombres particulares; así la renta es el precio de la tierra, el interés es el precio del capital y el salario es el precio del trabajo.

Tanto los mercados de bienes y servicios como los mercados de la tierra y el capital están amparados por el derecho de propiedad privada. Dicho derecho sería otra de las instituciones del capitalismo y consistiría en la capacidad de disponer de un determinado bien, un determinado servicio, una determinada tierra o un determinado capital, de manera exclusiva, sin más limitaciones que las que impongan las leyes; dicha capacidad de disposición incluiría la posibilidad de enajenación.

⁴ Existen otras muchas características de estos tipos de organización, como por ejemplo podrían ser las institucionales y las tecnológicas, pero consideramos que las cuatro señaladas nos sirven al objeto de definirlos.

⁵ Entendemos por *instituciones*, aquellas normas o pautas de comportamiento generalmente aceptadas por los individuos de una sociedad.

En el mercado de trabajo, por su parte, no existiría la propiedad privada como tal, en tanto que el factor trabajo es inseparable del trabajador; así, éste sólo puede “alquilar” su factor, a cambio de un salario, cediendo la disposición de su tiempo al productor para que lo emplee en la forma que estime conveniente en el proceso productivo, sin más limitaciones que las que impongan las leyes y el contrato de trabajo.

En síntesis, podríamos definir las relaciones económicas capitalistas como aquellas relaciones económicas basadas en el mercado, en el que se intercambian de manera más o menos libre tanto bienes y servicios como factores productivos.

2.3.3. La distinción del sistema económico capitalista casi-mundial

Teniendo en cuenta todo lo anterior, en el ámbito de los fenómenos económicos y partiendo de la idea de organización económica capitalista, podríamos realizar una operación de distinción para identificar una unidad o sistema económico capitalista, definiendo los límites de éste y separándolo de su trasfondo o entorno.

Así pues, si observamos las relaciones económicas capitalistas, podemos percibir que los seres humanos mantenemos dichas relaciones con otros seres humanos de ubicaciones geográficas cercanas y remotas; es decir, dichas relaciones se dan a lo largo y ancho de casi todo el planeta y tan sólo quedarían al margen de las mismas ciertas comunidades indígenas primitivas aisladas y ciertos países de socialismo real relativamente autárquico, donde las relaciones económicas serían de diferente naturaleza.

Por tanto, en el ámbito de los fenómenos económicos, podemos distinguir una entidad casi-mundial compuesta de seres humanos que mantienen relaciones capitalistas, a diferencia de otros grupos minoritarios de seres humanos cuyas relaciones económicas no son de naturaleza capitalista. A dicha entidad la denominaremos sistema económico capitalista casi-mundial.

De esta forma, lo que define al sistema económico capitalista casi-mundial como sistema es su organización capitalista, en la medida en que le da sentido y permite distinguirlo. Mientras lo que permite catalogar al actual sistema económico capitalista como sistema económico capitalista casi-mundial es su estructura, es decir, que sus componentes concretos estén repartidos por casi todo el planeta y que las interrelaciones concretas entre ellos se den por casi toda la geografía mundial.

El hecho de que las relaciones económicas capitalistas se den como un todo continuo a lo largo y ancho de casi todo el planeta, nos permite distinguir un único sistema económico capitalista con una única estructura económica y no varios sistemas económicos capitalistas diferentes con diferentes estructuras económicas.

Pero para que una entidad sea considerada como sistema es preciso que reúna una serie de condiciones, ya que, según la definición clásica, un sistema es un complejo de componentes interactivos que puede considerarse como una sola entidad. Por tanto, el sistema económico capitalista casi-mundial es tal sistema, en la medida en que es un conjunto de seres humanos con interrelaciones económicas capitalistas que colectivamente pueden ser considerados como una unidad.

2.3.4. La distinción de otros sistemas económicos en el entorno del sistema económico capitalista casi-mundial

En línea con lo anterior, en la operación de distinción del sistema económico capitalista casi-mundial, realizamos implícitamente una delimitación de la frontera de dicho sistema. Cuando incluimos dentro del sistema económico capitalista casi-mundial a todos los seres humanos que mantienen relaciones económicas de corte capitalista y a dichas relaciones, dejamos fuera a una serie de seres humanos que poseen relaciones económicas de naturaleza no capitalista y a dichas relaciones; estos seres humanos con sus relaciones ocupan un espacio físico que denominamos entorno.

El espacio físico que observamos en una operación de distinción, denominado ambiente, podemos dividirlo en nicho, o espacio físico que ocupa el sistema, y entorno, o espacio físico que no ocupa el sistema. Desde esta perspectiva, el nicho del sistema económico capitalista casi-mundial sería casi todo el planeta, mientras que el entorno sería aquel espacio físico donde no se dan relaciones capitalistas entre seres humanos.

Así, el entorno del sistema económico capitalista casi-mundial lo constituye el espacio físico donde no habitan seres humanos (desiertos, zonas polares, océanos...) o donde los seres humanos que habitan mantienen relaciones económicas no capitalistas, como es el caso de ciertas comunidades indígenas primitivas (Amazonía, África Central...) y los residuales territorios de socialismo real autárquico (Corea del Norte y, parcialmente, Cuba y China).

Como es lógico, en el entorno también pueden realizarse operaciones de distinción tratando de identificar sistemas económicos de organización no capitalista. Así, si observamos dicho entorno guiados perceptivamente por formas de organización como el comunismo primitivo o el socialismo, podemos distinguir diversos sistemas económicos comunitarios locales y sistemas económicos socialistas territoriales (nacionales, regionales...).

2.3.5. Hacia un verdadero sistema económico mundial

En el caso de las relaciones entre el sistema económico capitalista casi-mundial y los sistemas económicos comunitarios locales, éstas son escasas por el propio aislamiento físico de dichos sistemas. Sin embargo, a medida que las relaciones de éstos con aquél se van haciendo más intensas, dicho contacto termina provocando una serie de cambios en los sistemas económicos comunitarios locales que, en muchos casos, les conducen a una pérdida de identidad, a su desintegración como sistemas y a la absorción de sus elementos por parte del sistema económico capitalista casi-mundial.

Esto es lo que ha ocurrido históricamente a medida que los seres humanos de distintos sistemas económicos capitalistas nacionales comenzaron a mantener relaciones económicas con seres humanos de comunidades primitivas aisladas (sistemas económicos comunitarios locales); el contacto entre individuos de sistemas tan distintos, habitualmente promovido por individuos pertenecientes a sistemas económicos capitalistas nacionales por razones económicas (caza, explotación minera, cultivo de tierras, comercio...), terminó generando serios problemas al interior de dichas comunidades (anomia, alcoholismo...) que, en muchos casos, condujeron a su desaparición como tales comunidades y a su

integración en el sistema económico capitalista nacional con el que mantuvieron el contacto.

En el caso de las relaciones entre el sistema económico capitalista casi-mundial con los sistemas económicos socialistas nacionales sucede algo parecido; el aumento de las relaciones de éstos con el sistema económico capitalista casi-mundial tiende a provocar la pérdida de identidad de los mismos (sería el caso, por ejemplo, de los efectos de las inversiones extranjeras y del turismo en Cuba) y es muy probable que en el futuro sean absorbidos por aquél, desintegrándose como sistemas (al igual que les sucedió a los sistemas económicos socialistas nacionales de la Europa Central y Oriental).

A medida que el sistema económico capitalista casi-mundial vaya absorbiendo a los diferentes componentes de los sistemas económicos de su entorno, dicho entorno se irá reduciendo al tiempo que el nicho de aquél se irá ampliando, hasta que dicho nicho coincida con el ambiente, a excepción de las zonas deshabitadas, y todas las relaciones económicas entre seres humanos sean de naturaleza capitalista e internas al citado sistema. Sólo en ese momento podríamos hablar con propiedad de la existencia de un sistema económico capitalista mundial.

No obstante, teniendo todo esto claro, y al objeto de simplificar, dado el carácter marginal de los sistemas económicos del citado entorno, podríamos referirnos al sistema económico capitalista casi-mundial como sistema económico capitalista mundial; y de manera aún más resumida, por entender que todas las relaciones económicas relevantes son de naturaleza capitalista, podríamos referirnos a dicho sistema como sistema económico mundial.

Resumiendo, desde una perspectiva fenomenológica, la economía mundial puede ser estudiada como un sistema económico mundial.

Bibliografía

- Bertalanffy, L. von (1968): *Teoría General de los Sistemas*, Fondo de Cultura Económica, México, 1976.
- Hidalgo Capitán, A. L. (2007): *El sistema económico mundial y la gobernanza global. Una teoría de la autorregulación de la economía mundial*, Eumed.net, Málaga, edición electrónica gratuita disponible en línea en <http://eumed.net/libros/2007b/280/indice.htm>.
- Maturana, H. (1995-1996): *La realidad: ¿objetiva o construida? I Fundamentos biológicos de la realidad. II Fundamentos biológicos del conocimiento*, Anthropos, Barcelona.
- Palazuelos, E. et al. (1986): *Las economías capitalistas durante el periodo de expansión 1945-1970*, Akal, Madrid, 1987.
- Varela, F. J., Thompson, E. y Rosch, E. (1991): *De cuerpo presente. Las ciencias cognitivas y la experiencia humana*, Gedisa, Barcelona, 1992.

SEGUNDA PARTE

ASPECTOS GENERALES

En esta parte del documento se presentan los aspectos generales de la economía mundial que van a centrar el resto del análisis desarrollado en los siguientes capítulos. En primer lugar, se analiza la génesis del sistema económico mundial, es decir, el proceso de globalización, y en segundo lugar, se analiza todo el marco regulatorio de la economía mundial.

El capítulo 3, “La globalización de la economía”, analiza el fenómeno de la globalización entendido como el proceso de conformación del sistema económico mundial; para ello, se comienza por el estudio del propio concepto de globalización, prestando especial atención a la idoneidad del término y al momento en que se data el inicio de la globalización, para luego centrar el tema en las causas de dicho proceso y en las evidencias comerciales, financieras y migratorias del mismo.

El capítulo 4, “La gobernanza de la economía mundial”, estudia cómo el sistema económica mundial, como sistema social que es, se autorregula por medio de la interacción de instituciones y agentes reguladores (mecanismos de autorregulación del sistema económico mundial), que tienen como referente la ideología dominante, el neoliberalismo (hasta la expansión de la crisis global); se analizan también en qué consiste el neoliberalismo, así como el papel que juegan los principales agentes e instituciones reguladoras de la economía mundial.

CAPÍTULO 3

LA GLOBALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA

*Antonio Luis Hidalgo Capitán
María Teresa Aceytuno Pérez*

3.1. El concepto de globalización económica

El término “globalización” se utiliza en las Ciencias Sociales desde los años sesenta del siglo XX, aunque en Economía no empieza a ser usado hasta los años ochenta, y se populariza a finales de los ochenta y principios de los noventa.

Sin embargo, el uso de dicho término no ha estado exento de polémica entre los hispanohablantes, como tampoco lo ha estado la determinación del momento en el que comenzó la globalización, ni si ésta ha concluido en la actualidad.

3.1.1. La idoneidad del término “globalización”

El término “globalización” es un anglicismo, derivado de una traslación literal del término inglés “*globalization*”, que el uso y costumbre de los hispano-hablantes ha elevado a categoría de palabra aceptada por la Real Academia Española de la Lengua. No obstante, existe un término sinónimo, “mundialización”, un galicismo derivado de la palabra francesa “*mondialisation*”, que ha tenido menos uso y que dicha academia aún no reconoce.

En inglés el término “*global*” tiene dos acepciones, “*worldwide*”, que se traduce por “mundial”, y “*overall, comprehensive*”, que se traduce por “global, integral”. La palabra inglesa “*globalization*” estaría vinculada con la primera acepción de “*global*” y no tanto con la segunda; y dado que en español “global” no es sinónimo de “mundial” sino de “integral”, la hispanización más adecuada del término “*globalization*” debiera haber sido “mundialización” en lugar de “globalización”.

Sin embargo, la importancia de las academias anglosajonas en la Ciencias Sociales ha convertido al inglés en la lengua de comunicación de los científicos sociales, forzando con ello la aceptación del anglicismo “globalización”, frente al galicismo “mundialización”, o la propia derivación etimológica en español de “mundial”, es decir, “mundialización”.

De todas formas, en español pueden considerarse “mundialización” y “globalización” como sinónimos, asumiendo que todas las connotaciones que se atribuyen a un término se atribuyen al otro.

Así, podemos entender, en un sentido literal, que “globalización” es todo aquel proceso de transformación de fenómenos locales, regionales o nacionales en fenómenos mundiales o globales; por tanto, dependiendo del ámbito de los fenómenos que estemos estudiando (económicos, culturales, políticos...) podremos hablar de globalización de la economía, globalización de la cultura, globalización de la política... En el ámbito de los fenómenos sociales, en general, podemos afirmar que la globalización es el proceso mediante el cual los seres humanos de todo el mundo se integran en una misma sociedad que funciona como un todo, siendo dicho proceso el resultado de la combinación de fuerzas económicas, tecnológicas, socioculturales y políticas. Mientras que en el ámbito de los fenómenos económicos, la globalización de la economía sería el proceso mediante el cual se conforma el sistema económico mundial.

3.1.2. El origen de la globalización

Resulta complicado fechar el comienzo del proceso de globalización. Muchos autores adoptan una perspectiva histórica, entendiendo la globalización como un

proceso de siglos de expansión de las relaciones económicas humanas más allá de las fronteras de los sistemas económicos estatales⁶. Así, algunos entienden como formas tempranas de globalización la interconexión que existía entre los imperios romano, persa y chino por medio de la ruta de la seda; ruta que siguió cumpliendo la misma función tras la caída del imperio romano, durante el imperio islámico y durante el imperio mongol.

Otros autores consideran como forma temprana de globalización la interconexión económica de territorios derivada de la expansión de los reinos europeos por África, Asia y América, con la conformación de los imperios coloniales portugués y español, primero, y holandés, francés y británico, después.

Mientras que hay autores que consideran el siglo XIX como la primera era de la globalización, en la medida que durante el mismo se produjo la incorporación a la economía mundial de sistemas económicos aislados de África Sub-sahariana y de islas del Pacífico.

También los hay que fechan el inicio de la globalización tras la Segunda Guerra Mundial, en la medida en que fue entonces cuando se diseñó todo un entramado institucional que favoreció el aumento del comercio internacional y de las inversiones extranjeras directas.

Nosotros, como otros muchos autores, sostenemos que el proceso de globalización arrancarían desde principios de los años ochenta del siglo XX, cuando el triunfo del neoliberalismo y la revolución tecnológica permitieron que los flujos de mercancías, servicios y capitales circularan con mayor libertad entre sistemas económicos capitalistas nacionales.

Si observamos la historia reciente de las relaciones económicas capitalistas entre los seres humanos, podemos apreciar cómo, poco a poco, dichas relaciones han ido trascendiendo las fronteras de los sistemas económicos capitalistas nacionales, con diferentes estructuras pero con idéntica organización, hasta alcanzar unos niveles que hacen difícil distinguir a unos sistemas de otros; las fronteras de dichos sistemas se han diluido y ha aparecido una nueva frontera, que permite distinguir un sistema económico capitalista casi-mundial (sistema económico mundial) de su entorno.

Las relaciones económicas más allá de las fronteras de los sistemas económicos nacionales no son nuevas y han existido desde el origen de dichos sistemas, pero lo que sí ha variado en los últimos años, en particular desde principios de los años ochenta, ha sido la intensidad de dichas relaciones. Desde este punto de vista, se puede denominar globalización económica al proceso de conformación del sistema económico mundial a partir de la extensión masiva de las relaciones económicas capitalistas entre los seres humanos más allá de las fronteras de los sistemas económicos capitalistas nacionales producida desde principios de los años ochenta.

⁶ Dado que el término “nación” es relativamente reciente en la historia, hemos optado por hablar de sistema económico estatal, en lugar de sistema económico nacional, por entender que un sistema económico estatal es aquel sistema económico cuyo marco regulatorio viene definido por la actuación de un Estado, pudiendo adoptar formas políticas muy diversas a lo largo de la historia (nación, imperio, reino, república, polis, tribu, etc.).

Para aquellos observadores capaces de distinguir en la actualidad un sistema económico mundial, como es nuestro caso, la globalización de la economía como génesis de dicho sistema, ya habría concluido; pero para aquellos observadores que no sean aún capaces de distinguir dicho sistema, aunque perciban ciertas alteraciones en las fronteras de los sistemas económicos capitalistas nacionales, la globalización se estaría produciendo aún. Por tanto, desde nuestra perspectiva, la actual intensificación, aún mayor, de las relaciones económicas capitalistas entre seres humanos dentro del sistema económico mundial no es más que el desarrollo de dicho sistema.

3.2. Las causas del proceso de globalización económica

Uno de los aspectos más relevantes de la globalización, como proceso de emergencia del sistema económico mundial, es que se trata de un proceso espontáneo, es decir, que una vez que se dieron las condiciones suficientes ocurrió de manera inevitable. Dicha espontaneidad supone que no es necesario que el sistema económico mundial posea ninguna finalidad o plan que subyace en todo sistema y que éste desvela con su funcionamiento en el tiempo. Consideramos que el sistema económico mundial no surge para algo, sino que simplemente surge, espontáneamente; por ello, la atribución de finalidad a dicho proceso pertenece sólo al ámbito reflexivo del observador.

Sin embargo, el aparente determinismo de la espontaneidad es sólo un determinismo *a posteriori*; sólo conociendo la secuencia completa de acontecimientos que desembocaron en la emergencia del fenómeno, en nuestro caso la globalización, podemos concluir que dicho fenómeno fue espontáneo. *A priori*, la determinación de un fenómeno sólo podría afirmarse si se diesen exactamente las mismas condiciones que las que permitieron la emergencia anterior de dicho fenómeno, lo cual es completamente imposible debido a la irreversibilidad del tiempo. De aquí se deriva que el único concepto válido de tiempo es el de tiempo histórico (o irreversible), que es aquel intervalo de tiempo en el cual el contenido de un instante depende del contenido de cada uno de los instantes que lo precedieron.

Al igual que la finalidad, el azar tampoco existe en el ámbito de los fenómenos. En la medida en que todo fenómeno tiene sus causas, sin las cuales el mismo no tendría lugar, el azar pertenece sólo al ámbito reflexivo del observador. El observador considera aleatorio todo aquel fenómeno cuya secuencia de acontecimientos previos no es capaz de conocer, por lo que el azar se va convirtiendo en determinismo a medida que aumenta el conocimiento del observador sobre dicha secuencia.

Teniendo en cuenta todo esto, podemos afirmar que la globalización de la economía se produjo cuando se dieron las condiciones para ello. Dichas condiciones, vistas *a posteriori*, estarían vinculadas con el triunfo del neoliberalismo como ideología dominante, que permitiría la apertura comercial y financiera de los sistemas económicos capitalistas nacionales, y con la revolución tecnológica basada en las tecnologías de la informática y las telecomunicaciones, que permitiría prescindir de la simultaneidad espacio-temporal para muchas relaciones económicas trasladando las mismas a una dimensión virtual.

El triunfo del neoliberalismo como ideología dominante supuso la aceptación de un nuevo marco regulatorio de los sistemas económicos capitalistas nacionales,

marco que se concretó en la aparición de instituciones como la libre circulación de mercancías y servicios y la libre circulación de capitales entre sistemas económicos nacionales, entre otras. De dichas instituciones derivaron modificaciones en las legislaciones, en materia económica, de los sistemas económicos nacionales, de forma que éstos optaron por aplicar medidas de apertura comercial y de apertura financiera, que en la práctica supusieron la difuminación de las fronteras económicas entre dichos sistemas⁷.

La revolución tecnológica, basada en las tecnologías de la información y las telecomunicaciones, permitió, por su parte, que los capitales pudieran moverse de un sistema económico nacional a otro simplemente pulsando una tecla de ordenador, facilitando con ello la libre circulación de capitales. Así mismo, la aparición del *e-commerce* o comercio electrónico ha permitido que los diferentes agentes puedan comprar y vender bienes y servicios más allá de las fronteras nacionales de forma ágil y cómoda a través del Internet, y aunque la mayor parte del comercio electrónico implica de alguna manera el transporte de bienes físicos, un creciente porcentaje de *e-commerce* se produce completamente de manera electrónica, ya que lo que en él se intercambian son bienes o servicios "virtuales", como el acceso a particularidades "Premium" de contenidos en una Web. Y, lógicamente, el pago transfronterizo de los bienes y servicios adquiridos por medio del *e-commerce* tiene lugar también de manera electrónica, por medio de una transferencia financiera o un cargo en una tarjeta de crédito o débito, realizado virtualmente gracias a las facilidades de la *e-finance* o finanzas electrónicas.

Por otro lado, la desintegración de los sistemas económicos socialistas nacionales, si bien fue simultánea al proceso de globalización y permitió la expansión territorial del emergente sistema económico mundial, no puede considerarse como una causa de dicha emergencia. De hecho, de manera contrafactual, podríamos afirmar que de no haber tenido lugar la desintegración de los sistemas económicos socialistas nacionales, igualmente se hubiese conformado un sistema económico capitalista occidental, con las mismas características que el sistema económico mundial, pero con una dimensión territorial menor; e incluso cabría pensar en la posibilidad de que simultáneamente se hubiese conformado un sistema económico socialista oriental.

Pero no bastaba con el triunfo del neoliberalismo ni con la revolución tecnológica para que la globalización emergiera, era imprescindible que los seres humanos, de forma individual, pero sobre todo de forma colectiva, decidieran aumentar sus relaciones económicas transfronterizas. En última instancia, la voluntad colectiva de los seres humanos que conformaban los sistemas económicos capitalistas nacionales fue la causa última tanto del triunfo del neoliberalismo, como de la revolución tecnológica, como del aumento mismo de las relaciones económicas transfronterizas.

Por tanto, en la voluntad⁸ tenemos una causa no causada, una causa última de todos los fenómenos sociales, vinculada con el hecho de que los seres humanos

⁷ A ello hay que unir la libre circulación de trabajadores entre sistemas económicos nacionales, de *facto*, que no de *iure*, que contribuye a eliminar dichas fronteras.

⁸ Desde una perspectiva fenomenológica, la voluntad individual es el resultado de una serie de complejos procesos neuronales, desconocidos por el observador, pero biológicamente determinados; no obstante, en el dominio de los fenómenos económicos, ante el observador, la voluntad individual

poseen sistema nervioso, conducta, capacidad para conocer, capacidad para modificar la conducta y capacidad para aprender, por lo que los cambios tanto de comportamiento como de objetivos de los agentes pueden ocurrir sin necesidad de que se produzca ningún estímulo externo.

Recapitulando, desde nuestra perspectiva de observadores, podemos decir que la globalización como proceso de aparición espontánea de un sistema económico mundial, en última instancia, es el resultado de la combinación de innumerables decisiones, individuales y colectivas, de incontables seres humanos pertenecientes a distintos sistemas económicos capitalistas nacionales, de las que se ha derivado la extensión masiva de las relaciones económicas capitalistas transfronterizas.

3.3. Las evidencias del proceso de globalización económica

Si aceptamos que la globalización de la economía es el proceso de conformación del sistema económico mundial a partir de la extensión masiva de las relaciones económicas capitalistas entre los seres humanos más allá de las fronteras de los sistemas económicos capitalistas nacionales producida a partir de principios de los años ochenta, su constatación requiere que estudiemos los flujos que se han producido en los tres principales tipos de mercado, el de bienes y servicios, el de capitales y el de trabajado. Ello supone que debemos estudiar el comercio mundial, los flujos financieros mundiales y los movimientos migratorios para comprobar que la globalización económica así entendida ha tenido lugar.

3.3.1. La evolución del comercio mundial

Lo primero que puede afirmarse sobre el comercio mundial de bienes y servicios es que éste ha tenido un crecimiento espectacular, de forma que entre 1980 y 2005 las exportaciones mundiales se multiplicaron casi por 6 y las importaciones por algo más de 5 (tablas 3.1 y 3.2); luego se ha producido una importantísima expansión de las relaciones comerciales transfronterizas.

Sin embargo, lo verdaderamente interesante de cara a constatar la extensión masiva de las relaciones comerciales transfronterizas, no es su incremento absoluto, sino su incremento relativo; es decir, cuánto mayor es el peso de los productos que se comercializan más allá de las fronteras nacionales en relación con lo que se produce dentro de dichas fronteras. Y tenemos que las exportaciones mundiales han pasado de representar el 18,76% del PIB mundial en 1980 a alcanzar el 27,06% del PIB mundial (tabla 3.1), mientras que las importaciones mundiales se movieron desde el 19,79% del PIB mundial hasta el 27,28% del PIB mundial (tabla 3.2). Y todo ello significa que entre la cuarta y la tercera parte de lo que consumimos los seres humanos ha sido producido más allá de las fronteras del sistema económico nacional donde residimos, mientras que 25 años antes dicha cantidad no alcanzaba ni la quinta parte. Estos datos varían cuando observamos la evolución del comercio exterior de determinados grupos de sistemas económicos nacionales, llamando la

aparece como una conducta indeterminada del ser humano. La voluntad colectiva, sin embargo, sería el resultado de un proceso de comunicación entre seres humanos con voluntades independientes pero biológicamente determinadas.

atención el hecho de que sean los sistemas económicos de ingresos medios aquellos con un mayor comercio exterior respecto de su PIB.

Tabla 3.1

Exportaciones de bienes y servicios en millones de \$ corrientes y como porcentaje del PIB

REGIÓN/SEN	1980	1985	1990	1995	2000	2005
Todos los SEN del mundo	2.470,700	2.350,700	4.336,800	6.313,600	7.888,700	14.697,200
Todos los SEN del mundo	18,76	18,90	19,01	21,11	24,61	27,06
SEN de ingresos altos	19,29	19,45	18,80	20,57	23,83	25,65
SEN de ingresos medios	16,96	17,27	21,23	24,81	29,67	35,12
SEN de ingresos bajos	10,26	8,77	12,64	16,56	19,36	24,71

SEN: Sistemas económicos nacionales.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.

Tabla 3.2

Importaciones de bienes y servicios en millones de \$ corrientes y como porcentaje del PIB

REGIÓN/SEN	1980	1985	1990	1995	2000	2005
Todos los SEN del mundo	2.496,10	2.381,70	4.365,40	6.227,30	7.905,50	12.702,70
Todos los SEN del mundo	19,79	19,09	19,26	20,91	24,72	27,28
SEN de ingresos altos	20,16	19,66	19,13	20,13	24,22	26,34
SEN de ingresos medios	18,28	16,71	20,47	25,34	28,08	32,18
SEN de ingresos bajos	15,16	12,65	16,12	19,49	20,78	28,53

SEN: Sistemas económicos nacionales.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.

3.3.2. La evolución de los flujos financieros mundiales

Otros flujos cuya evolución que debemos estudiar para constatar la globalización serían los flujos financieros mundiales, como manifestación de la extensión masiva de las relaciones financieras transfronterizas.

Dichos flujos, contemplados exclusivamente en cuanto flujos de capital privado, han aumentado de forma aún más considerable que el comercio mundial, ya que, en términos relativos, es decir, respecto del PIB mundial, han crecido más de 12 puntos porcentuales en tan sólo 15 años, entre 1990 y 2005 (tabla 3.3), mientras que en dicho período el comercio mundial sólo creció unos 8 puntos porcentuales (tablas 3.1 y 3.2). Además, dichos flujos suponen que la financiación extranjera de las producciones nacionales de bienes y servicios tiene un valor equivalente a la tercera parte de las mismas, mientras que 15 años antes tan sólo representaba la décima parte de dicho valor; luego las relaciones financieras transfronterizas han generalizado de forma masiva.

Tabla 3.3
Flujos privados de capital como porcentaje del PIB

REGIÓN/SEN	1980	1985	1990	1998	2000	2005
Todos los SEN del mundo	n.d.	n.d.	10,3	14,5	29,1	32,5
SEN de ingresos altos	n.d.	n.d.	11,0	22,3	33,6	37,2
SEN de ingresos medios	n.d.	n.d.	6,6	6,4	12,0	13,3
SEN de ingresos bajos	n.d.	n.d.	2,4	2,0	4,8	6,7

SEN: Sistemas económicos nacionales.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.

3.3.3. La evolución de las migraciones mundiales

Tampoco podemos olvidar el papel que juegan los flujos de trabajadores y las remesas de emigrantes que éstos envían a los sistemas económicos nacionales de los que proceden, ya que ambos flujos contribuyen a constatar la extensión masiva de las relaciones laborales transfronterizas.

Aunque no todas las migraciones mundiales representan un movimiento transfronterizo de factor trabajo, ya que parte de las personas que emigran no forman parte de la población activa (población dependiente), ni todos los residentes en un sistema económico nacional distinto del de nacimiento tienen consideración de inmigrante (por cuanto pueden haber adquirido la nacionalidad o ciudadanía), tomaremos los datos estimados por las Naciones Unidas de personas residentes en un sistema económico nacional diferente del de nacimiento, como representativo de los stocks de las migraciones mundiales (Tabla 3.4).

Tabla 3.4
Stock de inmigrantes en número y como porcentaje del total de población

REGIÓN/SEN	1980	1985	1990	1995	2000	2005
Todos los SEN del mundo	99.275.898	111.013.230	154.945.333	165.080.235	176.735.772	190.633.564
Todos los SEN del mundo	2,2	2,3	2,9	2,9	2,9	3,0
SEN desarrollados	4,2	4,6	7,2	8,1	8,8	9,5
SEN subdesarrollados	3,9	3,6	3,9	3,6	3,0	2,8

SEN: Sistemas económicos nacionales.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las Naciones Unidas.

El stock de inmigrantes ha variado sensiblemente entre 1980 y 2005, de manera que casi se ha duplicado, alcanzando el 3% de la población mundial, y ello supone que más 91 millones de habitantes han cambiado de sistema económico nacional de residencia en esos 25 años, siendo el período de mayor intensidad migratoria la década de los ochenta. Además es significativo como el stock de inmigrantes es mucho menor y presenta tendencia descendente en los sistemas económicos subdesarrollados que en los desarrollados, en los que la tendencia de dicho stock es ascendente; y ello significa que la mayoría de los flujos migratorios

van desde sistemas económicos subdesarrollados hacia sistemas económicos desarrollados.

Por su parte, las remesas han crecido de manera considerable, multiplicándose por más de siete en esos 25 años, llegando a representar el 0,58% del PIB mundial en 2005, cuando en 1980 sólo alcanzaban el 0,33% (tabla 3.5); siendo éste un flujo de especial relevancia para los sistemas económicos nacionales de ingresos medios y, sobre todo, para los de ingresos bajos. Todo ello pone de manifiesto que se trata de un contra-flujo de los movimientos migratorios.

Tabla 3.5

Remesas de emigrantes en millones de dólares corrientes y como porcentaje del PIB

REGIÓN/SEN	1980	1985	1990	1995	2000	2005
Todos los SEN del mundo	36.032	35.050	68.584	101.562	131.519	262.575
Todos los SEN del mundo	0,33	0,28	0,31	0,34	0,41	0,58
SEN de ingresos altos	0,21	0,16	0,21	0,18	0,18	0,20
SEN de ingresos medios	0,57	0,55	0,73	0,99	1,21	1,69
SEN de ingresos bajos	1,37	1,35	1,30	1,92	2,58	3,26

SEN: Sistemas económicos nacionales.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las Naciones Unidas.

Bibliografía

De Paz Báñez, M. A. (2005): *La paradoja de la globalización*, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Huelva, Huelva.

Hidalgo Capitán, A. L. (2007): *El sistema económico mundial y la gobernanza global. Una teoría de la autorregulación de la economía mundial*, Eumed.net, Málaga, edición electrónica gratuita disponible en línea en <http://eumed.net/libros/2007b/280/indice.htm>.

Martínez González-Tablas, Á. (2003): "Reflexión metodológica en torno a la globalización", *Revista de Economía Mundial* 9: 83-110.

CAPÍTULO 4

LA GOBERNANZA DE LA ECONOMÍA MUNDIAL

Antonio Luis Hidalgo Capitán

4.1. La gobernanza global como regulación de la economía mundial

Antes de que el proceso de globalización diese como resultado la aparición del sistema económico mundial, los sistemas económicos capitalistas nacionales que ahora lo integran eran sistemas autónomos, es decir, eran sistemas con capacidad para autorregularse; siendo los mecanismos de regulación una parte de los propios sistemas. Y de todos los mecanismos que contribuían a la regulación de los sistemas económicos capitalistas nacionales, los más importantes eran, sin duda, los gobiernos nacionales.

Sin embargo, con la integración de los sistemas económicos capitalistas nacionales en el sistema económico mundial, aquéllos han ido perdiendo autonomía en la medida en que los gobiernos nacionales han ido perdiendo, a su vez, capacidad para regularlos; lo cual se debe al hecho de que dicha capacidad ha sido transferida hacia mecanismos de regulación transnacionales durante el proceso de globalización.

Pero, a diferencia de los sistemas económicos capitalistas nacionales, entre los mecanismos de regulación del sistema económico mundial no existe ninguno que tenga una capacidad de regulación sobre este sistema similar a la que tenían los gobiernos nacionales sobre los sistemas económicos capitalistas nacionales; es decir, no existe un gobierno mundial. No obstante, ello no significa que no existan otros mecanismos que permitan la regulación del sistema económico mundial.

De hecho la regulación del sistema económico mundial, aún con esta peculiaridad de ausencia de gobierno, es muy similar a la de cualquier sistema económico autónomo e incluso a la de cualquier sistema social que goce de autonomía.

4.1.1. La regulación de los sistemas sociales autónomos

La regulación de un sistema social autónomo, o autorregulación de un sistema social, consiste en la permanente neutralización de las perturbaciones que sacuden a dicho sistema procedentes del exterior del mismo (de su ambiente o de su entorno) o de su propio interior (de los seres humanos).

Tanto este último tipo de perturbaciones como la regulación misma del sistema nos conducen al concepto de agente (o actor), que podemos definir como aquel ser humano, o grupo de seres humanos, con relaciones sociales y con capacidad para tomar decisiones; por lo que podemos hablar de agente individual (un ser humano) y agente colectivo (un grupo de seres humanos: familia, empresa, asociación, gobierno, partido político, sindicato, organismo supranacional...).

En la medida en que todos los sistemas sociales están formado por agentes, éstos son los responsables últimos tanto de las perturbaciones internas como de la regulación de dicho sistema; por tanto, por lo que a la regulación se refiere, si un sistema social puede ser regulado por los seres humanos que lo forman en virtud de su capacidad de tomar decisiones, estaremos ante un sistema autónomo o autorregulado. La autorregulación de los sistemas sociales descansa, por tanto, en la voluntad de los agentes (la causa no causada); por ello, la autorregulación de un sistema social resulta, *a priori*, indeterminada.

No obstante, dicha indeterminación es sólo parcial, debido a que podemos observar unas ciertas regularidades en las decisiones de los distintos agentes;

siguiendo el principio de indeterminación parcial, no hay posibilidad de que en un momento dado pueda ocurrir literalmente cualquier cosa, sino que existe la posibilidad de que ocurran varias cosas y al final ocurre una de ellas.

Las regularidades de las decisiones de los distintos agentes reposan en el hecho de que los mismos viven en sociedad y, como consecuencia, presentan conductas culturales⁹; dicho de otro modo, las decisiones de los agentes vienen condicionadas por la cultura en la que se encuentran inmersos; luego, desde la perspectiva del observador, las acciones de los agentes estarán parcialmente determinadas, por su cultura, y parcialmente indeterminadas, por su voluntad. El comportamiento de los agentes tiene así facetas deliberadas (decisiones) y facetas no deliberadas (hábitos).

Las decisiones de los agentes suponen que éstos pueden actuar en función de una variedad de formas posibles y que pueden cambiar de objetivos sin que exista un estímulo externo, por lo que la decisión es real y en ella se manifiesta la voluntad de los mismos. Sin embargo, los agentes tienen poderes de imaginación y de creatividad limitados por su propia experiencia y por los hábitos de pensamiento propios de la cultura a la que pertenecen. Por tanto, la indeterminación real, fruto de la voluntad, queda restringida por la cultura y el conjunto de posibilidades de decisión de los agentes queda limitado.

Dichas limitaciones vienen marcadas por las instituciones, que son aquellas normas y pautas de comportamiento comúnmente aceptados por los agentes del sistema social. Dichas instituciones son el resultado de decisiones pasadas de los agentes y constituyen decisiones *a priori* frente a las decisiones *ipso facto* ante un dilema; por ello, desde esta perspectiva, las instituciones son limitaciones para dichos agentes. Si la institución es una norma estaríamos ante una limitación formal, mientras que si la institución es una pauta de comportamiento estaríamos ante una limitación informal de los agentes.

Pero no todas las decisiones de los agentes que forman parte de un sistema social, ni todas las instituciones del mismo tienen la finalidad de regularlo. Los motivos que generan las diferentes decisiones de los agentes, y que generaron en el pasado las instituciones que existen en un momento dado en un sistema social, son de naturaleza muy diferente y sólo algunas de las innumerables decisiones e instituciones van dirigidas a la regulación del mismo; serían las decisiones reguladoras y las instituciones reguladoras. Y los agentes que toman decisiones reguladoras serían los agentes reguladores.

Tanto las instituciones reguladoras como los agentes reguladores constituyen los mecanismos de autorregulación del sistema social; las primeras serían mecanismos de autorregulación automática¹⁰ del sistema y los segundos mecanismos de autorregulación deliberada del sistema.

Pero como ya hemos afirmado, las decisiones de los agentes reguladores se encuentran condicionadas por la cultura en la que éstos se encuentran inmersos; en

⁹ Las conductas culturales, transmitidas entre generaciones, tuvieron, en algún momento, su origen en una decisión; su transmisión es fruto, de nuevo, de una decisión, así como su aceptación. En última instancia, las conductas culturales son fruto de la voluntad.

¹⁰ "Automática" en la medida en que la decisión es previa al acontecimiento sobre el que se debe decidir (*a priori*) y funciona a modo de regla, eliminando la posibilidad de una decisión *ipso facto*.

concreto, lo que condiciona dichas decisiones es una manifestación específica de la cultura, la ideología. Y por ideología entendemos el conjunto coherente de ideas y valores referidos a la regulación del sistema social y cuya función es guiar los comportamientos (decisiones y hábitos) de los agentes.

La manera que tienen los diferentes agentes de participar en la regulación de un sistema social es ejerciendo el poder; entendiendo por ejercicio del poder la ejecución de determinadas acciones por parte de un agente de forma tal que otros agentes se comporten por sí mismos de un modo distinto de como lo hubiesen hecho de otra forma; dichas acciones pueden ser deliberadas (decisiones) o no deliberadas (hábitos). Un agente será así más poderoso cuanto mayor sea la capacidad para que la regulación del sistema social al que pertenece se aproxime a sus intereses por medio de la modificación de las conductas de otros agentes.

Teniendo todo esto en cuenta, la autorregulación de un sistema social tiene lugar cuando una perturbación procedente del exterior o del interior del propio sistema es neutralizada, impidiendo con ello que el sistema se vuelva inestable. Si la perturbación ha sido prevista, lo habitual es que los agentes reguladores hayan creado una institución para responder a ella, por medio de una decisión *a priori*; de esta manera, ante la citada perturbación, los diferentes agentes reaccionan de manera adaptativa automáticamente con un comportamiento preestablecido (institución) que tratará de evitar la inestabilidad del sistema. Si la perturbación no ha sido prevista, lo habitual es que los agentes reguladores reaccionen tomando decisiones *ipso facto* para que el comportamiento de los diferentes agentes se adapte a la nueva situación sin poner en peligro la estabilidad del sistema.

El propósito, por tanto, de la autorregulación de un sistema social es garantizar la estabilidad del mismo adaptándose a los cambios. Ahora bien si los mecanismos de autorregulación fallan y el sistema social no es capaz de adaptarse a los cambios, éste entrará en un período de inestabilidad, denominado crisis, caracterizado por una gran incertidumbre sobre el devenir futuro de dicho sistema, y que podría desembocar, en peor de los casos, en la pérdida de identidad del sistema y en su desintegración como entidad.

4.1.2. La regulación del sistema económico mundial: la gobernanza global

El sistema económico mundial, como sistema social autónomo, tiene la capacidad de autorregularse siguiendo las mismas pautas que el resto de los sistemas sociales; es decir, trata de garantizar su propia estabilidad neutralizando las perturbaciones que procedan del medio ambiente (por ejemplo, el cambio climático), de los sistemas de su entorno (por ejemplo, las migraciones de balseros cubanos) o del propio interior del sistema mundial (por ejemplo, la depreciación del dólar).

Para ello se ponen en funcionamiento, en primer lugar, los mecanismos de autorregulación automática, es decir, las instituciones (por ejemplo, el Protocolo de Kyoto, las leyes migratorias y la solidaridad de la sociedad civil de Estados Unidos o el aumento de las exportaciones de Estados Unidos y los sistemas económicos nacionales vinculados al dólar, por seguir con los ejemplos anteriores) que tratarán que las perturbaciones no afecten a la estabilidad del sistema. Si dichas instituciones no tienen éxito, entonces entrarán en funcionamiento los mecanismos de autorregulación deliberada del sistema económico mundial, es decir, los agentes,

que tomarán decisiones con intención de neutralizar las perturbaciones (por ejemplo, los grupos ecologistas que presionan para que se cumpla el Protocolo de Kyoto, la Secretaría de Estado de Estados Unidos que presiona al gobierno cubano para que impida la salida de más balseros o los gobernadores de los bancos centrales del G-8 que se reúnen para determinar si deben comprar dólares en los mercados de divisas, por seguir con los ejemplos anteriores).

Al no existir un agente regulador principal, como podría ser un gobierno mundial, el poder es ejercido por innumerables agentes, que serán más poderosos en la medida en que sus acciones (deliberadas y no deliberadas) sean capaces de condicionar las acciones de otros agentes, consiguiendo con ello que la regulación del sistema económico mundial se aproxime a sus intereses; es decir, el poder en el sistema económico mundial es un poder difuso que no se concentra en un agente en concreto.

Así, en función del ejercicio del poder, podemos identificar dos tipos de agentes reguladores: los directos, cuyas acciones deliberadas condicionan las acciones reguladoras de la mayoría de los agentes; y los indirectos, cuyas acciones deliberadas condicionan las acciones de los agentes reguladores directos. Así, las acciones deliberadas de un agente regulador indirecto condicionan las acciones deliberadas de un agente regulador directo, cuyas acciones, a su vez, condicionan las acciones reguladoras de la mayoría de los agentes, incluido el agente regulador indirecto cuyas acciones deliberadas condicionaron las acciones deliberadas del agente regulador directo; con lo que tenemos que el ejercicio del poder no solamente se encuentra difuso, sino que también tiene un carácter recursivo¹¹.

Entre los agentes reguladores directos del sistema económico mundial podríamos destacar todos los organismos internacionales del Sistema de Naciones Unidas, el G-8 (o Grupo de los Ocho) y los gobiernos de las grandes potencias económicas. Mientras que entre los agentes reguladores indirectos tendríamos todo tipo de organizaciones transnacionales (OPEP, OCDE, Comisión Trilateral, Foro Económico Mundial, Foro Social Mundial, movimientos sociales alternativos, empresas transnacionales...), los gobiernos del resto de los sistemas económicos nacionales, todo tipo de organizaciones de ámbito nacional, regional o local, e incluso individuos concretos (líderes de opinión, votantes...).

La interacción de todos estos agentes reguladores directos e indirectos es la que permite la regulación del sistema económico mundial. Pero, tal vez, lo más significativo de ello sea que los gobiernos no son claramente los únicos agentes que se preocupan por la citada regulación, sino que dicha interacción tiene una dimensión gubernamental (o pública), una dimensión empresarial (o privada) y una dimensión social (o civil).

Este hecho supone un cambio significativo respecto de la regulación de las relaciones económicas internacionales, es decir, entre sistemas económicos capitalistas nacionales previas a la aparición del sistema económico mundial; en este caso, al tratarse de relaciones entre naciones, los gobiernos nacionales como agentes reguladores principales de dichos sistemas jugaban un papel protagonista en la citada regulación, a la que se denominaban Orden Económico Internacional. Sin embargo, al pasar las relaciones económicas internacionales a ser relaciones

¹¹ Algo es "recursivo" si se define en términos de sí mismo.

endógenas o internas del sistema económico mundial, éstas son ahora reguladas por los mecanismos de regulación de dicho sistema, en los que los gobiernos nacionales comparten el protagonismo con otros agentes públicos, privados y civiles; esto ha hecho surgir un nuevo término para referirse a la regulación del sistema económico mundial, la gobernanza global o más estrictamente la gobernanza económica global o gobernanza de la economía mundial¹². Por tanto, podemos entender la gobernanza global, en su dimensión económica, como sinónimo de la autorregulación del sistema económico mundial.

4.1.3. La ideología dominante en la regulación del sistema económico mundial: el neoliberalismo

La ideología dominante entre los agentes reguladores del sistema económico mundial ha sido, desde principios de los años ochenta hasta la crisis global de finales de la década del 2000, el neoliberalismo; ideología que vino a sustituir al keynesianismo imperante entre los agentes reguladores de los sistemas económicos capitalistas nacionales entre la Segunda Guerra Mundial y la crisis de dichos sistemas de los años setenta.

El neoliberalismo puede definirse como aquella ideología que tiene como fundamento la mínima intervención del Estado y la máxima libertad de los agentes que intervienen en los mercados. Dicha ideología ha inspirado no sólo la mayoría de las decisiones de los agentes reguladores, sino que también la mayoría de las instituciones reguladoras del sistema económico mundial; luego la regulación del sistema económico mundial desde su emergencia hasta la reciente crisis ha reposado en el neoliberalismo.

El neoliberalismo, como ideología, consiste en una serie de ideas y valores concernientes a la regulación de los sistemas económicos capitalistas y, por tanto, a la del sistema económico mundial.

Para los liberales, el fin último del funcionamiento del sistema económico mundial (como el de todo sistema económico capitalista), ha de ser la satisfacción de las necesidades del individuo singular y no la satisfacción de las necesidades de la abstracción que es la sociedad; por ello, lo individual no debe ser sacrificado en aras de lo colectivo.

Dicho fin viene garantizado por tres valores considerados como derechos naturales del individuo: la libertad de elegir, la justicia social y la propiedad privada.

- a) La libertad de elegir. Todo individuo tiene derecho a poder elegir en todo aquello relacionado con la satisfacción de sus necesidades, y no debe ser privado de este derecho por ninguna creencia, ya sea religiosa o ideológica, que le obligue a actuar en contra de sus propios intereses. Pero un individuo no tendrá libertad de elegir si no existen ni la igualdad de oportunidades que garantiza la justicia social, ni el derecho a la propiedad privada.
- b) La igualdad de oportunidades. Todo individuo tiene derecho a recibir un trato socialmente justo en todo aquello relacionado con la satisfacción de sus

¹² En un sentido estricto la gobernanza global englobaría la regulación de aspectos ajenos al ámbito de los fenómenos económicos (por ejemplo, el terrorismo).

esté intervenido, el mercado es el mejor mecanismo para asignar eficientemente los recursos escasos entre usos alternativos al objeto de satisfacer las necesidades de los individuos; y ningún agente, por sofisticado que sea, incluido el Estado de un sistema económico nacional, puede sustituir la voluntad colectiva de los individuos que se manifiesta en el mercado. Si los Estados intervienen en los mercados con intención de variar los resultados de los mismos, falsean la voluntad de los individuos y ello desencadena reacciones individuales que terminan por bloquear la acción estatal, además de generar una asignación no eficiente de los recursos, con el resultado de un menor crecimiento económico. Además, cuanto más grandes son los Estados de los sistemas económicos nacionales más débiles, más corruptos y menos eficaces son; lo cual no significa que éstos no deban existir; sino todo lo contrario; los Estados han de ser fuertes, pero pequeños, encargados de hacer cumplir las leyes y de prestar los servicios que les son inherentes, como el de justicia y el de orden público. Los Estados de los sistemas económicos nacionales deben adelgazar, ya que ésta es la vía más rápida para tecnificarlos y moralizarlos, lo que al mismo tiempo permite devolver a la iniciativa privada responsabilidades y tareas como la creación de riqueza o la provisión de seguridad social. Los individuos deben aprender a vivir sin el paternalismo de los Estados, haciendo uso de su libertad y responsabilizándose de sus propios futuros.

- b) El crecimiento económico con efecto goteo. La igualdad de oportunidades a la hora de satisfacer las necesidades de los individuos viene respaldada por derramamiento de los frutos del crecimiento económico sobre los individuos. Las políticas que favorecen el crecimiento, generalmente, benefician más a los pobres que aquellas políticas que favorecen la distribución. Cuando la intervención del Estado trata de modificar la distribución de la renta originada por el mercado, además de ir en contra de la justicia social, genera una serie de distorsiones en el mercado que impiden que éste asigne eficientemente los recursos, por lo que a medio plazo la economía deja de crecer y los sectores populares terminan por ser los más perjudicados. Sin embargo, si el Estado se limita a favorecer que la iniciativa privada pueda crear riqueza, generando así un crecimiento económico significativo, los propios mecanismos del mercado derramarán esa riqueza entre todos los agentes económicos (efecto *trickle-down* o goteo), tanto por la vía del aumento del empleo y de los beneficios empresariales, como por la del abaratamiento del consumo gracias a la libre competencia; y esto termina beneficiando a todos los individuos.

Ambas ideas-fuerza aparecen vinculadas por la tesis de la competitividad, según la cual el crecimiento económico es el resultado del afán de empresas y sistemas económicos nacionales por ser competitivos. Se entiende por competitividad la capacidad que tienen los productos de un sistema económico nacional para ser demandados con preferencia frente a productos similares de otros sistemas económicos nacionales¹³. Un producto sólo puede ser competitivo si está sometido a las condiciones del libre mercado; si los Estados no intervienen protegiendo o beneficiando los productos de ciertos sistemas económicos

¹³ Dicho concepto también puede estar referido a una empresa en lugar de a un sistema económico nacional.

nacionales, o ciertos sectores, mediante regulaciones, entonces sólo aquellos productos que satisfagan las necesidades de calidad y precio exigidas por el mercado podrán sobrevivir. Por tanto, el primer requisito para que la producción de un sistema económico nacional sea competitiva es que no existan distorsiones que impidan el funcionamiento del libre mercado, ya sean estas distorsiones barreras proteccionistas o regulaciones internas, o ya afecten a los mercados de productos o a los mercados de factores.

La bondad de esta tesis reposa en la aplicación de una serie de políticas económicas articuladas en cuatro ejes: la estabilización macroeconómica y la liberalización de los mercados de productos (liberalización comercial) y de factores (liberalización financiera y laboral).

- a) La estabilización macroeconómica. El primer paso para que los productos de un sistema económico nacional puedan competir en los mercados es que éstos funcionen con el menor grado de incertidumbre posible. El crecimiento económico basado en la iniciativa privada está muy influido por las expectativas de los distintos agentes económicos, que deben tomar decisiones de consumo, ahorro, inversión, contratación, etc. Cuanto mayor sea la estabilidad macroeconómica menor será la incertidumbre, las decisiones podrán tomarse con mayor seguridad y las expectativas serán favorables a la expansión de los negocios y, consecuentemente, de la producción y del empleo. Variables como la inflación, el tipo de interés, el tipo de cambio, los déficits público y de la balanza por cuenta corriente, las deudas interna y externa, se convierten en variables estratégicas que deben ser controladas por los Estados de forma que se garantice su estabilidad para que así los agentes económicos tomen decisiones en entornos de incertidumbre baja.
- b) La liberalización comercial. El segundo paso para que los productos de un sistema económico nacional puedan competir en los mercados es que éstos tengan el menor grado de intervención posible, lo que significa la eliminación tanto de las regulaciones de los mercados nacionales como de las barreras proteccionistas que puedan existir. Para que los productos de un sistema económico nacional sean demandados por agentes de otros sistemas económicos nacionales es preciso que dichos productos sean competitivos, y ello no es posible si las empresas de dicho sistema económico nacional tienen su producción defendida por una estructura arancelaria proteccionista, que termina generando un sesgo anti-exportador; por ello, si se eliminan todas aquellas trabas que dificultan el libre comercio, las empresas del sistema económico nacional liberalizado tendrán que enfrentar el reto de la competitividad y especializarse en aquellas actividades para las que dispongan de ventajas competitivas, abandonando así las actividades para las que no existen dichas ventajas. La demanda exterior se concentrará en aquellas producciones competitivas, estimulando así el crecimiento económico, mientras que los productos competitivos procedentes del exterior entrarán en el mercado interno, con los consecuentes beneficios en menores precios y mayor variedad de productos para elegir.
- c) La liberalización financiera. El tercer paso para que los productos de un sistema económico nacional puedan competir en los mercados es que los productores tengan acceso a los capitales necesarios para producirlos. Los

mercados financieros habrán de ser igualmente libres, ya que así la asignación de los recursos financieros será más eficiente; dicha libertad supondría también la apertura de la cuenta de capitales de las balanzas de pago, de manera que pueda entrar y salir ahorro de los diferentes sistemas económicos nacionales en busca de las mejores oportunidades de inversión. Así, la libertad de movimientos de capitales entre sistemas económicos nacionales permite la entrada del capital extranjero allí donde es necesario, en forma de inversión extranjera directa o en forma de inversión extranjera de cartera.

- d) La liberalización laboral. El cuarto paso para que los productos de un sistema económico nacional puedan competir en los mercados es que los productores tengan acceso a toda la mano de obra necesaria para producirlos. Las decisiones productivas de los productores también están influidas por las condiciones de la contratación laboral, siendo el mercado de trabajo uno de los que concentra mayores distorsiones. La actuación paternalista de los Estados, en unas ocasiones, y la acción corporativa de los sindicatos, en otras, han llenado dicho mercado de rigideces que impiden una rápida y poco costosa adaptación de la contratación a las necesidades de la producción. El reto de la competitividad exige, por un lado, moderación salarial para poder competir vía precios y, por otro, plantillas flexibles que permitan adaptar la producción a las fluctuaciones de la demanda. Además los movimientos migratorios entre sistemas económicos nacionales permiten la entrada de mano de obra extranjera allí donde es necesaria.

Así, el neoliberalismo como ideología ha inspirado las decisiones reguladoras de los agentes y las instituciones reguladoras del sistema económico mundial desde su emergencia hasta la crisis de finales de la década del 2000; y lo ha sido en la medida en que dichos agentes e instituciones han sido capaces de permitir la adaptación del sistema económico mundial a los cambios ambientales, los cambios de los sistemas de su entorno o los cambios internos, y de mantener así la identidad capitalista de dicho sistema.

Sin embargo, los citados mecanismos de autorregulación han fracasado en la adaptación del sistema económico mundial a la nueva situación derivada de la inestabilidad originada por la crisis de la hipotecas *subprimes* en Estados Unidos, del tal manera que el sistema económico mundial atraviesa a finales de la década del 2000 la primera crisis estructural de su historia, lo que podríamos denominar la primera crisis económica global. Y la superación de dicha crisis implicará que se ha producido un cambio ideológico en los agentes reguladores del sistema económico mundial, ya que de no ser así dicho sistema perderá su identidad capitalista y se desintegrará como tal.

4.2. Los agentes reguladores de la economía mundial

Los agentes juegan un papel fundamental en la regulación del sistema económico mundial en la medida en que la voluntad de los mismos es la responsable última de la regulación de dicho sistema.

En la mayor parte de los casos, la capacidad de regulación de estos agentes es indirecta y se basa en su capacidad de condicionar las acciones de unos pocos

agentes reguladores directos, como son los gobiernos de las grandes potencias económicas, el G-8, el Sistema de Naciones Unidas, etc.

4.2.1. Tipología de agentes reguladores de la economía mundial

Además de la clasificación en agentes reguladores directos e indirectos, los agentes reguladores del sistema económico mundial pueden clasificarse, atendiendo a su composición, en agentes individuales y agentes colectivos.

Los agentes reguladores individuales podemos subdividirlos en dos grandes grupos:

- a) Los ciudadanos. Son agentes reguladores los ciudadanos particulares preocupados por el funcionamiento del sistema económico mundial y que tienen esto presente a la hora de emitir su voto o participar políticamente con manifestaciones públicas de diversa naturaleza; el ejercicio del poder por parte de cada ciudadano individual es poco relevante de cara a la regulación del sistema económico mundial, pero la coordinación de las decisiones individuales de los ciudadanos sí puede llegar a ser muy relevante, por ejemplo, alterando la composición de un gobierno en unas elecciones, en una revolución popular o sembrando el terror con acciones violentas.
- b) Los líderes de opinión. Algunos individuos pueden condicionar las acciones reguladoras de otros agentes por la mera acción de emitir opiniones en los medios de comunicación de masas, amparadas en su autoridad o en su capacidad de persuasión; son los llamados líderes de opinión; entre ellos destacarían los gobernantes y ex gobernantes de las grandes potencias económicas, los dirigentes y ex dirigentes de organizaciones supranacionales, los dirigentes y ex dirigentes de organizaciones transnacionales de diferente naturaleza, los empresarios y financieros de éxito, los líderes religiosos, guerrilleros y terroristas, los artistas, deportistas e intelectuales de prestigio internacional, etc.

Los agentes reguladores colectivos podemos subdividirlos en cuatro grupos según el ámbito territorial de los mismos:

- a) Los agentes reguladores subnacionales. Son aquellos agentes colectivos cuyos miembros pertenecen a un mismo ámbito territorial inferior al nacional (local, regional...), como, por ejemplo, gobiernos, partidos políticos, asociaciones empresariales, sindicatos, organizaciones no gubernamentales, *think tanks*, medios de comunicación de masa, etc. de ámbito territorial subnacional. La capacidad de influir en la regulación del sistema económico mundial depende, fundamentalmente, de su capacidad de acción deliberada sobre las acciones deliberadas de los gobiernos de las naciones de los que forman parte, y de la capacidad de éstos, a su vez, de actuar sobre la mayoría de las acciones reguladoras de dicho sistema.
- b) Los agentes reguladores nacionales. Son aquellos agentes colectivos cuyos miembros pertenecen a un mismo ámbito territorial nacional; de entre ellos, los que tienen más capacidad para actuar deliberadamente sobre las acciones reguladoras de la mayoría de los agentes son los gobiernos nacionales, en la medida en que sean agentes reguladores directos (los gobiernos de las grandes potencias económicas mundiales) o capaces de

condicionar las acciones de éstos; el resto de los agentes reguladores nacionales (partidos políticos, asociaciones empresariales, sindicatos, organizaciones no gubernamentales, *think tanks*, medios de comunicación de masa...) tratan de condicionar, con sus acciones deliberadas, las acciones deliberadas de los gobiernos nacionales o de otros agentes reguladores directos.

- c) Los agentes reguladores transnacionales. Son aquellos agentes colectivos cuyos miembros pertenecen a ámbitos territoriales de diferentes naciones sin ser representativos de la voluntad colectiva de los agentes de dichos ámbitos; de entre ellos destacan las federaciones internacionales de partidos políticos, de sindicatos y de asociaciones empresariales, las empresas transnacionales, las organizaciones no gubernamentales transnacionales, las federaciones internacionales de movimientos sociales alternativos, los *think tanks* transnacionales, los medios de comunicación de masa transnacionales y otras organizaciones transnacionales como la Comisión Trilateral, el Foro Económico Mundial y el Foro Social Mundial. Éstos tratan de condicionar, con sus acciones deliberadas, las acciones deliberadas de los agentes reguladores directos.
- d) Los agentes reguladores supranacionales¹⁴. Son aquellos agentes colectivos cuyos miembros pertenecen a ámbitos territoriales de diferentes naciones y que son representativos de la voluntad colectiva de los agentes de dichos ámbitos territoriales; es decir, organismos internacionales en los que participan los gobiernos de las distintas naciones. Aquí podemos distinguir cuatro subgrupos:
- Organismos internacionales universales: todos los pertenecientes al Sistema de Naciones Unidas.
 - Organismos internacionales de integración regional: como la Unión Europea, la Asociación Europea de Libre Comercio, el Área de Libre Comercio de América del Norte, el Mercado Común del Sur, la Zona de Libre Comercio de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental, el Mercado Común del África Oriental y Meridional...
 - Organismos internacionales sectoriales: la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, los bancos regionales de desarrollo, la Organización de Países Exportadores de Petróleo, la Unión de Países Exportadores de Banana, la Liga Árabe, la Organización del Tratado del Atlántico Norte...
 - Organismos internacionales grupales: el G-8 o Grupo de los Ocho, el G-20 o Grupo de los Veinte...

4.2.2. Algunos importantes agentes reguladores

Lo más característico de la regulación del sistema económico mundial, a diferencia de los sistemas económicos nacionales, es la ausencia de un agente

¹⁴ La supranacionalidad en términos jurídicos requiere de una serie de condiciones que no consideramos aquí; por tanto, los organismos de carácter intergubernamental, a los efectos de esta tipología, serían agentes igualmente supranacionales.

regulador principal como sería un gobierno mundial; no existe una especie de cerebro del sistema económico mundial, por lo que se percibe más claramente el carácter difuso, reticular y recursivo del ejercicio del poder, siendo la regulación de dicho sistema el resultado de la interacción más o menos coordinada de innumerables agentes. Sin embargo, aunque no podemos hablar de un gobierno mundial, sí hay dos organismos reguladores supranacionales que se parecen bastante a un gobierno mundial. Nos referimos al G-8 y al Sistema de Naciones Unidas.

Junto a ellos hay una serie de importantes agentes reguladores entre los que destacan la OCDE, la Comisión Trilateral, el Foro Económico Mundial y el Foro Social Mundial.

a) El Grupo de los Ocho (G-8)

El G-8 es un agente supranacional sin personalidad jurídica, una especie de “club de gobiernos ricos” que realiza encuentros informales de sus mandatarios (Jefes de Estado y de Gobierno) y que estaría formado por los gobernantes de Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Francia, Alemania, Italia, Rusia y Japón, más el Presidente de la Comisión Europea y el Presidente de Turno del Consejo Europeo. También hablamos de reuniones del G-8 cuando se reúnen los ministros de economía y los gobernadores de los bancos centrales, los ministros de comercio, los ministros de asuntos exteriores, los ministros de trabajo o los ministros de medio ambiente, entre otros; cuando el G-8 se reúne sin Rusia, en particular cuando lo hacen los ministros de economía y los gobernadores de los bancos centrales (Reserva Federal Estadounidense, Banco Central Europeo, Banco de Inglaterra, Banco de Canadá y Banco de Japón) para tratar temas económicos y monetarios, exclusivamente, dicho colectivo recibe el nombre de G-7 o Grupo de los Siete.

El G-8 nació en 1974, a iniciativa de la Comisión Trilateral, cuando se reunieron en Washington los mandatarios de Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Alemania Federal y Japón para tratar de manera informal sobre el impacto de la subida de los precios del petróleo en la economía mundial; en 1975 se sumó Italia, en 1976 Canadá, en 1977 la Comunidad Económica Europea (hoy Unión Europea) y en 1997 Rusia. En la actualidad, los temas tratados en las cumbres y en las reuniones ministeriales trascienden los asuntos económicos e incluyen cuestiones referentes a la seguridad, la lucha contra el terrorismo, las crisis humanitarias, etc.

En teoría en un simple foro de discusión, pero en realidad ha sido, hasta la crisis económica global de finales de la década del 2000, el centro de diseño de la regulación neoliberal de la economía mundial, en la medida en que en sus reuniones no sólo se ha hablado de la evolución de la economía, sino que además se han acordado líneas comunes de actuación en materia de liberalización comercial y financiera, privatizaciones, flexibilidad de los mercados de trabajo, políticas cambiarias y de estabilización y políticas macroeconómicas deflacionarias (déficit cero y altos tipos de interés).

El G-8 tiene una gran importancia económica en la medida en que, agrupando sólo 13,3 % de la población mundial, representa el 60,4% de la producción mundial. Sin embargo, es casi más relevante su peso político por la capacidad de influencia que poseen en los principales organismos del Sistema de Naciones Unidas; cuatro de los cinco miembros permanentes y con derecho a veto del Consejo de Seguridad

de las Naciones Unidas pertenecen al G-8; en el FMI y en el Banco Mundial los gobiernos del G-8 poseen conjuntamente el 44% de los votos (y, en el caso de FMI, Estados Unidos por sí sólo o agrupaciones de dos o tres miembros del G-8 poseen una minoría de bloqueo del 15% en determinadas decisiones); y en la OMC, donde los votos están repartidos a razón de uno por gobierno, los gobiernos del G-8 suelen negociar en bloque (junto con el resto de gobiernos de la Unión Europea), además de representar el 40,8% del comercio mundial. Así se entiende que muchas de las decisiones adoptadas por estos organismos vengan “prefabricadas” desde fuera de los mismos.

Tabla 4.1
Importancia económica del G-8

	Participación en la producción mundial	Participación en la población mundial	Participación en el comercio mundial
Estados Unidos	27,2%	4,6%	9,6%
Japón	9,0%	2,0%	5,2%
Alemania	6,0%	1,3%	8,6%
Reino Unido	5,0%	0,9%	5,5%
Francia	4,6%	0,9%	4,1%
Italia	3,8%	0,9%	3,5%
Canadá	2,6%	0,5%	3,0%
Rusia	2,0%	2,2%	2,2%
G-8	60,4%	13,3%	40,8%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI (producción: PIB), del Banco Mundial (población: habitantes) y OMC (comercio: exportaciones de bienes y servicios).

El G-8 es lo que podemos denominar un pseudo-gobierno mundial (o falso gobierno mundial); es un agente cuyas acciones deliberadas son eficaces y semejantes a las de un gobierno mundial, pero que carece tanto de la forma como de la legitimidad de un gobierno mundial; y ello es así en la medida en que se trata de un club de gobiernos de grandes potencias económicas, que toma decisiones sobre la regulación del sistema económico mundial teniendo en cuenta los intereses de los agentes que forman parte de los sistemas económicos nacionales que representan y no los intereses del conjunto de los agentes que forman parte del sistema económico mundial. Además, las discusiones del G8 son secretas, no existe transcripción de las cumbres y los documentos preparatorios son igualmente secretos, siendo los únicos documentos públicos las declaraciones finales.

Por tanto, la regulación neoliberal del sistema económico mundial ha estado siempre muy mediatizada por las decisiones del G-8, lo que ha hecho que se cuestione la legitimidad de dicho agente para tomar dichas decisiones en la medida en que sólo representa el 13,3% de la población mundial. Muchas son las voces que reclaman una modificación en la composición de dicho agente, dando cabida a gobiernos con los de China, India, Brasil, México y Sudáfrica, todos representantes de economías emergentes y con un gran volumen de población, habiéndose ya constituido el G-8 +5, como foro de discusión de algunas cuestiones estratégicas como la lucha contra el cambio climático. Aunque todo apunta a que será el G-20 el agente encargado de superar la escasa legitimidad del G-8.

En la medida en que el G-8 reúne a los gobiernos de las grandes potencias económicas mundiales, sus decisiones han derivado en acciones reguladoras deliberadas dentro de las competencias nacionales que poseen dichos gobiernos y acciones sobre las acciones deliberadas de otros gobiernos nacionales, y sobre los organismos del Sistema de Naciones Unidas, para que realicen las mismas acciones reguladoras, condicionado así las acciones de muchos otros agentes reguladores del sistema económico mundial. Así, el G-8 ha sido, y sigue siendo, uno de los más importantes, si no el más importante, de los agentes reguladores del sistema económico mundial.

b) El Sistema de Naciones Unidas

El Sistema de Naciones Unidas es agente regulador supranacional formado por un entramado burocrático internacional integrado por diversos órganos administrativos cuya fisonomía recuerda a la de la administración pública de un Estado, de forma que constituiría lo que podemos denominar un proto-gobierno mundial (o embrión de gobierno mundial), del que formarían parte, a modo de ministerios sectoriales, los organismos especializados, los órganos conexos, las diferentes comisiones y los diversos programas y fondos.

Las Naciones Unidas fueron creadas en 1945 en San Francisco, tras la Segunda Guerra Mundial, reemplazando a la Sociedad de Naciones, con la misión de resolver los problemas de carácter internacional. Actualmente, es la mayor organización internacional del mundo y constituye el foro más importante de la diplomacia multilateral, además de proporcionar los medios necesarios para encontrar soluciones a los conflictos internacionales y formular políticas sobre asuntos mundiales.

El complejo organigrama del Sistema de Naciones identifica seis órganos principales: la Secretaría General, la Asamblea General, el Consejo de Seguridad, el Consejo Económico y Social, la Corte Internacional de Justicia y el Consejo de Administración Fiduciaria.

- La Secretaría General de las Naciones Unidas. Es un órgano administrativo dirigido el Secretario General de las Naciones Unidas, que es propuesto por el Consejo de Seguridad y nombrado por la Asamblea General; el Secretario General es la máxima representación diplomática de la ONU y entre sus competencias está la de convocar el Consejo de Seguridad; su mandato tiene una duración de cinco años, pudiendo ser reelegido al finalizar éste; desde 1946 los Secretarios Generales ha sido Trygve Lie (Noruega, 1946-1953), Dag Hammarskjöld (Suecia, 1953-1961), Sithu U Thant (Myanmar, 1961-1971), Kurt Waldheim (Austria, 1972-1981), Javier Pérez de Cuéllar Guerra (Perú, 1982-1991), Boutros Boutros-Ghali (Egipto, 1992-1996), Kofi Annan (Ghana, 1997-2006) y Ban Ki-moon (Corea del Sur, 2007-2011).
- La Asamblea de las Naciones Unidas. Es el órgano principal de las Naciones Unidas, que funciona como una especie de "Parlamento de Naciones" y que se reúne para examinar los problemas más apremiantes del mundo; en ella están representados todos los Estados miembros, cada uno con un voto; las votaciones sobre cuestiones importantes (las de paz y seguridad, ingreso de nuevos miembros y cuestiones presupuestarias) se deciden por mayoría de dos tercios, mientras que las demás se deciden por mayoría simple; el período

ordinario de sesiones de la Asamblea General va de septiembre a diciembre de cada año.

- El Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas. Es el órgano encargado de asegurar la paz y la seguridad internacional y el “verdadero corazón” de las Naciones Unidas); está constituido por 15 miembros (cada uno con un voto), 5 permanentes (China, Estados Unidos, Rusia, Francia y Reino Unido, con derecho de veto) y 10 no permanentes (3 europeos, 3 africanos, 2 americanos y 2 asiático-pacíficos, elegidos por la Asamblea General por mayoría de dos tercios por períodos de dos años, de forma que cada año se renuevan 5); las decisiones sobre cuestiones de procedimiento y las de mayor importancia requieren el voto afirmativo de, al menos, nueve miembros; dispone de dos procedimientos de actuación, instar al uso de la actividad diplomática para negociar las diferencias y adoptar medidas coercitivas mediante el envío de tropas internacionales; además recomienda a la Asamblea General su candidato para el cargo de Secretario General y propone la admisión de nuevos miembros de la ONU.
- El Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas. Es el órgano que coordina la labor económica y social y los esfuerzos de cooperación de los organismos especializados y conexos que están bajo la autoridad de la Asamblea General y abarca más del 70% de los recursos humanos y financieros de la ONU; sus funciones son promover niveles de vida más elevados, pleno empleo y progreso económico y social, identificar soluciones para los problemas internacionales de salud, económicos y sociales, facilitar la cooperación cultural y educativa y fomentar el respeto universal de los derechos humanos y las libertades fundamentales; está integrado por 54 miembros, elegidos por la Asamblea General por tres años (14 de África, 11 de Asia, 10 de América Latina y el Caribe, 6 de Europa Oriental y 13 de Europa Occidental y de otros sistemas económicos nacionales); los organismos que coordina son autónomos (con sus propios órganos), es decir, que su reparto interno de votos es proporcional a las cuotas financieras aportadas por sus miembros.
- La Corte Internacional de Justicia. Es el principal órgano judicial de la ONU; está integrado por 15 magistrados elegidos conjuntamente por la Asamblea General y el Consejo de Seguridad; y entre sus funciones están dirimir controversias entre los gobiernos (la participación de los gobiernos en un proceso es voluntaria, pero si un gobierno acepta participar, queda obligado a acatar su decisión) y emitir opiniones consultivas para la Asamblea General y el Consejo de Seguridad a solicitud de éstos.
- El Consejo de Administración Fiduciaria. Es un órgano, actualmente sin funcionamiento, cuya función original fue la de supervisar la administración de 11 territorios controlados por 7 Estados miembros y puestos bajo el fideicomiso de la ONU, así como la de promover el desarrollo progresivo de sus poblaciones hacia el autogobierno o la independencia; está constituido por los cinco miembros permanentes del Consejo de Seguridad.

Además de dichos órganos, el Sistema de Naciones Unidas posee un importante número de organismos especializados, órganos conexos, comisiones, programas y fondos, la mayoría de los cuales poseen funciones económicas; entre ellos destacan:

- En materia productiva: la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO; 1945); la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI; 1966); la Organización Mundial del Turismo (OMT; 1925); la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI; 1967); el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA; 1977); el Programa Mundial de Alimentos (PMA; 1962); y la Agencia Internacional de la Energía Atómica (AIEA; 1972).
- En materia comercial: la Organización Mundial del Comercio (OMC; 1994); y la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD; 1964).
- En materia financiera: el Fondo Monetario Internacional (FMI; 1945); y el Grupo Banco Mundial (GBM; 1945), formado por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF; 1945), la Asociación Internacional de Fomento (AIF; 1960), la Corporación Financiera Internacional (CFI; 1956), el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI; 1988) y el Centro Internacional de Arreglos de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI; 1966).
- En materia laboral: la Organización Internacional del Trabajo (OIT; 1919).
- En materia de desarrollo: el Grupo Banco Mundial (GBM; 1945); la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD; 1964); el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD; 1965); la Comisión de Población y Desarrollo (CPD; 1946); y la Comisión para el Desarrollo Social (CDS; 1995).
- Y en materia ambiental: el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA; 1972); y la Comisión sobre Desarrollo Sostenible (CDS; 1992).

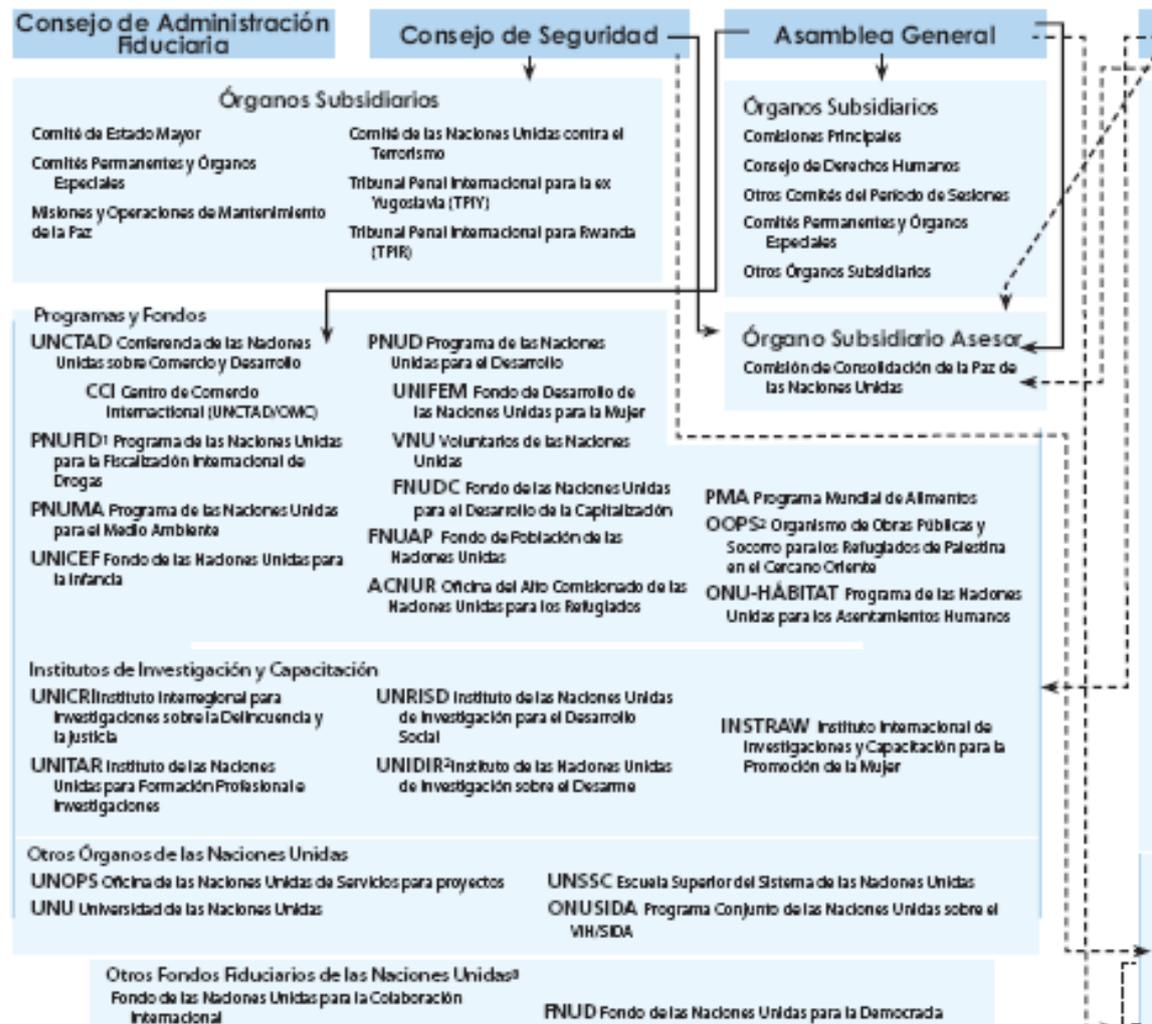
Las Naciones Unidas poseen una cierta legitimidad por representar, aunque sea de manera defectuosa, la voluntad colectiva de la mayoría de los gobiernos del mundo (192 miembros)¹⁵, a su vez representativos de la voluntad colectiva de los agentes de cada sistemas económico nacional, lo que le permite que sus acciones deliberadas condicionen las acciones de muchos otros agentes reguladores del sistema económico mundial; no obstante, la eficacia de dichas acciones reguladoras deliberadas dependerá de que no entren en conflicto con las del G-8.

¹⁵ Por diferentes motivos no forman parte de las Naciones Unidas, Taiwán, La Santa Sede, Palestina, la República Árabe Saharaui Democrática o la República de Kosovo.



Sistema de las Naciones Unidas

Órganos principales



NOTAS: Las líneas continuas procedentes de un órgano principal indican una relación de información directa; las líneas discontinuas indican una relación no subsidiaria.

¹ Forma parte de la Oficina de las Naciones Unidas contra la Droga y el Delito.

² OOPS y UNIDIR informan solo a la Asamblea General.

³ La Oficina de Ética de las Naciones Unidas, la Oficina del Ombudsman y el Oficial Principal de Tecnología de la Información informan directamente al Secretario General.

⁴ Como medida excepcional el Secretario General Adjunto de Apoyo a las Actividades sobre el Tiempo informa directamente al Secretario General Adjunto de Operaciones de Mantenimiento de la Paz.

⁵ OIDA informa al Consejo de Seguridad y a la Asamblea General (AG).

⁶ La CTBTO Com. Prep. y la OPAQ informan a la AG.

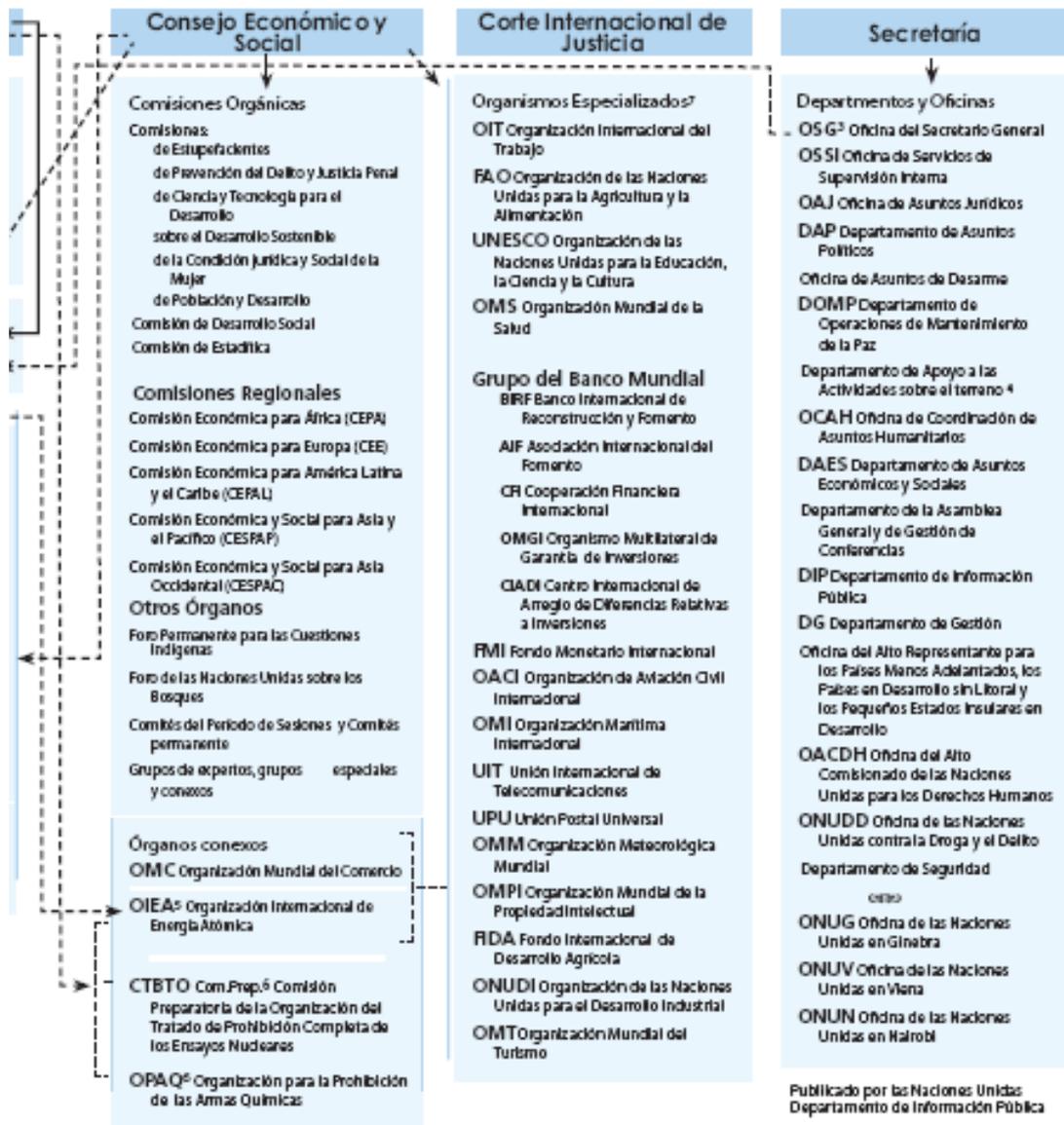
⁷ Los organismos especializados son organizaciones autónomas que trabajan con las Naciones Unidas y entre sí a través de los mecanismos de coordinación del Consejo Económico y Social en el plano intergubernamental y a través de la Junta de los Jefes Ejecutivos del sistema de las Naciones Unidas para la coordinación en el plano intersectorial.

⁸ El Fondo de las Naciones Unidas para la Colaboración Internacional es autónomo y opera bajo la dirección del Secretario General Adjunto. La Junta Consultiva del PNUD recomienda propuestas de financiación para ser aprobadas por el Secretario General.



Sistema de las Naciones Unidas

Órganos principales



c) *La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico*

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) es agente regulador supranacional, un organismo internacional, ajeno al Sistema de Naciones Unidas, creado en 1961 a partir de los gobiernos que participaban en el Plan Marshall desde 1947, que eran Estados Unidos, por un lado, y los gobiernos de la Europa Occidental (menos España y Finlandia) que formaban desde 1948 la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE), por otro, a los que se sumó el de Canadá.

Actualmente está formada por 30 gobiernos, 23 de Europa, 4 de Asia y el Pacífico y 3 de América del Norte; aunque han iniciado su proceso de incorporación 5 gobiernos más y mecanismos de cooperación reforzada con otros 5.

Cuadro 4.2

Gobiernos miembros y con vínculos con la OCDE

Europa	Asia-Pacífico	Norteamérica
<ul style="list-style-type: none"> • Alemania • Austria • Bélgica • Dinamarca • España • Finlandia • Francia • Grecia • Hungría • Irlanda • Islandia • Italia 	<ul style="list-style-type: none"> • Luxemburgo • Noruega • Países Bajos • Polonia • Portugal • Reino Unido • República Checa • República Eslovaca • Suecia • Suiza • Turquía 	<ul style="list-style-type: none"> • Canadá • Estados Unidos • México
	Proceso de incorporación	Cooperación reforzada
	<ul style="list-style-type: none"> • Chile • Eslovenia • Estonia • Israel • Rusia 	<ul style="list-style-type: none"> • Brasil • China • India • Indonesia • Sudáfrica

Fuente: Elaboración propia.

La OCDE es un organismo intergubernamental que funciona como un foro de gobiernos ricos, todos ellos comprometidos en promover la democracia y la economía de mercado; en dicho foro se toman decisiones que afectan a las economías de sus miembros y se hacen recomendaciones de la políticas económicas neoliberales que éstos deben aplicar, en especial en materia de comercio, finanzas, empleo, educación, medio ambiente y cooperación internacional para el desarrollo.

d) *La Comisión Trilateral*

La Comisión Trilateral es un agente regulador transnacional, una asociación privada transnacional que agrupa a políticos, intelectuales, empresarios y financieros relevantes e influyentes de Norteamérica, Asia-Pacífico y Europa. De inspiración neoliberal, se constituyó en 1973, a iniciativa de David Rockefeller, para fomentar la cooperación económica entre los gobiernos de sistemas económicos capitalistas desarrollados (las democracias industrializadas), compartir las responsabilidades del liderazgo del mundo y ayudar a pensar sobre los retos comunes.

Actualmente, está formado por unos 380 miembros, 160 europeos (de Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Italia, Noruega, Polonia, Portugal, Suiza, Reino Unido y República Checa), 120 norteamericanos (de Canadá, Estados Unidos y México) y 100 pacífico-asiáticos (de Australia, China, Corea, Filipinas, Hong-Kong, Indonesia, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur, Tailandia y Taiwán). La participación en esta asociación es por invitación y se sigue un mecanismo de renovación periódica de los miembros de un mismo sistema económico nacional.

e) *El Foro Económico Mundial*

Cuadro 4.2

Socios estratégicos del Foro Económico Mundial

ABB	Deutsche Bank	Mubadala Development Company
ABN AMRO Bank	Deutsche Post World Net	NBC Universal
Accel Partners	Dogus Group	Nestlé
Accenture	Dubai Holding	Nike
Alcoa	Dubai World	Nomura Holdings
AMD	DuPont	NYSE Euronext
American International Group	Electricité de France (EDF)	The Olayan Group
Apax Partners	Emirates Group	PepsiCo
ArcelorMittal	Ernst & Young	PricewaterhouseCoopers
AT&T	Fluor Corporation	Reliance Industries
Audi	Forbes	Renault-Nissan
Avaya	Goldman Sachs	Roland Berger Strategy Consultants
Bahrain Economic Development Board	Google	Saudi Basic Industries Corporation
Bain & Company	Heidrick & Struggles	Siemens
Barclays PLC	HP	Silver Lake
Basic Element	HSBC	SK Group
Bombardier	Infosys Technologies	Standard Chartered
Booz Allen Hamilton	Intel Corporation	Swiss International Air Lines
The Boston Consulting Group	Investor	Swiss Re
BP	JPMorgan Chase	Thomson Reuters
BT	KPMG	Travelport
Burda Media	Kudelski Group	UBS
CA	Lehman Brothers	Unilever
Cerberus Capital Management	Lenovo	UPS
Chevron Corporation	Manpower	VimpelCom
Cisco Systems	Marsh & McLennan Companies	Volkswagen
Citi	McKinsey & Company	VTB Bank
Clayton, Dubilier & Rice	Merck & Co	WPP
Clifford Chance	Merrill Lynch	Xenel Group
The Coca-Cola Company	METRO Group	Zurich Financial Services
Credit Suisse	Microsoft Corporation	
Deloitte	Morgan Stanley	

Fuente: Página web del Foro Económico Mundial.

El Foro Económico Mundial, también conocido como el Foro de Davos, es un agente regulador transnacional, una asociación privada transnacional creada por un

académico suizo que, en 1971, invitó a los principales ejecutivos europeos a un encuentro en la localidad alpino-suiza de Davos para discutir sobre estrategia comercial; desde dicha fecha, en enero de cada año, Davos reúne a intelectuales, políticos, empresarios y financieros relevantes de todos el mundo para debatir sobre temas económicos y políticos de interés global, concertar negocios importantes y conducir negociaciones políticas.

De orientación claramente neoliberal, sus miembros, pertenecientes a las 1.000 empresas más importantes del mundo, deben pagar importantes cuotas de membresía a cambio de poder entrar en contacto con los mandatarios invitados al Foro, así como con otras célebres personalidades que cobran por participar en los encuentros.

Entre los socios estratégicos que dan sustento financiero al Foro Económico Mundial destacan importantes empresas transnacionales como AT&T, Audi, Barclays PLC, BP, Citi, Coca-Cola Company, Deloitte, Deutsche Bank, EDF, Ernst & Young, Forbes, Google, HP, HSBC, Intel Corporation, JP Morgan Chase, KPMG, Lenovo, Merrill Lynch, Microsoft Corporation, Morgan Stanley, Nestlé, Nike, PepsiCo, Renault-Nissan, Siemens, UPS o Volkswagen.

f) El Foro Social Mundial

El Foro Social Mundial es un agente regulador transnacional informal, un movimiento social transnacional por una globalización diferente, es decir, una agrupación no formal de organizaciones, colectivos e individuos procedentes de diferentes movimientos sociales tales como el feminista, el ecologista, el obrero, el pacifista, el campesino, el indigenista o el solidario, que tiene como finalidad provocar un cambio social que reconduzca el proceso de globalización para conseguir resultados socialmente justos y ambientalmente sostenibles.

Surgió en 2001 a iniciativa de la Asociación por la Tasa Tobin de Ayuda a los Ciudadanos (ATTAC) y el Partido de los Trabajadores de Brasil (PT) que organizaron en Porto Alegre (Brasil) un encuentro alternativo y simultáneo al Foro Económico Mundial de Davos con la presencia de unas 20.000 personas. Desde entonces se vienen celebrando encuentros similares en enero de cada año, al principio en América Latina (Porto Alegre, 2001, 2002, 2003 y 2005), para luego rotar por Asia y África (Bombay, 2004 y Nairobi, 2007), probar con la descentralización (Banako, Caracas y Karachi, 2006) e incluso con la convocatoria de un Día de Movilización y Acción Global (2008). La participación ha sido irregular desde los 10.000 participantes de Nairobi 2007 hasta los 200.000 de Porto Alegre 2005.

El Foro Social Mundial posee una estructura organizativa muy flexible, siendo su órgano principal de decisión el Comité Internacional, formado por delegados de casi 150 colectivos, tales como Amnistía Internacional, ATTAC (Asociación por la Tasa Tobin de Ayuda a los Ciudadanos), CADTM (Comité para la Anulación de la Deuda del Tercer Mundo), Focus on the Global South, Foro Internacional sobre la Globalización, Foro Mundial de las Alternativas, Greenpeace, Instituto Transnacional de Ámsterdam, Marcha Mundial de la Mujeres, MST (Movimiento de los Trabajadores Sin Tierra), OXFAM, Social Watch o Vía Campesina.

El Foro Social Mundial, de orientación ideológica opuesta al neoliberalismo, bajo es el eslogan “Otro Mundo es Posible”, constituye el grupo de presión alternativo más importante del mundo que, con sus campañas mundiales a favor de una globalización alternativa, pretende crear una conciencia crítica global contra el neoliberalismo y propiciar así una regulación diferente del sistema económico mundial. Además, como Foro, se ha constituido en un espacio de debate democrático de ideas, profundización de la reflexión, formulación de propuestas, intercambio de experiencias y articulación de movimientos sociales, redes, ONGs y otras organizaciones de la sociedad civil que se oponen al neoliberalismo.

Cuadro 4.3
Principales eventos del Foro Social Mundial

Año	Evento	Lugar	Fecha	Participantes
2001	Foro Social Mundial	Porto Alegre (Brasil)	25-30/01/2001	20.000 pers.
2002	Foro Social Mundial	Porto Alegre (Brasil)	31/01-05/02/2002	50.000 pers.
2003	Foro Social Mundial	Porto Alegre (Brasil)	23-28/01/2003	100.000 pers.
2004	Foro Social Mundial	Bombay (India)	16-21/01/2004	75.000 pers.
2005	Foro Social Mundial	Porto Alegre (Brasil)	26-31/01/2005	200.000 pers.
2006	Foro Social Mundial Policéntrico	Bamako (Malí) Caracas (Venezuela) Karachi (Pakistán)	19-23/01/2006 24-29/01/2006 24-29/03/2006	10.000 pers. 53.000 pers. 30.000 pers.
2007	Foro Social Mundial	Nairobi (Kenia)	20-25/01/2007	10.000 pers.
2008	Día de Movilización y Acción Global	Todo el mundo	26/01/2008	2.500 organ.
2009	Foro Social Mundial	Belem (Brasil)	27/01-01/02/2009	120.000 pers.

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 4.4

Colectivos con delegados en el Consejo Internacional de Foro Social Mundial

¡50 Años Bastan!	Consejo Australiano de Sindicatos (ACTU)	Jubileo Sur – América Latina
Acción Popular Coreana contra los Tratados de Inversión y la OMC (KOPA)	Consejo Canadiense	Jubileo Sur – Asia
Agencia Latinoamericana de Información (ALAI)	Consejo de Educación de Adultos de América Latina (CEAAL)	Marcha Mundial de Mujeres
Alianza Internacional de Habitantes	Consejo Internacional de Educación de Adultos (ICAE)	Medio Ambiente y Desarrollo en el Tercer Mundo (ENDA)
Alianza por un Mundo Responsable y Solidario	Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO)	Movimientos de los Trabajadores Sin Tierra (MTS)
Alianza Social Continental (ASC)	Consejo Mundial de Iglesias	Oneworld
Alternativas	Convergencia de los Movimientos de los Pueblos de las Américas (COMPA)	Organización Continental de Estudiantes de América Latina y el Caribe (OCLAE)
Alternativas (Rusia)	Cooperación Internacional para el Desarrollo y la Solidaridad (CIDSE)	Organización de Unidad de Sindicatos Africanos
Amigos de la Tierra	Coordinación del Foro "El Otro Davos"	Organización Regional Interamericana de Trabajadores (ORIT)
Amigos del Río Narmada	Coordinadora de Centrales Sindicales del Cono Sur	OXFAM Internacional
Articulación Feminista Marcosur	CorpWatch	Paece Boat
Asamblea de las Naciones Unidas de los Pueblos	Encuentros Hemisféricos contra el ALCA	Plataforma Interamericana de Derechos Humanos, Democracia y Desarrollo
Asamblea de los Pueblos del Caribe (APC)	Euralet	Proyecto K
Asamblea Europea de Ciudadanos	Euromarches	Public Citizen
Asociación Brasileña de Empresarios por la Ciudadanía (CIVES)	FAMES	Red Africana de Solidaridad en Acción
Asociación Brasileña de ONGs (ABONG)	Federación Americana de Trabajadores – Congreso de Organizaciones Industriales (AFL-CIO)	Red Bankwatch CEE
Asociación de Organizaciones Europeas de Desarrollo vinculadas al Consejo Mundial de Iglesias (APRODEV)	Federación Coreana de Sindicatos (KCTU)	Red Comercial Africana
Asociación Latinoamericana de Organismos de Promoción (ALOP)	Federación Democrática Internacional de Mujeres (FDIF)	Red Conferencia de Naciones Sin Estado de Europa (Red CONSEU)
Asociación Latinoamericana de Pequeños y Medianos Empresarios (ALAMPYME)	Federación Internacional de Comercio Alternativo (IFAT)	Red de Acción Internacional Alimentos Primero (FIAM)
Asociación Mundial de Emisoras de Radio Comunitarias	Federación Internacional de Derechos Humanos (FIDH)	Red de Campesinos, Sociedades Agrícolas y Globalización (Red APM)
Asociación para el Progreso de las Comunicaciones	Federación Internacional Tierra de los Hombres	Red de Desarrollo Social (SODNET)
Asociación por la Tasa Tobin para la Ayuda a los Ciudadanos (ATTAC – Francia)	Federación Mundial de Juventudes Democráticas	Red de Educación Popular entre Mujeres (REPEM)
Asociación por la Tasa Tobin para la Ayuda a los Ciudadanos (ATTAC – Brasil)	Festival Internacional de Cine Zanzíbar de Dhow	Red de Investigación Acción sobre la Tierra Cultivable
Ayuda en acción Internacional (AAI)	Focus on the Global South	Red de la Deuda de Kenia
Babels	Foro Dakar	Red de Mujeres Amanecer
Bases para la Justicia Global	Foro de los Pobres	Red de ONGs Árabes para el Desarrollo
Campaña Popular Palestina contra el Muro del Apartheid	Foro de Organizaciones de Solidaridad Internacional en Materia de Migraciones (FORIM)	Red de Política Global
Campaña por los Derechos Humanos Económicos de los Pobres (PPEHRC)	Foro Internacional sobre Globalización (IFG)	Red de Solidaridad Asia-Pacífico
Caritas Internacionales	Foro Mundial de las Alternativas	Red Instituto para la Democratización Global (NIGD)
Central de Trabajadores Argentinos	Foro Mundial de Redes de la Sociedad Civil (UBUNTU)	Red Internacional de Género y Comercio
Central Única de los Trabajadores (CUT)	Foro Progesista Global	Red Internacional de Periódicos Callejeros (INSP)
Centro de Estudios de Iniciativas de Solidaridad Internacional (CEDETIM)	Foro Social Italiano	Red Intrarregional sobre la Deuda y los DSRP
Centro de Información Alternativa	Frente Continental de Organizaciones Comunitarias (FECOC)	Red Latinoamericana de Mujeres Transformando la Economía
Centro de Información Alternativa para el Desarrollo (AIDC)	Fundación Por la Paz / Oficina Internacional para la Paz (IPB)	Red Latinoamericana y Caribeña de Mujeres Negras
Centro de Investigación e Información para el Desarrollo (CRID)	GLBT Diálogo Sur-Sur	Red Mujer y Hábitat
Centro Norte-Sur	Greenpeace	Red Mundial de Mujeres por los Derechos Reproductivos
Centro para la Dignidad y los Derechos (CEDAR Internacional)	Grito de los Excluidos	Red Nacional de Grupos de Mujeres Autónomas
Centro Tricontinental (CETRI)	Grupo de Trabajo Amazónico	Red Palestina de ONGs
Coalición Internacional para el Hábitat	Herriak Aske	Red Social de Justicia y Derechos humanos
Coalición para la Justicia Económica	Iniciativa Meridional sobre Globalización y Derechos Sindicales (SIGTUR)	Red Tercer Mundo (TWN)
Comercio Regional Asiático para Nuevas Alternativas (ARENA)	Instituto Brasileño de Análisis Sociales y Económicos (IBASE)	Red Transforme!
Comisión Brasileña de Justicia y Paz (CBJP)	Instituto PANOS de África Occidental (IPAO)	Red Vasudhaiva Kutumbakam
Comité para la Anulación de la Deuda del Tercer Mundo (CADTM)	Instituto para la Política Agrícola y Comercial (IATP)	Redes de Socioeconomía Solidaria
Confederación de Nacionalidades Indígenas del Ecuador (CONAIE)	Instituto Paulo Freire	Sindicato de Campesinos y Cooperativas Agrícolas Árabes
Confederación de Sindicatos Europeos (CES)	Instituto Transnacional (TNI)	Social Watch
Confederación Sindical Internacional (CSI)	Inter Press Service (IPS)	Solidar
Congreso de Sindicatos Sudafricanos (COSATU)	Intercambio Global	Unión de Organizaciones Comunitarias Árabes (Ittijah)
Congreso de Trabajadores Canadienses (CLC)	Jubileo 2000	Unión General de Trabajadores del Petróleo del Sur de Irak
Congreso Nacional Indígena de México	Jubileo Sur – África	Unión Internacional de Estudiantes
		Vía Campesina
		Znet

Fuente: Página Web del Foro Social Mundial.

4.3. Las instituciones reguladoras de la economía mundial

Además de los agentes, las instituciones también son cruciales en la regulación del sistema económico mundial, en la medida en que son los primeros mecanismos de regulación que entran en funcionamiento ante las perturbaciones que sufre el sistema.

4.3.1. Clasificación de las instituciones reguladoras

Las instituciones reguladoras del sistema económico mundial, es decir, las pautas y normas de comportamiento que son aceptadas por la mayoría de los individuos o colectivos que operan en la economía mundial, derivan igualmente de la ideología dominante en dicho sistema, el neoliberalismo, por lo que son, en su mayoría, de carácter neoliberal.

Algunas de ellas, en cuanto normas establecidas (limitaciones formales), son el resultado de acciones deliberadas previas de los agentes reguladores del sistema. Dichas normas no hacen más que limitar la capacidad de decisión de los agentes y simplificar el proceso de toma de decisiones de los mismos, ya que indican el comportamiento adecuado de los agentes ante un dilema en función de los valores ideológicos.

En otros casos, las instituciones, como pautas de comportamiento (limitaciones informales), no son el resultado de una decisión previa, sino que representan un comportamiento no deliberado de los agentes (al menos en lo referente a la regulación del sistema económico mundial), un comportamiento automático o hábito, derivado igualmente de la ideología, considerado adecuado y que ha sido interiorizado por los agentes sin ser cuestionado.

En la mayor parte de los casos, dichas instituciones no son más que la traslación al ámbito mundial de instituciones existentes en los ámbitos de los sistemas económicos capitalistas nacionales, una vez que éstos hubieron asumido el neoliberalismo como ideología dominante.

4.3.2. Algunas importantes instituciones reguladoras

Podemos identificar innumerables ejemplos de instituciones reguladoras mundiales, entre ellos los más relevantes son la libre determinación de los tipos de cambio de las monedas en los mercados de divisas, la libre circulación de capitales entre sistemas económicos nacionales, la libre circulación de mercancías y servicios entre sistemas económicos nacionales, la libre circulación de trabajadores entre sistemas económicos nacionales y la libertad de empresa (libertad de instalación en cualquier sistema económico nacional y libertad de contratación de factores productivos, insumos y productos).

a) La libertad de empresa

La libertad de empresa es una institución compleja que se puede considerar formada a su vez por distintas instituciones, tales como la libertad de establecimiento de actividades productivas en cualquier sistema económico nacional o la libertad para contratar sin trabas tanto los capitales (mercados financieros nacionales no intervenidos), como los trabajadores (mercados laborales nacionales flexibles) como

los bienes y los servicios, ya sean insumos o productos de consumo (mercados de productos no intervenidos). Como institución, tiene un carácter formal al encontrarse recogida en las legislaciones nacionales, bien de forma expresa, bien por ausencia en las mismas de limitaciones a la libertad de empresa, en un marco de libre mercado en el que todo lo que no está prohibido está permitido.

Se considera que, para que el sistema económico mundial funcione adecuadamente, es esencial que las empresas puedan localizar sus producciones, total o parcialmente, en aquellos territorios donde los costes unitarios sean menores y donde cuenten con mercados libres, tanto para sus productos como para los insumos y los factores productivos; de esta forma se conseguiría una mayor producción mundial a un menor coste, con los consiguientes efectos sobre los beneficios empresariales y el abaratamiento del consumo mundial.

b) La libre circulación de mercancías y servicios

La libre circulación de mercancías y servicios entre sistemas económicos nacionales es otra institución formal que adopta la forma de norma y que toma cuerpo tanto en los acuerdos comerciales multilaterales, como el GATT, el AGCS o el ACPIC, como en tratados de libre comercio, como el NAFTA, en acuerdos de integración regional, como la UE, el MERCOSUR o la CAN, y en las legislaciones comerciales de los diferentes sistemas económicos nacionales.

Se considera, amparándose en la teoría de las ventajas comparativas, que el libre comercio favorece el buen funcionamiento del sistema económico mundial en la medida en que permite la especialización productiva de los diferentes territorios (sean o no sistemas económicos nacionales) con el consiguiente aumento de la producción mundial y del bienestar global.

c) La libre circulación de capitales

La libre circulación de capitales entre sistemas económicos nacionales es una norma que toma cuerpo en las legislaciones de los distintos sistemas económicos nacionales. Desde principios de los noventa, dichos sistemas han ido modificando sus marcos legislativos permitiendo la entrada y la salida de capitales de los mismos, tanto de capitales a largo plazo como de capitales a corto plazo.

Se considera que el sistema económico mundial funciona mejor si los capitales pueden acudir a aquellos mercados donde hay mejores oportunidades de inversión y que, por tanto, estas normas lo que permiten es que la intermediación financiera entre ahorradores e inversores trascienda las fronteras nacionales.

d) La libre circulación de trabajadores

La libre circulación de trabajadores entre sistemas económicos nacionales es una institución muy peculiar. Mientras las legislaciones de la mayoría de los sistemas económicos nacionales se oponen a ella con medidas disuasorias, lo cierto es que dicha institución tiene un carácter informal en la medida en que es una pauta de comportamiento aceptada por la mayoría de los agentes pertenecientes a sistemas económicos nacionales subdesarrollados y por algunos agentes

pertenecientes a sistemas económicos nacionales desarrollados, como, por ejemplo, determinadas empresas que utilizan a los inmigrantes como mano de obra barata.

Todos estos agentes consideran que el desplazamiento de trabajadores desde sistemas económicos nacionales donde hay exceso de oferta de trabajo hacia sistemas económicos nacionales donde hay exceso de demanda de trabajo, contribuye a aumentar tanto la producción mundial como el nivel de vida de los trabajadores inmigrantes y sus familias, además de equilibrar los salarios entre sistemas económicos nacionales desarrollados y subdesarrollados.

e) La libre determinación de los tipos de cambio

La libre determinación de los tipos de cambio de las monedas en los mercados de divisas es una institución informal, en la medida es que es una pauta de comportamiento asumida como óptima por la mayoría de las autoridades monetarias de los distintos sistemas económicos nacionales.

Desde principios de los años setenta, tras la crisis del Sistema Monetario Internacional creado en 1944 en la Conferencia de Bretón Woods y basado en la existencia de un tipo de cambio fijo de todas las monedas con el dólar y de éste con el oro, la mayoría de los sistemas económicos nacionales optaron por eliminar en sus legislaciones la paridad fija de sus monedas con el dólar, dejando que los tipos de cambios se determinasen en función de la oferta y la demanda de divisas. No obstante, no todos los sistemas han mantenido siempre los tipos de cambio flotantes, en la medida en que en las últimas décadas han existido, y en algunos casos existen, tipos de cambio fijos (por ejemplo, la actual dolarización de El Salvador o Ecuador o la caja de conversión del peso argentino hasta 2001) y bandas de fluctuación (por ejemplo, las del Sistema Monetario Europeo antes del euro). También son excepcionales las intervenciones coordinadas de los bancos centrales del G-8 para acudir al rescate de alguna importante divisa (dólar, 1985; yen, 1999; euro; 2000).

Se considera que el sistema económico mundial funciona mejor con tipos de cambio flotantes y que el tipo de cambio de una moneda es un indicador del funcionamiento del sistema económico nacional del que forma parte, por lo que se entiende que las autoridades monetarias no deben intervenir en dichos mercados; y salvo contadas excepciones, las autoridades monetarias apenas intervienen en los mercados de divisas. Desde esta perspectiva, esta institución es fundamental para que pueda existir la libre circulación de capitales, ya que garantiza un sistema de cambios internacional ágil y sensible al funcionamiento de los sistemas económicos nacionales que, por ejemplo, orienta las decisiones de inversión a corto plazo.

Bibliografía

- Cuenca García, E. (2004): *Organización Económica Internacional*, Pearson, Madrid.
- De Paz Báñez, M. A. (2008): "Globalización y gobernanza. Algo más que la tradicional dicotomía Estado-mercado", *Revista de Economía Mundial*, 18: 327-39.
- Granell Trías, F. (2008): "La cuarta oleada de organismos económicos internacionales", *Revista de Economía Mundial*, 18: 369--80.

- Hidalgo Capitán, A. L. (2007): *El sistema económico mundial y la gobernanza global. Una teoría de la autorregulación de la economía mundial*, Eumed.net, Málaga, edición electrónica gratuita disponible en línea en <http://eumed.net/libros/2007b/280/indice.htm>.
- North, D. C. (1990): *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, Fondo de Cultura Económico, México, 1993.
- Strange, S. (1996): *La retirada del Estado: la difusión del poder en la economía mundial*, Icaria – INTERMON, Barcelona, 2001.

TERCERA PARTE

ASPECTOS TERRITORIALES

En esta parte del documento se presentan los aspectos territoriales de la economía mundial, es decir, todos los aspectos que tienen que ver con el espacio, como son las relaciones entre el sistema económico mundial y su medio, la distribución territorial de la renta y la riqueza dentro del sistema económico mundial y las divisiones y subdivisiones territoriales que pueden hacerse dentro del sistema económico mundial.

El capítulo 5, “La economía mundial y el medio ambiente”, analiza las relaciones entre el medio ambiente y la economía mundial desde una perspectiva sistémica, centrando el tema en los principales problemas ambientales y en la regulación de las citadas relaciones por medio de la interacción de determinados agentes e instituciones, para terminar con el estudio de la concepción del desarrollo sostenible.

El capítulo 6, “El desarrollo y el subdesarrollo en la economía mundial”, estudia los fenómenos del desarrollo y el subdesarrollo, haciendo especial hincapié en los conceptos de la dualidad desarrollo-subdesarrollo y su medición, para centrar el tema en el análisis en la conformación histórica y la dimensión actual del desarrollo y el subdesarrollo, y terminar con un repaso por los principales agentes e instituciones reguladoras de dicha dualidad.

El capítulo 7, “La regionalización de la economía mundial”, está dedicado al estudio de la división del sistema económico mundial en subsistemas económicos territoriales dependientes de él y, entre ellos, los subsistemas regionales o bloques regionales, los cuales son analizados de forma detallada, para terminar con el estudio de los procesos de integración regional.

CAPÍTULO 5

LA ECONOMÍA MUNDIAL Y EL MEDIO AMBIENTE

Antonio Luis Hidalgo Capitán

Irene Correa Tierra

5.1. Las interacciones entre el medio ambiente y la economía mundial

Una forma de interpretar las relaciones entre el medio ambiente y la economía mundial es por medio del análisis sistémico con perspectiva fenomenológica, tal y como hemos hecho en temas anteriores.

5.1.1. El planeta Tierra como sistema ecológico

Junto con los fenómenos sociales y los fenómenos económicos, también existen una serie de fenómenos naturales que podemos definir como aquellas interacciones o procesos físicos, químicos y biológicos entre elementos materiales y energéticos. Dichas interacciones constituyen el ámbito de los fenómenos naturales.

Si observamos estos procesos podemos distinguir, en el espacio físico del planeta, un sistema ecológico planetario o ecosistema mundial; sistema que mantiene una serie de relaciones tanto con el sistema económico mundial como con otros sistemas económicos del entorno de éste; a las relaciones entre los distintos sistemas sociales (sobre todo los económicos) y el ecosistema mundial las denominamos interacciones antrópico-naturales.

En el ámbito de los fenómenos naturales todas las relaciones humanas, incluidas las económicas, pueden ser interpretadas como fenómenos naturales, es decir, como interrelaciones físicas, químicas y/o biológicas. Sin embargo, nosotros, como observadores, vamos a analizar las relaciones que se producen entre el sistema económico mundial y el ecosistema mundial como relaciones entre dos sistemas existentes en ámbitos fenomenológicos distintos.

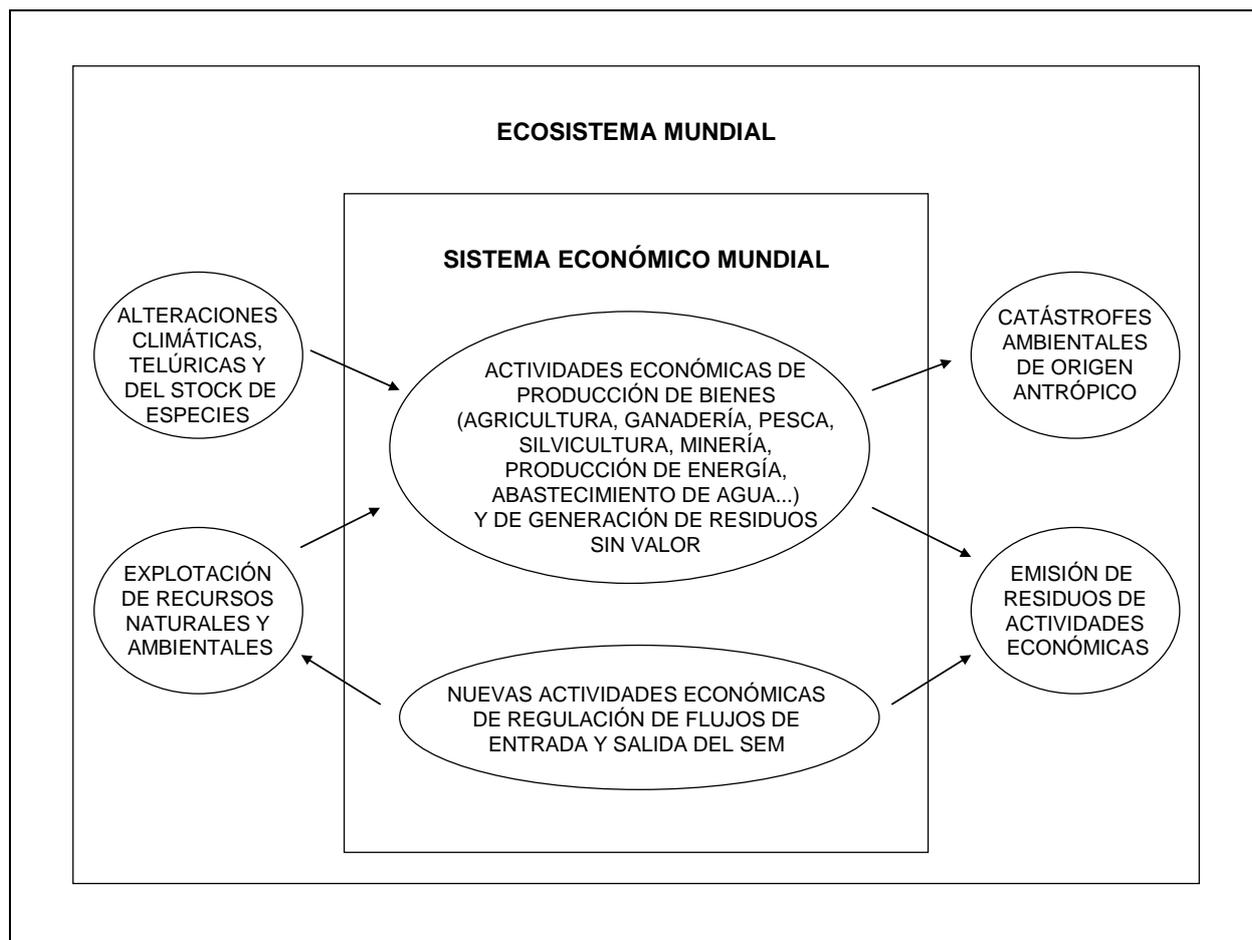
5.1.2. Las relaciones entre el sistema económico mundial y el ecosistema mundial

Este ecosistema mundial es fuente de todos los recursos naturales y ambientales que utiliza el sistema económico mundial en sus actividades de producción (la agricultura, la ganadería, la pesca, la silvicultura, la minería, la producción de energía y el abastecimiento de agua, pero también la industria y la construcción y gran parte de los servicios) y de consumo, al tiempo que funciona como sumidero de todos sus desechos con un valor económico residual.

Sin embargo, el ecosistema mundial es una fuente finita de recursos naturales no renovables, posee una capacidad limitada de regeneración de recursos naturales y ambientales, así como de una capacidad igualmente limitada de absorción de residuos. Mientras la actividad económica de los seres humanos ha sido relativamente moderada, las citadas limitaciones del ecosistema mundial no han sido superadas; pero, con la expansión de la actividad económica de los últimos veinticinco o treinta años, las capacidades del ecosistema mundial están siendo puestas a prueba y se está produciendo, como consecuencia de ello, una merma en la calidad de vida de los seres humanos. Ello ha provocado la aparición de nuevas actividades económicas encaminadas a regular la explotación de los recursos naturales y ambientales (gestión de espacios protegidos, valoraciones de impacto ambiental, regeneración de espacios naturales, reforestación...) y las emisiones de residuos (reciclaje, gestión de residuos, aprovechamiento de energías limpias, desarrollo de tecnologías menos intensivas en recursos naturales y menos contaminantes...).

Pero además el funcionamiento del sistema económico mundial genera cambios en el funcionamiento del ecosistema mundial, como podría ser el caso de ciertas catástrofes ambientales de origen antrópico (incendios, vertidos de productos químicos, radiaciones nucleares...), al igual que el funcionamiento del ecosistema mundial genera cambios en el sistema económico mundial, como podrían ser las alteraciones climáticas (sequías, inundaciones, olas de frío o calor...), la actividad telúrica (terremotos, erupciones volcánicas...) o la extinción, mutación, aparición y proliferación de nuevas especies (virus, bacterias, insectos, algas...) (figura 5.1).

Figura 5.1
Relaciones entre el sistema económico mundial y el ecosistema mundial



Fuente: Elaboración propia.

5.2. Los principales problemas ambientales

No obstante, de todas las interacciones que se producen entre ambos sistemas, las que revisten más interés para el estudio de la economía mundial serían las que se conocen como problemas ambientales, es decir, aquellos cambios producidos en el ecosistema mundial, como consecuencia de su interacción con el sistema económico mundial, y que terminan generando consecuencias no deseadas para este último sistema.

5.2.1. Los tipos de problemas ambientales

Los problemas ambientales pueden ser clasificados en problemas globales, transnacionales, nacionales o locales, según el ámbito geográfico al que afecten.

Así se consideran problemas ambientales globales aquellos que afectan al bienestar de toda la humanidad y que requieren un compromiso mundial con acciones coordinadas para solucionarlos. Estos problemas son fruto de actividades que se encuentran en muchos sistemas económicos nacionales, y que por lo tanto obliga a trabajar en conjunto, respetando unas pautas comunes, independientemente de la "culpabilidad" real de cada uno. Pese a la no existencia de una autoridad supranacional en materia ambiental, la asunción del compromiso de responsabilidad compartida, pero diferenciada, ha resultado ser clave para el avance en la solución de este tipo de problemas, y de hecho, bajo este prisma, se han ido realizando las cumbres sobre el medio ambiente para lograr coordinar políticas de protección del medio ambiente. Entre los problemas globales más relevantes encontramos: el calentamiento global, el adelgazamiento de la capa de ozono, la pérdida de diversidad biológica y el agotamiento de los recursos marinos. Algunos de estos problemas se están intentando solucionar mediante el establecimiento de acuerdos internacionales.

Junto a estos problemas ambientales globales, existen otros que podríamos denominar transnacionales o transfronterizos, en la medida en que afectan a más de un sistema económico nacional, pero sin llegar a adquirir una dimensión global. Su solución requiere de la cooperación internacional entre los gobiernos de los sistemas económicos nacionales afectados. Entre estos problemas destacamos la lluvia ácida derivada de la contaminación atmosférica y la contaminación en mares, lagos y ríos ribereños de varios sistemas económicos nacionales.

Los problemas ambientales nacionales son aquellos problemas originados y padecidos en el territorio de un sistema económico nacional. En este caso alcanzar la solución depende de factores internos del sistema económico nacional, entre los que destaca la voluntad política y la madurez social. Entre los principales problemas ambientales de carácter nacional destacan el agotamiento de recursos y la emisión de residuos contaminantes a la atmósfera, al agua y al suelo.

Entre los problemas ambientales nacionales, merecen especial atención los que tiene lugar en sistemas económicos nacionales subdesarrollados, en la medida en que se derivan de la pobreza existente en los mismos que aumentan la presión que ejerce la creciente población sobre los recursos naturales de estos sistemas económicos nacionales. Ejemplos de estos problemas sería la deforestación, que conduce en muchos casos a una posterior desertificación y ejerce, también, una presión muy importante en la diversidad biológica de la zona. Para solucionar estos problemas resulta determinante la cooperación internacional entre sistemas económicos nacionales desarrollados y subdesarrollados.

Y, por último, estarían los problemas ambientales locales, que serían aquellos que se localizan en un territorio muy concreto y cuya solución es responsabilidad de la administración local con competencias en materia ambiental. Ejemplos de este tipo de problemas son la contaminación acústica y lumínica; aunque también dentro de esta categoría podemos encontrar problemas ambientales como la pérdida de la biodiversidad, la deforestación o la desertificación.

5.2.2. La “lista negra” de los problemas ambientales

Los principales problemas ambientales son: el calentamiento global; el adelgazamiento de la capa de ozono; la pérdida de biodiversidad; la contaminación de los mares y la sobreexplotación de recursos pesqueros; la contaminación atmosférica; la contaminación hídrica y el acceso al agua potable; la contaminación y la pérdida de suelo (erosión, deforestación, desertificación); la alteración del ciclo de nitrógeno; la generación de residuos; y la contaminación acústica y lumínica.

a) El calentamiento global

El calentamiento global es consecuencia del efecto invernadero, que es un fenómeno consistente en el incremento, a causa de la actividad humana, de la presencia en la atmósfera de determinados gases (los denominados gases de efecto invernadero o GEI, de los cuales el dióxido de carbónico o CO₂ es el más importante). Estos gases permiten el paso de la radiación solar de onda corta hacia la Tierra y detienen, por el contrario, la salida del calor irradiado en medida proporcional a su concentración, actuando así como un invernadero. Dicho fenómeno se traduce en un aumento de la temperatura del planeta o calentamiento global, que a partir de un determinado umbral tiene como consecuencia una transformación brusca del clima o cambio climático.

La actividad económica es la principal causa de la existencia de este problema, pues aunque estos gases se generan también de forma natural, la cantidad existente de los mismos revela el papel determinante que los seres humanos hemos tenido en su generación. Las principales actividades económicas generadoras de CO₂ son las que implican combustión, esto es, los incendios forestales en los bosques tropicales, la actividad industrial (sobre todo las que utilizan como energía los combustibles fósiles –carbón, petróleo y gas natural-) y los medios de transporte (también dependientes de los combustibles fósiles).

De producirse un cambio climático éste tendría como consecuencias el aumento de las zonas desérticas en los trópicos y una tropicalización de las zonas templadas (con el aumento de enfermedades derivadas de la proliferación de insectos) y la alteración de las corrientes marinas (con la consiguiente alteración del régimen de temperaturas y lluvias, así como de los diferentes caladeros marinos). Aunque, tal vez, uno de los efectos más llamativos pudiera ser el derretimiento del hielo glaciar (Alaska, Andes, Escandinavia, Himalaya...), el hielo marino (Ártico) y el hielo con base en tierra (Groenlandia, Antártida...) con importantes consecuencias en el aumento de los niveles de ríos, lagos y mares (que generarían la evacuación de los asentamientos humanos en las zonas costeras y la desaparición de actividades económicas vinculadas con el hielo, como, por ejemplo, el turismo).

b) El adelgazamiento de la capa de ozono

La capa de ozono intercepta las radiaciones solares ultravioletas de longitud de onda inferior a 300 nanómetros, actuando de esta forma como escudo de protección. A través de esta capa sólo pasan las radiaciones de longitud de onda superior a este valor, y entre ellas, sólo una fracción de las ultravioletas, que es incluso beneficiosa para el hombre por ser la responsable de la síntesis de vitamina D, necesaria para la fijación de calcio en los huesos.

La destrucción de parte del ozono estratosférico se produce cuando éste reacciona con una serie de gases, entre los que destacan los de compuestos nitrogenados y los clorofluorocarbonos (CFC), dando lugar a la reducción del espesor de la capa. Dichos gases se utilizaban fundamentalmente en aparatos de refrigeración y como propelentes de envases a presión (aerosoles).

Los efectos económicos de este problema ambiental se identifican con los daños económicos originados por el incremento de la radiación ultravioleta en la Tierra, como por ejemplo los costes médicos por las graves enfermedades de la piel, los ojos y el sistema inmunológico, así como los derivados de la pérdida de equilibrio de ciertos ecosistemas (por la vulnerabilidad de determinadas especies a los organismos patógenos) y sus implicaciones en el cambio climático (ya que la pérdida de ozono genera un enfriamiento de la baja estratosfera alterando con ello el clima).

c) La pérdida de biodiversidad y la amenaza de la bioseguridad

La pérdida de riqueza ambiental viene originada por la caza y la recolección de determinadas especies de flora y fauna por razones económicas (alimentación, vestido, decoración...) y por el deterioro o la destrucción de sus hábitats por iguales motivos (comunicaciones, explotación minera, cultivo, contaminación...).

Dicha reducción de la diversidad biológica afecta a tres ámbitos distintos, la diversidad de ecosistemas, la diversidad de especies y la diversidad genética dentro de una misma especie, por lo que los principales efectos perjudiciales son la pérdida del valor potencial de la variedad genética y de especies para las industrias farmacéutica y agroalimentaria y la amenaza del equilibrio de los propios ecosistemas.

Vinculado con el problema de la pérdida biodiversidad ha surgido el problema de la bioseguridad, es decir, el problema de los riesgos potenciales para el medio ambiente y la salud humana de la modificación genética de especies de flora y fauna que terminan convirtiéndose en alimentos transgénicos. Se desconoce el efecto a largo plazo del consumo de dichos alimentos y, si éstos llegasen a ser negativos, puede que sea demasiado tarde para eliminar dichas variedades genéticas si las mismas se han entremezclado con las variedades naturales.

d) *La contaminación de los mares y la sobreexplotación de recursos pesqueros*

Los ecosistemas marinos del planeta están seriamente amenazados por la contaminación (vertido de aguas residuales urbanas, agrícolas e industriales, reducción de sedimentos naturales debido a la construcción de presas, derrames de crudo...) y por la sobreexplotación de los caladeros pesqueros y el desarrollo anárquico de la acuicultura; y a ello se une la reducción de la productividad del fitoplancton, debido al aumento de la radiaciones ultravioleta, al cambio climático y la lluvia ácida, que pone en peligro toda la cadena trófica de origen marino.

Entre los efectos negativos derivados de este problema destacan la degradación del litoral de muchos territorios (que los hace poco adecuado para la realización de actividades económicas como asentamientos humanos, turismo, pesca...), la desaparición de caladeros costeros (poniendo en peligro el aporte proteínico de la dieta de muchas comunidades), el deterioro de los ecosistemas

marinos (arrecifes de coral, manglares, estuarios, marismas...) y la pérdida de biodiversidad.

e) La contaminación atmosférica

Además de los gases ya mencionados, la actividad económica (producción de energía, vehículos a motor, producción industrial, cocina, calefacción, utilización de ciertos materiales...) emite a la atmósfera una serie de gases que deterioran la calidad ambiental del aire.

La contaminación atmosférica suele clasificarse en dos tipos, la contaminación "de puertas afuera" y la contaminación "de puertas adentro". La primera viene producida fundamentalmente por la emisión de dióxido de azufre, óxidos de nitrógeno, monóxido de carbono, ozono, plomo y partículas en suspensión; mientras que la segunda se produce por humo (de la combustión de leña, carbón vegetal, paja, estiércol, tabaco...), gas radón y otros gases y partículas en suspensión (derivados del uso de determinados materiales de decoración, como ciertas piedras, pinturas, ambientadores, pesticidas, repelentes...).

Entre los efectos negativos que tiene dicha contaminación destacan el aumento de la incidencia y la gravedad de enfermedades humanas relacionadas con las vías respiratorias y la piel (asma, cáncer del pulmón...), así como la alteración del equilibrio de los ecosistemas urbanos (afectando a plantas, aves, insectos...) y, sobre todo, la lluvia ácida¹⁶.

f) La contaminación hídrica y el acceso al agua potable

El agua dulce del planeta se encuentra desigualmente repartida y hay más de 25 sistemas económicos nacionales deficitarios y más de 20 en situación precaria, por lo que el acceso al agua potable resulta muy difícil para una parte importante de la población mundial. Si a ello añadimos las modificaciones de los regímenes hídricos provocadas por el cambio climático, el problema se hace aún mayor.

Además los residuos de las actividades económicas generan su cada vez mayor contaminación del agua dulce, como por ejemplo la producida por la lluvia ácida derivada de la contaminación atmosférica, por el uso de fertilizantes nitrogenados de la agricultura, por los vertidos de metales pesados y componentes orgánicos persistentes procedentes de la industria, por los vertidos de aguas residuales urbanas sin tratamiento o por salinización de acuíferos costeros derivada de su sobreexplotación para regadío, uso industrial, turístico o doméstico.

Los principales efectos de estos problemas serían: los perjuicios para la salud humana de las personas que utilizan agua contaminada para beber, cocinar o asearse o consumen productos pesqueros capturados en aguas contaminadas

¹⁶ Por lluvia ácida se entiende aquella lluvia con un pH inferior a 5,6, que se produce como consecuencia de las emisiones de gases de azufre y nitrógeno, que entran en el aire aumentando su acidez, y que, más tarde, vuelven al suelo arrastrados por la lluvia y la nieve, o incluidos en partículas sólidas. Esto provoca efectos como la muerte biológica de bosques y lagos y de las cosechas de las zonas expuestas, y la pérdida tanto del valor recreativo que tuviera la zona dañada, como de rendimiento de explotaciones agrícolas, forestales o pesqueras que se realizaran en la zona contaminada.

(pescado, marisco y moluscos) o productos vegetales cultivados con dichas aguas; la amenaza para los ecosistemas en peligro debido a que los contaminantes dificultan la vida de determinadas especies de flora y fauna y favorecen la proliferación de otras especies (mareas rojas o marrones provocadas por algas...); la reducción de la riqueza piscícola de los ecosistemas de agua dulce y de los marinos costeros con el consiguiente impacto en la alimentación de las poblaciones que viven de dichos recursos; la desaparición de acuíferos de agua dulce sobreexplotados con hundimientos del terreno o salinización de los acuíferos de agua dulce costeras, igualmente sobreexplotados, por la intrusión de agua salada, con el consiguiente impacto en las poblaciones locales y las tierras de cultivo; y, en general, la pérdida del valor económico de los ríos y lagos contaminados o secos, y sus riberas, que dejan de ser aptos para las actividades económicas (pesca, acuicultura, agricultura, ganadería, turismo...) y para los asentamientos humanos.

g) La contaminación y la pérdida de suelo: erosión, deforestación y desertificación

La deficiente gestión agrícola e hídrica, junto con el excesivo uso de fertilizantes y plaguicidas, el vertido incontrolado de desechos y la lluvia ácida derivada de la contaminación atmosférica, están provocando la pérdida de la calidad ambiental de los suelos de muchos sistemas económicos nacionales. Además los incendios forestales, tanto naturales, como antrópico-naturales (derivados del cambio climático), como antrópicos (quema de bosque para aprovechamiento agropecuario o inmobiliario de las tierras o de la madera...) están acabando con las reservas forestales del planeta.

Así, la desaparición acelerada del bosque tropical, además de otras reservas forestales aún más sensibles existentes en sistemas económicos nacionales desarrollados, está provocando una deforestación del planeta, que a su vez reduce la capacidad de reciclaje natural del CO₂, contribuyendo con ello al cambio climático. A ello hay que unir que la propia deforestación, junto con la contaminación y sobreexplotación de los suelos los hace más vulnerables a la erosión natural, lo que está contribuyendo al avance del desierto en muchas zonas del planeta (desertificación), con lo que ello supone de destrucción de ecosistemas y de trastorno para las poblaciones de dichos territorios (hambrunas, migraciones...).

h) La alteración del ciclo del nitrógeno

Determinadas actividades económicas, como la agricultura intensiva con uso de fertilizantes de nitrógeno inorgánico, el cultivo de leguminosas (soja, guisantes, alfalfa...) y la quema de combustibles fósiles (petróleo, gas natural y carbón), aumentan la cantidad de nitrógeno antrópico que se deposita en los ecosistemas terrestres y acuáticos y que se emite a la atmósfera, alterando la composición química de los suelos, las aguas y la atmósfera.

Y ello genera pérdida de biodiversidad (por el crecimiento excesivo de determinadas algas y plantas), contaminación de acuíferos (con los consiguientes efectos sobre la salud humana y los consiguientes costes de depuración del agua), lluvia ácida (que afecta a determinadas poblaciones de peces y a los nutrientes y la acidez del suelo) y la destrucción del ozono al reaccionar con el óxido nitroso.

i) La generación de residuos

Además de los residuos ya mencionados, la actividad económica genera cuatro tipos más de residuos altamente contaminantes, los metales pesados (plomo, mercurio...), los contaminantes orgánicos persistentes (dioxinas, furanos, DDT y otros plaguicidas...), los residuos radioactivos (de las centrales nucleares...) y los residuos urbanos (basura en vertederos o incinerada).

La incorporación de metales pesados o de contaminantes orgánicos persistentes en la cadena trófica genera problemas de salud humana y animal. La liberación de la radioactividad de los residuos acumulados en vertederos es una amenaza a largo plazo para el equilibrio de los ecosistemas y la salud humana. Mientras que los residuos urbanos de los vertederos terminan contaminando el suelo (metales pesados), el agua (lixiviación) y el aire (gases de biodegradación) y los incinerados generan cenizas, escorias, dioxinas y furanos.

j) La contaminación acústica y lumínica

La producción industrial, la construcción, el tráfico (aéreo, marítimo, ferroviario, por carretera y urbano), las concentraciones urbanas y determinados servicios (espectáculos...) provocan una cada vez mayor cantidad de ruido, que termina generando problemas de salud humana (sordera, estrés, trastorno del sueño...) y alteración de ecosistemas en equilibrio (migraciones de especies).

La iluminación de las ciudades y de las vías de comunicación generan una cada vez mayor iluminación nocturna que afectan al paisaje (visión de estrellas...) y alteran ecosistemas en equilibrio (depredadores nocturnos...).

5.3. La regulación de la interacción entre la economía mundial y el medio ambiente

Ante el surgimiento de los problemas ambientales antes citados, los diferentes agentes reguladores del sistema económico mundial han comenzado a prestar atención a los temas ambientales, ya que, de no hacerlo, los perjuicios ocasionados a dicho sistema por los problemas ambientales podrían llegar a convertirse en perturbaciones que lo desestabilizaran.

Así, han surgido en los últimos años una serie de agentes reguladores específicos de estas relaciones, siendo los más importantes los pertenecientes al Sistema de Naciones Unidas, organización que desde su constitución ha venido gestionando una política ambiental, primero, internacional y, ahora, global; fruto de ello ha sido el surgimiento del concepto de desarrollo sostenible como principio fundamental de la regulación de las relaciones entre la economía mundial y el medio ambiente.

5.3.1. Los agentes reguladores de la interacción entre economía mundial y medio ambiente

En la regulación de las relaciones entre el sistema económico mundial y el sistema ecológico mundial participan innumerables agentes, desde los propios ciudadanos que reciclan sus residuos y que utilizan aparatos eléctricos de bajo consumo, hasta las ONGs ecologistas de ámbitos local, regional, nacional o

transnacional (un ejemplo de esto último sería *Greenpeace*), o administraciones públicas de dichos ámbitos.

Sin embargo, de entre todos los agentes reguladores transnacionales los que más importancia revisten son el Programa de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y la Comisión de las Naciones Unidas sobre Desarrollo Sostenible.

a) *El PNUMA*

El Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente, PNUMA (en inglés, *United Nations Environment Programme –UNEP-*) es el agente regulador supranacional que coordina, tanto las actividades ambientales, como las políticas encauzadas a facilitar la consecución del desarrollo sostenible a nivel mundial. El PNUMA es la “voz del medio ambiente” en el Sistema de Naciones Unidas.

El origen del PNUMA data de 1972, de la Conferencia de Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Hombre que tuvo lugar en Estocolmo. Esta agencia, con sede en Nairobi (Kenya), surgió en 1975, tras la aceptación mundial del vínculo existente entre desarrollo y medio ambiente.

El principal órgano rector y legislativo del PNUMA es el Consejo de Administración, que está compuesto de 58 miembros elegidos por la Asamblea General de las Naciones Unidas por un período de cuatro años, según el siguiente criterio: 16 puestos para gobiernos de África; 13 puestos para gobiernos de Asia; 6 puestos para gobiernos de Europa Oriental; 10 puestos para gobiernos de América Latina y el Caribe; y 13 puestos para gobiernos de Europa Occidental.

La misión que orienta el trabajo del PNUMA es proveer el liderazgo y el compromiso conjunto en el cuidado del medio ambiente, tanto a nivel global como local, inspirando, informando y formando en la mejora de la calidad de vida de la población mundial sin comprometer la de las generaciones venideras. Su finalidad es coordinar el desarrollo de las políticas ambientales, consensuadas en torno al cuidado del medio ambiente global, mediante la vigilancia y estudio de situaciones de emergencia que reorienten a los gobiernos y a la comunidad internacional en sus acciones. El PNUMA ha impulsado las Conferencias de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente (Río-1992 y Johannesburgo-2002) así como de la firma de diversos acuerdos, tratados, convenciones y protocolos que sobre materia ambiental han tenido lugar desde su creación.

Dependiente del PNUMA existen una serie de agentes como, por ejemplo, la Secretaría de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre Cambio Climático (*United Nations Framework Convention on Climate Change –UNFCCC-*), que apoya a todas las organizaciones implicadas en el proceso del cambio climático.

También el PNUMA, junto con la Organización Mundial de la Salud (OMS), estableció en 1988 el Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático o Panel Internacional sobre Cambio Climático (en inglés, *Intergovernmental Panel on Climate Change, -IPCC-*). El objetivo que orienta el IPCC es evaluar el estado de los conocimientos existentes sobre cambio climático:

su ciencia, las consecuencias ambientales, económicas y sociales, y las posibles estrategias de respuesta¹⁷.

Además el PNUMA, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y el Banco Mundial crearon en 1991 (aunque se reestructuró en 1994) una organización financiera internacional, denominada Fondo para el Medio Ambiente Mundial, FMAM (en inglés, *Global Environment Found –GEF-*), con el fin de orientar los recursos destinados al medio ambiente. Integrado por 166 gobiernos, el FMAM posee un Consejo se compone de 32 miembros (16 representantes sistemas económicos subdesarrollados, 14 representantes sistemas económicos desarrollados y 2 representantes de sistemas económicos en transición –antiguos sistemas económicos socialistas nacionales-). En el Consejo de este agente regulador supranacional las decisiones se toman por consenso y, en casos excepcionales, por mayoría de doble ponderación, es decir, con el voto favorable del 60% de los miembros que representen el 60% de las cuotas del fondo.

b) La Comisión sobre Desarrollo Sostenible

Junto con el PNUMA, otro agente perteneciente al Sistema de Naciones Unidas que se ocupa de cuestiones ambientales es la Comisión de la Naciones Unidas sobre Desarrollo Sostenible, CDS (en inglés, *Commission on Sustainable Development –CSD-*).

La Comisión sobre Desarrollo Sostenible, creada en 1992, es un agente regulador supranacional, a con sede en Nueva York, cuyos 53 miembros son elegidos por el Consejo Económico y Social (ECOSOC) de entre los representantes de los gobiernos miembros de las Naciones Unidas y sus organismos especializados. De estos 53 miembros, 13 son de África, 11 de Asia, 10 de América Latina y el Caribe, 6 de Europa Oriental y 13 de Europa Occidental y otros sistemas económicos nacionales.

El papel de la Comisión es servir como foro sobre el desarrollo sostenible, lo que incluye: examinar los progresos realizados, en los planos internacional, regional y nacional, en la aplicación de las recomendaciones y compromisos de las Conferencias sobre Desarrollo Sostenible (Río-1992 y Johannesburgo-2002); elaborar orientaciones de política y opciones para lograr el desarrollo sostenible; y promover el diálogo y crear asociaciones para el desarrollo sostenible con los gobiernos, la comunidad internacional y los principales grupos de agentes claves (mujeres, jóvenes, indígenas, ONGs, autoridades locales, trabajadores, sindicatos, comerciantes, industriales, científicos y agricultores).

5.3.2. La política ambiental de las Naciones Unidas

Las Naciones Unidas, y en particular el PNUMA y la CDS, han venido realizando una intensa labor para tratar de coordinar la política ambiental de los principales agentes reguladores (gobiernos nacionales, regionales y locales, fundamentalmente). Dicha coordinación se ha ido articulando en tres niveles, las

¹⁷ Por toda la labor realizada, en el año 2007 el IPCC fue galardonado con el Premio Nóbel de la Paz (compartido con Al Gore), por sus esfuerzos para construir y difundir un mayor conocimiento sobre el cambio climático causado por el hombre y poner las bases para contrarrestar ese cambio.

Conferencias (también denominadas Cumbres), las Convenciones (también denominados, en algunos casos, Acuerdos, Tratados o Convenios) y los Protocolos.

Las Conferencias de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente son encuentros de mandatarios de los diferentes sistemas económicos nacionales en los que se analiza la problemática del medio ambiente mundial y de la que surgen unas declaraciones de intenciones, sin mayor compromiso, pero que marcan la corriente de pensamiento principal sobre el tema.

Hasta la fecha se han celebrado tres conferencias, la de Estocolmo en 1972, denominada Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Hombre, la de Río de Janeiro en 1992, denominada Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo o Cumbre de La Tierra, y la Johannesburgo en 2002, denominada Cumbre Mundial sobre Desarrollo Sostenible o Cumbre de la Tierra + 10.

Las Convenciones de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente (cuadro 5.1), por el contrario son compromisos que adquieren los diferentes gobiernos sobre aspectos específicos de la problemática ambiental (biodiversidad, contaminación de los mares, adelgazamiento de la capa de ozono, generación y gestión de residuos, desertificación, cambio climático...).

Los Protocolos de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente (cuadro 5.2), van más allá de las convenciones, ya que se trata de acuerdos de obligado cumplimiento por parte de los gobiernos que se adhieren a los mismos, y versan igualmente sobre aspectos específicos de la problemática ambiental ya que funcionan como mecanismos de desarrollo de las convenciones (biodiversidad, adelgazamiento de la capa de ozono, generación y gestión de residuos, cambio climático...) ¹⁸.

De entre todas estas medidas ha adquirido una notable significación el Protocolo sobre el Cambio Climático, más conocido como el Protocolo de Kyoto.

a) El Protocolo de Kyoto

El Protocolo sobre el Cambio Climático o Protocolo de Kyoto es un compromiso, jurídicamente vinculante para los gobiernos que lo han firmado y ratificado, que pretende controlar el cambio climático que se está produciendo, por medio del objetivo intermedio de reducir las emisiones a la atmósfera de seis gases de efecto invernadero [dióxido de carbono (CO₂) -el más importante-, metano (CH₄), óxido nitroso (N₂O) y gases fluorados: hidrofluorocarbonos (HFC), perfluorocarbonos (PFC) y hexafluoruro de azufre (SF₆)] ¹⁹.

¹⁸ Existen también protocolos de reforma de convenciones además de los de desarrollo de aspectos específicos de las mismas.

¹⁹ Además de estos gases, el vapor de agua (H₂O), el ozono (O₃), los clorofluorocarbonos (CFC) y otros óxidos de nitrógeno (NH_x), también generan efecto invernadero.

Cuadro 5.1

Convenciones, Tratados y Acuerdos de las Naciones Unidas sobre Medio Ambiente

1946 – Washington: Convención para la regulación de la caza de ballenas
1950 – París: Convención para la protección de las aves
1951 – Roma: Convención para la protección fitosanitaria
1952 – Tokio: Convención sobre pesca en alta mar en el Océano Pacífico Norte
1954 – Londres: Convención para la protección de la contaminación marina por hidrocarburos
1958 – Ginebra: Convención de pesca y de conservación de los recursos vivos de alta mar
1958 – Ginebra: Convención sobre alta mar
1958 – Ginebra: Convención sobre plataformas continentales
1959 – Sofía: Acuerdo sobre cooperación en materia de cuarentena de plantas y de su protección contra plagas y enfermedades
1960 – Ginebra: Convención sobre protección de los trabajadores contra las radiaciones
1960 – París: Convención sobre responsabilidad de terceros en materia de energía nuclear
1961 – París: Convención sobre protección de nuevas variedades de plantas (ref. 1978)
1962 – Varsovia: Acuerdo sobre cooperación en materia de pesca marina
1963 – Moscú: Tratado de prohibición de ensayos de armas nucleares en la atmósfera, en el espacio exterior y bajo el agua
1963 – Viena: Convención sobre responsabilidad civil por daños nucleares (ref. 1997)
1964 – Copenhague: Convención sobre el Consejo Internacional de Exploración del Mar
1969 – Bruselas: Convención sobre intervención en alta mar en caso de accidentes que causen contaminación petrolífera
1969 – Bruselas: Convención sobre responsabilidad civil por daños causados por contaminación petrolífera (ref. 1992)
1971 – Bruselas: Convención sobre la constitución de un fondo internacional para indemnizaciones por contaminación petrolífera (ref. 1992)
1971 – Bruselas: Convención sobre responsabilidad civil en materia de transporte de materiales nucleares
1971 – Ginebra: Convención sobre protección contra los riesgos de intoxicación por benceno
1971 – Londres, Moscú y Washington: Tratado sobre la prohibición del emplazamiento de armas nucleares y otras armas de destrucción masiva en los fondos marinos y oceánicos y el en el subsuelo
1971 – Ramsar: Convención sobre humedales de especial importancia internacional como hábitats de aves acuáticas
1972 – Londres, Moscú y Washington: Convención para la prohibición del desarrollo, la producción y el almacenamiento de armas bacteriológicas (biológicas) y tóxicas y su destrucción
1972 – Londres: Convención sobre prevención de contaminación marina por vertidos de residuos y otras sustancias
1972 – París: Convención para la protección del patrimonio cultural y natural mundial
1973 – Londres: Convención para la prevención de la contaminación por buques (ref. 1978, 1996 y 1997)
1973 – Washington: Convención sobre comercio internacional de especies en peligro de extinción
1974 – París: Acuerdo sobre un programa internacional de la energía (ref. 2008)
1974 – París: Convención para la prevención de la contaminación marina de origen terrestre
1977 – Ginebra: Convención sobre protección de los trabajadores contra riesgos profesionales en el medio ambiente de trabajo debido a contaminación del aire, el ruido y las vibraciones
1979 – Bonn: Convención sobre especies migratorias
1979 – Ginebra: Convención sobre la contaminación atmosférica transfronteriza de larga distancia
1980 – Viena y Nueva York: Convención sobre la protección física de materiales nucleares
1981 – Ginebra: Convención sobre seguridad, salud y medio ambiente laboral
1982 – Montego Bay: Convención sobre el derecho del mar
1983 – Ginebra: Acuerdo sobre maderas tropicales (reformado en 1994 y 2006)
1985 – Ginebra: Convención sobre servicios de salud laboral
1985 – Viena: Convención para la protección de la capa de ozono
1986 – Ginebra: Convención sobre seguridad en el uso del amianto
1986 – Viena: Convención sobre asistencia en caso de accidente nuclear o emergencia radiológica

- 1986 – Viena:** Convención sobre pronta notificación de accidentes nucleares
- 1988 – Ginebra:** Convención sobre seguridad en la construcción
- 1989 – Basilea:** Convención sobre el control de movimientos transfronterizos de desechos peligrosos y su eliminación (reformado en 1995)
- 1989 – Ginebra:** Convención sobre responsabilidad civil por daños causados durante el transporte de mercancías peligrosas por carretera, ferrocarril y navegación interior
- 1989 – Londres:** Convención sobre salvamento
- 1990 – Ginebra:** Convención sobre seguridad en el uso de productos químicos en el trabajo
- 1990 – Londres:** Convención sobre prevención, respuesta y cooperación en materia de contaminación por petróleo
- 1991 – Espoo:** Convención sobre evaluación de impacto ambiental en contexto transfronterizo (ref. 2001 y 2004)
- 1992 – Helsinki:** Convención sobre la protección y utilización de cursos de agua transfronterizos y lagos internacionales (ref. 2004)
- 1992 – Helsinki:** Convención sobre los efectos transfronterizos de los accidentes industriales
- 1992 – Río:** Convención marco sobre cambio climático
- 1992 – Río:** Convención sobre diversidad biológica
- 1993 – Ginebra:** Convención sobre prevención de grandes accidentes industriales
- 1993 – París:** Convención sobre prohibición del desarrollo, la fabricación, el almacenamiento y el uso de armas químicas y su destrucción
- 1993 – Roma:** Acuerdo para promover el cumplimiento de la normas internacionales de conservación y gestión por parte de busques pesqueros en alta mar
- 1994 – Lisboa:** Tratado sobre transporte de la energía
- 1994 – Nueva York:** Acuerdo sobre los recursos de las aguas y suelos oceánicos
- 1994 – París:** Convención de lucha contra la desertificación en países afectados por sequía grave y/o desertificación, particularmente en África
- 1994 – Lusaka:** Acuerdo sobre operaciones conjuntas de represión del comercio ilícito de flora y fauna silvestres
- 1994 – Viena:** Convención sobre seguridad nuclear
- 1995 – Ginebra:** Convención sobre seguridad y salud en las mimas
- 1995 – Nueva York:** Acuerdo sobre conservación y ordenación de poblaciones fronterizas y migratorias de peces
- 1996 – Londres:** Convención sobre responsabilidad e indemnización por daños en relación con el transportes de sustancias peligrosas y nocivas por mar
- 1996 – Nueva York:** Tratado sobre prohibición completa de ensayos nucleares
- 1997 – Nueva York:** Convención sobre derecho de uso de cursos de aguas internacionales para fines distintos de la navegación
- 1997 – Viena:** Convención sobre indemnización suplementaria por daños nucleares
- 1997 – Viena:** Convención sobre seguridad en la gestión de residuos petrolíferos y nucleares
- 1997 – Viena:** Convención sobre seguridad en la gestión de residuos petrolíferos y radioactivos
- 1998 – Aarhus:** Convención sobre el acceso a la información y la participación del público en el proceso de toma de decisiones y el acceso a la justicia en temas ambientales (ref. 2005)
- 1998 – Rotterdam:** Convención para la aplicación del consentimiento fundamentado previo a ciertos plaguicidas y productos químicos peligrosos objeto de comercio internacional
- 1999 – Roma:** Acuerdo para el establecimiento de una Comisión Regional de Pesca en el Golfo Pérsico
- 2001 – Estocolmo:** Convención sobre contaminantes orgánicos persistentes
- 2001 – París:** Convención para la protección del patrimonio cultural subacuático
- 2001 – Roma:** Tratado sobre recursos fitogenéticos para la alimentación y la agricultura

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 5.2

Protocolos de las Naciones Unidas sobre Medio Ambiente

1973 – Londres: Protocolo sobre intervención en alta mar en casos de contaminación por sustancias distintas de los hidrocarburos
1984 – Ginebra: Protocolo sobre financiación del programa de cooperación sobre vigilancia y evaluación de las transmisiones a larga distancia de contaminantes atmosféricos en Europa
1985 – Helsinki: Protocolo sobre la reducción de las emisiones de azufre y sus flujos transfronterizos
1987 – Montreal: Protocolo sobre las sustancias que agotan la capa de ozono (ref. 1990, 1992, 1997 y 1999)
1988 – Viena: Protocolo sobre responsabilidad civil sobre daños nucleares
1988 – Sofía: Protocolo sobre control de emisiones de óxidos de nitrógeno y sus flujos transfronterizos
1991 – Ginebra: Protocolo sobre control de emisiones de compuestos orgánicos volátiles y sus flujos transfronterizos
1994 – Lisboa: Protocolo sobre eficiencia energética y aspectos ambientales relacionados
1994 – Oslo: Protocolo sobre nuevas reducciones de las emisiones de azufre
1996 – Londres: Protocolo sobre prevención de la contaminación marina por vertidos de desechos y de otras sustancias
1997 – Kyoto: Protocolo sobre cambio climático (ref. 2006)
1998 – Aarhus: Protocolo sobre metales pesados
1998 – Aarhus: Protocolo sobre contaminantes orgánicos persistentes
1999 – Londres: Protocolo sobre el agua y la salud
1999 – Basilea: Protocolo sobre responsabilidad e indemnización por los daños resultantes de los movimientos transfronterizos de desechos peligrosos y su eliminación
1999 – Gotemburgo: Protocolo para la disminución de la acidificación, la eutrofización y el ozono troposférico
2000 – Cartagena: Protocolo sobre seguridad biotecnológica
2003 – Kiev: Protocolo sobre responsabilidad e indemnización por daños derivados de los efectos transfronterizos de los accidentes industriales en aguas transfronterizas
2003 – Kiev: Protocolo sobre registro de emisión y transferencia de contaminantes

Fuente: Elaboración propia.

El Protocolo de Kyoto surgió del desarrollo de la Convención de Río sobre el Cambio Climático de 1992, firmada por 188 gobiernos, pero que no era jurídicamente vinculante. Este acuerdo fue firmado en 1997 por 150 gobiernos y ratificado entre 1997 y 2009 por 182 gobiernos, pero su entrada en vigor se produjo en 2005²⁰.

En este Protocolo se establece una reducción global, de manera progresiva dentro del periodo 2008-2012, del 5,2% de las emisiones de los gases de efecto invernadero, en relación con el nivel de emisiones del año 1990. Ello ha supuesto un claro esfuerzo para los sistemas económicos nacionales industrializados, que son

²⁰ La entrada en vigor del Protocolo de Kyoto no se produjo hasta fue firmado por más de 55 gobiernos y los sistemas económicos nacionales industrializados firmantes sumaron emisiones totales de “gases de efecto invernadero”, a fecha de 1990, que superan el 55% de las emisiones del total de estos sistemas económicos nacionales en 1990. En 2009, 182 gobiernos habían ratificado el Protocolo y las emisiones, a fecha de 1990, de los sistemas económicos nacionales industrializados cuyos gobiernos lo habían ratificado eran el 63,3% de las emisiones del total de estos sistemas económicos nacionales.

los principales emisores y los que han asumido el compromiso de reducción²¹, de manera que para cada uno de estos sistemas económicos nacionales se estableció un límite de emisiones en relación con las que tenía en el año 1990 (tabla 5.1).

TABLA 5.1
Límites de emisiones del Protocolo de Kyoto para SENs industrializados según porcentaje de 1990

SEN	OBJETIVO	SEN	OBJETIVO
Islandia	110 %	España	92 %
Australia	108 %	Estonia	92 %
Noruega	101 %	Finlandia	92 %
Federación Rusa	100 %	Francia	92 %
Nueva Zelanda	100 %	Grecia	92 %
Ucrania	100 %	Irlanda	92 %
Croacia	95 %	Italia	92 %
Canadá	94 %	Letonia	92 %
Hungría	94 %	Liechtenstein	92 %
Japón	94 %	Lituania	92 %
Polonia	94 %	Luxemburgo	92 %
Estados Unidos	93 %	Mónaco	92 %
Alemania	92 %	Países Bajos	92 %
Austria	92 %	Portugal	92 %
Bélgica	92 %	Reino Unido	92 %
Bulgaria	92 %	República Checa	92 %
Dinamarca	92 %	Rumania	92 %
Eslovaquia	92 %	Suecia	92 %
Eslovenia	92 %	Suiza	92 %

Fuente: Protocolo de Kyoto.

Este acuerdo, además de considerar para los sistemas económicos nacionales industrializados las reducciones de emisiones conseguidas en su territorio, les contabiliza las reducciones alcanzadas en otros sistemas económicos nacionales mediante la utilización de los denominados mecanismos de flexibilidad, así como los gases de efecto invernadero absorbidos mediante los “sumideros de

²¹ A excepción de Estados Unidos, que es el único gobierno de un sistema económico nacional industrializado que se ha negado a ratificar el Protocolo de Kyoto.

carbono”²², que permiten a los sistemas económicos nacionales compensar una parte de sus emisiones por medio de actividades forestales.

Los tres mecanismos de flexibilidad que el acuerdo permite utilizar para lograr las reducciones de emisiones fijadas son los siguientes:

- a) Comercio de Derechos de Emisión. Este instrumento permite a los sistemas económicos nacionales industrializados que superen los niveles de emisión asignados, la compra en un mercado de valores de los derechos de emisión que pongan a la venta aquellos sistemas económicos nacionales industrializados que no superen los niveles de emisión asignados.
- b) Aplicación Conjunta. Este instrumento permite a los sistemas económicos nacionales industrializados co-financiar en sistemas económicos nacionales industrializados en transición (antiguos sistemas económicos socialistas nacionales) proyectos que contribuyan a reducir las emisiones de dichos sistemas económicos nacionales, o aumentar los “sumideros”, anotando como suya la reducción proporcional obtenida.
- c) Desarrollo Limpio. Este instrumento permite a los sistemas económicos nacionales industrializados invertir en sistemas económicos nacionales subdesarrollados con la finalidad de reducir las emisiones de estos sistemas, o aumentar sus sumideros, anotando como suya la reducción obtenida, que no podrá superar el 1% en los casos de aumento de sumideros.

El Protocolo de Kyoto, que expira en 2012, será sustituido por un nuevo acuerdo en el que se espera que se sumen al compromiso de emisión de reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero los llamados sistemas económicos nacionales emergentes, entre los que estarían Brasil, China e India.

5.3.3. El desarrollo sostenible

A pesar de que los primeros economistas, los fisiócratas franceses del siglo XVIII, prestaron una especial atención a las relaciones entre la economía y la naturaleza, y que, en el siglo XIX, el trabajo de Malthus, sobre las relaciones entre la disponibilidad de recursos y al aumento de la población, puso de manifiesto la íntima interrelación entre naturaleza y economía, lo cierto es que los economistas, en general, hemos prestado poca atención a este tema; al menos hasta los años setenta del siglo XX.

En dicha década comenzaron a proliferar trabajos académicos sobre la cuestión que podríamos clasificar en cuatro corrientes:

- a) Los “catastrofistas”, inspirados en un pesimismo malthusiano, para los que la continuación del ritmo de crecimiento llevaría durante el siglo XXI a una catástrofe ecológica y humana, debido a la escasez de recursos naturales; un buen ejemplo de ello es el Informe del Club de Roma *Los Límites del Crecimiento*.

²² Los “sumideros de carbono” son extensiones de tierra ocupadas por vegetación (bosques o cultivos) que absorben más CO₂ del que emiten, contribuyendo con ello a la reducción de las emisiones.

- b) Los “tecnócratas”, inspirados en un optimismo de la abundancia, para los que la naturaleza es una fuente inagotable de recursos naturales, el mercado es un eficaz mecanismo regulador del uso de dichos recursos y el ingenio humano tiene una gran capacidad para encontrar soluciones tecnológicas a los problemas productivos; un buen ejemplo es el libro *The resourceful Earth (La ingeniosa Tierra)*.
- c) Los “conservacionistas”, inspirados en un ecologismo intransigente, para los que era necesaria una vuelta al pasado en una reivindicación romántica de la vida rural en pequeñas comunidades autosustentables; un ejemplo de ello lo constituye el movimiento *hippy*.
- d) Los “posibilistas”, convencidos de que debía de haber una vía alternativa que permitiese la compatibilidad del desarrollo con la preservación del medio ambiente; son los impulsores del concepto de ecodesarrollo y posteriormente del de desarrollo sostenible.

En 1987 la Comisión de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente y el Desarrollo publica el Informe Brundtland²³ *Nuestro futuro común*.

El informe presentaba una definición del concepto de desarrollo sostenible que se hizo muy popular por su sencillez y que vinculaba definitivamente e indisolublemente los conceptos de medio ambiente y desarrollo, de forma que hoy día ya no se entiende ningún desarrollo que no sea sostenible. Así el desarrollo sostenible fue definido como el desarrollo que satisface las necesidades de la generación presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades.

No obstante, este concepto ha sido muy criticado por varias razones. En primer lugar, porque es demasiado ambiguo y cada corriente de pensamiento lo interpreta como considera más oportuno, lo que hace que se acepte con facilidad pero que sea poco operativo. En segundo lugar, porque resulta difícil de cuantificar de forma sintética (no hay un índice de desarrollo sostenible). En tercer lugar, porque la propia definición del concepto constituye un teorema de imposibilidad, dado que si hasta la fecha no hemos sido capaces de satisfacer siquiera las necesidades de las generaciones presentes (solidaridad interregional), ¿cómo vamos a conseguir no comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades (solidaridad intergeneracional)?. Y en cuarto lugar, porque la definición del concepto incorpora dos importantes incertidumbres, las desconocidas necesidades de las generaciones futuras (volumen, hábitos, gustos...) y las desconocidas capacidades de dichas generaciones (desarrollo científico y tecnológico, acceso a recursos naturales extraterrestres...).

Sin embargo, a pesar de dichas críticas, el concepto de desarrollo sostenible ha supuesto la definitiva incorporación de la perspectiva de largo plazo en todos los proyectos de desarrollo, permitiendo descartar aquellos que suponen “pan para hoy y hambre para mañana”.

De hecho, posteriores aportaciones han tratado de profundizar en el concepto de sostenibilidad para tratar de hacer frente a las críticas anteriores. Así, partiendo

²³ Así llamado por estar presidida la comisión que lo redactó por la que fuera primera ministra noruega Gro Harlem Brundtland.

de la definición de desarrollo sostenible del Informe Brundtland, diferentes economistas han realizado sus aportaciones con tres enfoques diferentes.

a) La sostenibilidad débil neoclásica

Para los economistas neoclásicos, la equidad intergeneracional del desarrollo sostenible queda garantizada si la generación presente deja a las generaciones siguientes un stock global de capital al menos igual al que recibió. Y el stock global de capital estaría formado por el capital producido (bienes de equipo e infraestructura), el capital humano (educación, formación y experiencia) y el capital natural (recursos naturales y ambientales). La sostenibilidad débil supone que el capital natural y el capital producido son perfectamente sustituibles, y que el mercado hará que, conforme se vaya haciendo escaso un recurso, su precio aumente y convertirá en rentables tecnologías alternativas menos consumidoras de dicho recurso, el reciclaje del mismo, la exploración de nuevas reservas y la explotación de reservas ya conocidas pero hasta el momento poco rentables.

El desarrollo sostenible, en la versión neoclásica, implica que la tasa de explotación del capital natural ha de ser inferior a la tasa de creación del capital producido.

b) La sostenibilidad débil ambiental

Para economistas ambientales, el capital natural es insustituible, por lo que debe legarse a las generaciones futuras un valor equivalente al recibido. La sostenibilidad débil ambiental implica que lo que debe permanecer constante es el stock total de capital natural (y no simplemente el stock global de capital), aunque pueden producirse cambios en la composición de dicho capital y compensarse la disminución de un tipo de capital natural con el aumento de otro.

El desarrollo sostenible, en la versión ambiental, implica que la tasa de extracción de recursos naturales (renovables y no renovables) ha de ser inferior a la tasa de creación de recursos sustitutos renovables más la tasa de regeneración de recursos renovables.

c) La sostenibilidad fuerte ecológica

Para los economistas ecológicos, el capital natural es igualmente insustituible, por lo que debe legarse a las generaciones futuras un stock equivalente al recibido. Pero la sostenibilidad fuerte ecológica implica que no sólo debe permanecer constante el stock total de capital natural, sino también el stock total de cada tipo de capital natural, sin que puedan producirse compensaciones de un tipo de capital natural por otro.

El desarrollo sostenible, en la versión ecológica, supone que:

- a) La tasa de extracción de recursos no renovables ha de ser inferior a la tasa de creación de recursos sustitutos renovables.
- b) La tasa de extracción de recursos renovables ha de ser inferior a la tasa de regeneración de los mismos.

- c) La emisión de residuos ha de ser inferior a la capacidad asimilatoria renovable del ecosistema.
- d) La tasa de crecimiento de la población ha de ser inferior a la capacidad de sustentación del ecosistema.

Bibliografía

Azqueta Oyarzun, D. (2002): *Introducción a la economía ambiental*, McGraw-Hill, Madrid.

Cuenca García, E. (2004): *Organización Económica Internacional*, Pearson, Madrid.

Hidalgo Capitán, A. L. (2007): *El sistema económico mundial y la gobernanza global. Una teoría de la autorregulación de la economía mundial*, Eumed.net, Málaga, edición electrónica gratuita disponible en línea en <http://eumed.net/libros/2007b/280/indice.htm>.

Jiménez Herrero, L. M. (2000): *Desarrollo Sostenible. Transición hacia la coevolución global*, Pirámide, Madrid.

CAPÍTULO 6

EL DESARROLLO Y EL SUBDESARROLLO EN LA ECONOMÍA MUNDIAL

Antonio Luis Hidalgo Capitán
María del Carmen Cabrera Benítez

6.1. Los conceptos y la medición del desarrollo y el subdesarrollo

Los conceptos de desarrollo y subdesarrollo son conceptos difíciles de definir con precisión. En términos generales, hacen referencia a la brecha que separa los niveles de vida de los diferentes sistemas económicos nacionales, siendo el problema principal, no sólo la existencia de dicha brecha, sino también el hecho de que la misma se va haciendo cada vez mayor a medida que transcurre el tiempo; así éste se ha convertido en uno de los principales problemas del sistema económico mundial, en la medida en que es el origen de diferentes perturbaciones internas.

Dicha brecha se pone de manifiesto en la tabla 6.1, en la que se aprecia como el diferencial de renta per cápita entre sistemas económicos nacionales desarrollados y subdesarrollados pasa de ser de poco más 8.000 dólares en 1980 a más de 31.000 dólares en 2007 (en términos corrientes y en paridad de poder adquisitivo).

Tabla 6.1
Distribución de la renta en el mundo

	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2007
SEN desarrollados	9.433 \$	13.280 \$	17.933 \$	21.732 \$	27.163 \$	32.697 \$	36.100 \$
SEN subdesarrollados	1.127 \$	1.529 \$	2.001 \$	2.336 \$	2.893 \$	4.054 \$	4.911 \$
Todos los SEN / SEM	2.760 \$	3.722 \$	4.816 \$	5.638 \$	6.886 \$	8.638 \$	9.852 \$

Nota: Renta como Ingreso Nacional Bruto per cápita en paridad de poder adquisitivo en dólares corrientes. SEN desarrollados como sistemas económicos nacionales (países) de ingresos altos. SEN subdesarrollados como sistemas económicos nacionales (países) de ingresos medios y bajos. SEM como sistema económico mundial.

Fuente: Elaboración a partir de datos del Banco Mundial.

6.1.1 Desarrollo versus subdesarrollo

La dualidad conceptual desarrollo – subdesarrollo presenta gran cantidad de sinónimos, tales como Norte – Sur, centro – periferia, Primer Mundo – Tercer Mundo, economías avanzadas – economías atrasadas, economías industrializadas – economías en desarrollo, países ricos – países pobres, países de ingresos altos – países de ingreso medios y bajos, etc., cada uno de los cuales responde a una concepción ligeramente diferente de qué es desarrollo y qué es subdesarrollo. Incluso algunos autores han llegado a negar la existencia del desarrollo y del subdesarrollo por considerar que dichos conceptos han sido elaborados para construir un mundo dividido por aquellos que consideran que su modo de vida es superior y preferible al modo de vida de otros.

Una de las primeras dualidades, economías avanzadas y economías atrasadas, se corresponde con una concepción del desarrollo por etapas, en el que unas economías van por delante y otras por detrás en un mismo y único camino. Similar a dicha dualidad sería la de economías industrializadas y economías en desarrollo (o en vías de desarrollo), que recoge la idea de que el desarrollo es fruto de un proceso de industrialización, así como una visión optimista del subdesarrollo por considerar que las economías que aún no se han industrializado están en ello; algo que se ve reforzado con la creación de un tercer concepto entre ambos

extremos de la dualidad, el de economías emergentes, que incluiría aquellas economías en desarrollo que se acercan a las industrializadas.

Algo diferente es la dualidad (más bien pluralidad) Primer Mundo – Tercer Mundo, que surge del concepto de Tercer Mundo, elaborado por la similitud del subdesarrollo con el “tercer estado” de los Estados Generales previos a la Revolución Francesa, y que venía a representar que, junto al Primer Mundo capitalista y el Segundo Mundo socialista, existía un Tercer Mundo cuyas características sociales políticas y económicas eran diferentes a las de ambos. Por su carácter ordinal, el término ha dado lugar a la aparición del concepto de Cuarto Mundo, para hacer referencia, por un lado, al conjunto de los sistemas económicos nacionales cuya precariedad económica es extrema, desgajando éstos del Tercer Mundo, y por otro lado, al conjunto de seres humanos que viven en situación de exclusión social y marginalidad dentro del Primer Mundo.

Hoy día, los términos Primer Mundo y Tercer Mundo resultan anacrónicos al haber desaparecido el Segundo Mundo socialista, por lo que la dualidad Norte – Sur a pasado a sustituirlos, poniendo el acento en el hecho geográfico de que el desarrollo se concentra mayoritariamente en el hemisferio norte y subdesarrollo en el hemisferio sur.

La dualidad países ricos – países pobres, por su parte, trata de asimilar el desarrollo a la riqueza y el subdesarrollo a la pobreza, al igual que la dualidad países de ingresos altos y países de ingresos medios y bajos, aunque, en este caso, permitiendo distinguir entre los países de ingreso medios y los de ingresos bajos, como forma de sustituir las expresiones Primer, Tercer y Cuarto Mundo y de reconocer la heterogeneidad dentro del subdesarrollo.

Por otro lado, la dualidad centro – periferia hace referencia al carácter dependiente de los sistemas económicos subdesarrollados respecto de los sistemas económicos desarrollados, que funcionan como centro de gravedad de las relaciones económicas de aquéllos.

Y, de manera similar, la propia dualidad desarrollo – subdesarrollo implica la asunción de que el subdesarrollo es un subproducto del proceso de desarrollo, y que mientras que se genera desarrollo en una parte de la economía mundial, se está generando, al mismo tiempo y de forma inevitable, subdesarrollo en otra parte de dicha economía.

6.1.2. El concepto y la medición del desarrollo

El concepto de desarrollo económico ha estado tradicionalmente relacionado con el aumento de la riqueza, por lo que un sistema económico nacional sería más desarrollado cuanto más riqueza poseyera y se estaría desarrollando en tanto y en cuanto consiguiera hacer aumentar su riqueza.

Esta forma de entender el desarrollo ha hecho que el mismo sea identificado por algunos autores con el crecimiento económico, es decir, con el incremento del Producto Interior Bruto (o Producto Nacional Bruto) de un sistema económico nacional. El crecimiento económico (y, para algunos autores, el desarrollo económico también) se mide en tasas de variación porcentual del PIB (normalmente en términos constantes, para evitar el efecto de la inflación, y en dólares estadounidenses, para poder hacer comparaciones internacionales) y puede

deberse a una mayor utilización de los factores o recursos de la economía (crecimiento extensivo) o una mayor eficiencia (productividad) en la utilización de los factores (crecimiento intensivo).

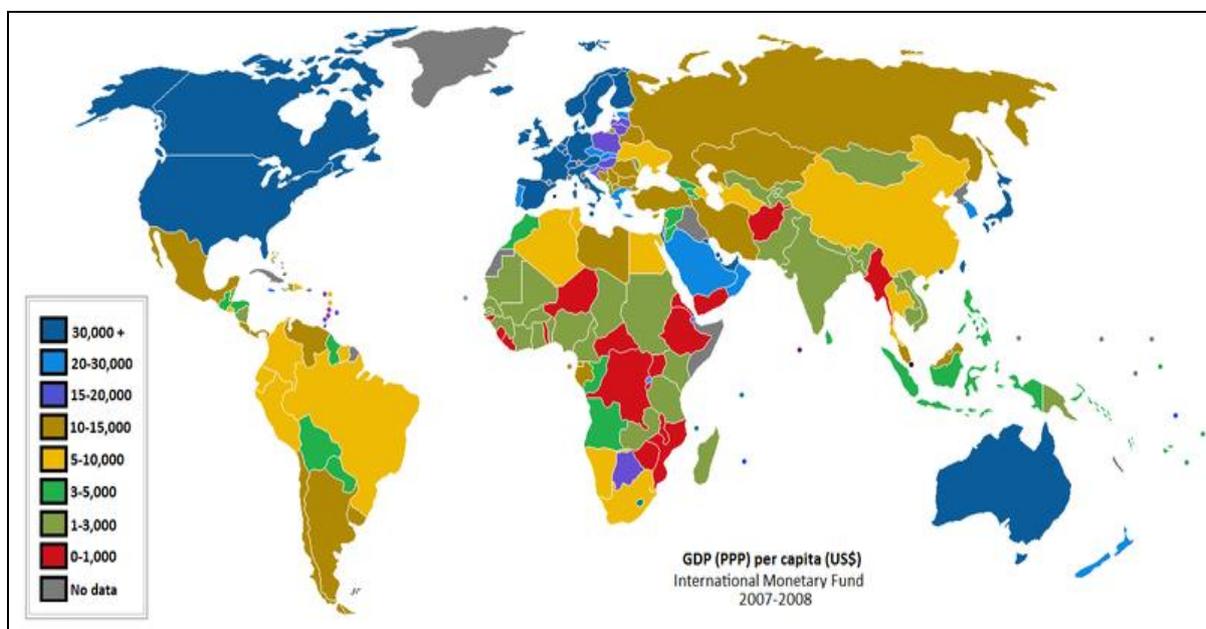
Sin embargo, dicho enfoque no permite considerar el efecto de la población en el desarrollo, de manera que un sistema económico nacional cuya población creciese más de prisa que su PIB, pese a estar aumentando su riqueza absoluta, la estaría disminuyendo en términos relativos, es decir, respecto de su población.

Esto hace que otros autores prefieran afinar más el concepto de crecimiento económico asimilándolo al incremento del PIB per cápita (por persona), que además es un indicador aproximado de productividad relativa y del bienestar material, ya que de una forma aproximada establece la cantidad de bienes y servicios que cada persona de un sistema económico nacional podría adquirir en un año si los ingresos se dividieran en partes iguales.

El PIB per cápita suele medirse en términos constantes, en dólares estadounidenses y en paridad de poder adquisitivo (para contemplar la diferencia del coste de la canasta básica en cada sistema económico nacional). De esta forma, el PIB per cápita se convierte en un indicador del nivel de desarrollo económico de un sistema económico nacional y su incremento en indicador de la existencia de un proceso de desarrollo económico; siendo el subdesarrollo una cuestión de nivel, es decir, son subdesarrollados aquellos sistemas económicos nacionales que no alcanzan un determinado nivel de ingreso per cápita (los 15.000 \$ PPA, según el FMI).

Figura 6.1

Nivel de desarrollo económico como PIB (PPA) per capita en dólares 2007-2008



Fuente: FMI.

En la figura 6.1 aparecen reflejados los sistemas económicos nacionales en función de su nivel de desarrollo (según el PIB PPA per cápita en dólares), siendo los sistemas económicos desarrollados los que aparecen en azul y los subdesarrollados el resto.

Sin embargo, para otros autores la identificación del desarrollo económico con el crecimiento económico no es adecuada, en la medida en que el segundo refleja un cambio cuantitativo, mientras que el primero debiera incluir algunos aspectos más cualitativos. De esta forma se entiende que el desarrollo económico es igual a crecimiento económico más cambios socioeconómicos.

Entre los cambios socioeconómicos que se producen en un proceso de desarrollo económico destacan:

- a) Los cambios en la estructura productiva (aumento de la producción relativa de manufacturas y servicios respecto de las materias primas ...).
- b) Los cambios en la estructura del empleo (transición de mano de obra desde la agricultura hacia la industria y los servicios, mayor cualificación de la mano de obra...).
- c) Los cambios en la composición de la demanda interna (aumento relativo del consumo no alimenticio frente al alimenticio...).
- d) Los cambios en el comercio exterior (aumento de las exportaciones y las importaciones, aumento de las exportaciones de manufacturas y servicios, reducción de las importaciones de manufacturas...).
- e) Los cambios tecnológicos (incorporación de nuevas tecnologías en la producción, aumento del contenido tecnológico de los productos...).
- f) Los cambios sociales (aparición de clases medias, reducción de la pobreza, mejora en la distribución del ingreso...).
- g) Los cambios demográficos (éxodo rural, urbanización, aumento de la población, disminución de la natalidad...).
- h) Los cambios culturales (aumento de la importancia de los valores modernizantes frente a los tradicionales...).
- i) Los cambios psicológicos (aumento de la autoestima de la población, aparición de liderazgos...).
- j) Los cambios educativos (aumento de la alfabetización y de la escolarización...).
- k) Los cambios sanitarios (reducción de la desnutrición, reducción de la mortalidad, aumento de la esperanza de vida...).
- l) Los cambios políticos (reducción de la violencia política, moderación ideológica, democratización...).

Teniendo todo ello en cuenta, el Banco Mundial define el desarrollo económico como aquel cambio cualitativo y reestructuración de la economía de un sistema económico nacional en relación con el progreso tecnológico y social, con la consecuencia de una mejor distribución de la renta y la riqueza.

A partir de la consideración de los cambios cualitativos, otros autores sugirieron que lo importante para el desarrollo no era la provisión de bienes y servicios a disposición de los seres humanos para que éstos satisficieran sus necesidades (es decir, el aumento de la riqueza), sino la satisfacción efectiva de las necesidades de los seres humanos (es decir, la reducción de la pobreza). Esto supuso un cambio radical en la concepción del desarrollo que dio paso a una nueva

definición del desarrollo, ya no como desarrollo económico, sino como desarrollo humano.

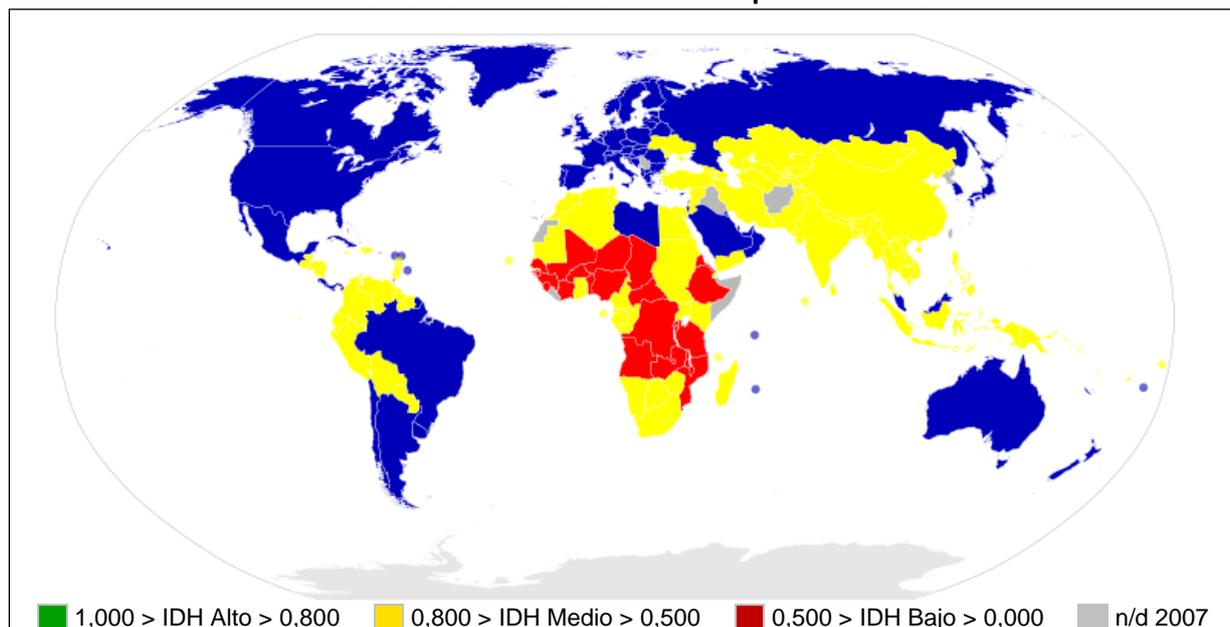
Así, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo definió el desarrollo humano como un proceso mediante el cual se amplían las oportunidades de los individuos, las más importantes de las cuales son disfrutar de una vida prolongada y saludable, del acceso a la educación y de un nivel de vida decente.

Dicho concepto vino de la mano de un cuestionamiento del PIB per cápita como indicador del desarrollo, en la medida en que sólo considera una dimensión del desarrollo, la meramente económica, y que además lo hace de manera ineficiente, por cuanto el PIB per cápita, como media aritmética, es muy poco representativa de la distribución de la renta al interior de los sistemas económicos nacionales, en especial, en los subdesarrollados.

A partir de aquí se propuso un nuevo indicador del desarrollo, el Índice de Desarrollo Humano (IDH), que es un indicador sintético conformado por la medida aritmética de otros tres índices (el índice de salud, el índice de educación y el índice de renta) que reflejan las tres principales dimensiones del desarrollo humano (salud, educación y renta). El IDH, al igual que los índices que lo componen, es un valor entre 0 y 1, de manera que el 1 indicaría el mayor nivel de desarrollo posible y el 0, el menor.

Figura 6.2

Nivel de desarrollo humano medido por el IDH 2007



Fuente: PNUD.

En la figura 6.2 se aprecian como los sistemas económicos desarrollados se representan en azul y los subdesarrollados en amarillo y rojo, siendo la línea divisoria entre el desarrollo y el subdesarrollo un IDH igual a 0,800.

Obsérvese la diferencia entre las figuras 6.1 y 6.2, que pone de manifiesto como la diferente manera de medir el desarrollo permite que determinados sistemas económicos nacionales califiquen o no como desarrollados. Algo similar ocurre al observar los datos de la tabla 6.2, en la que se aprecia como los 25 sistemas económicos nacionales más desarrollados varían según el criterio de medición.

Tabla 6.2

Los 25 sistemas económicos nacionales más desarrollados en 2005 según el PIBpc y el IDH

Nº	SEN	PIBpc (PPA)	Nº	SEN	IDH
1	Luxemburgo	60.228 \$	1	Islandia	0,968
2	Estados Unidos	41.890 \$	2	Noruega	0,968
3	Noruega	41.420 \$	3	Australia	0,962
4	Irlanda	38.505 \$	4	Canadá	0,961
5	Islandia	36.510 \$	5	Irlanda	0,959
6	Suiza	35.633 \$	6	Suecia	0,956
7	Hong-Kong (China)	34.833 \$	7	Suiza	0,955
8	Dinamarca	33.973 \$	9	Países Bajos	0,953
9	Austria	33.700 \$	8	Japón	0,953
10	Canadá	33.375 \$	10	Finlandia	0,952
11	Reino Unido	33.238 \$	11	Francia	0,952
12	Países Bajos	32.684 \$	12	Estados Unidos	0,951
13	Finlandia	32.153 \$	13	España	0,949
14	Bélgica	32.119 \$	14	Dinamarca	0,949
15	Australia	31.794 \$	15	Austria	0,948
16	Suecia	31.267 \$	17	Bélgica	0,946
17	Japón	31.267 \$	16	Reino Unido	0,946
18	Francia	30.386 \$	18	Luxemburgo	0,944
19	Singapur	29.663 \$	19	Nueva Zelanda	0,943
20	Alemania	29.461 \$	20	Italia	0,941
21	Italia	28.529 \$	21	Hong-Kong (China)	0,937
22	Brunei	28.161 \$	22	Alemania	0,935
23	Qatar	27.664 \$	23	Israel	0,932
24	España	27.169 \$	24	Grecia	0,926
25	Kuwait	26.321 \$	25	Singapur	0,922

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del PNUD.

6.2. Génesis y evolución del desarrollo y el subdesarrollo

Los sistemas económicos nacionales, desarrollados y subdesarrollados, que existen dentro del sistema económico mundial, se conformaron como tales antes de la existencia de éste. Y, aunque, en la actualidad, el subdesarrollo es un problema endógeno del sistema económico mundial, dicho fenómeno surgió como un problema exógeno para los sistemas económicos desarrollados y como un problema endógeno para los subdesarrollados.

Cabría distinguir tres momentos en la génesis y la evolución del desarrollo y el subdesarrollo: el período colonial, que comenzó con la expansión territorial de los sistemas económicos nacionales europeos y en el que los hoy sistemas económicos

subdesarrollados, convertidos en colonias, y los hoy sistemas económicos desarrollados, convertidos en metrópolis, formaban parte de los sistemas económicos imperiales (los imperios coloniales); el período nacional, que comenzó con la independencia de las colonias y en el que los sistemas económicos nacionales subdesarrollados y desarrollados se conforman como tales; y el período mundial, que comenzó con la globalización y en el que los sistemas económicos nacionales desarrollados, convertidos en ciudadelas, y subdesarrollados, convertidos en guetos, se integran dentro del sistema económico mundial y el subdesarrollo pasa a ser un problema endógeno de éste.

6.2.1. El período colonial

La colonización de nuevos territorios por parte de sistemas económicos nacionales europeos, fundamentalmente, generó sistemas económicos imperiales (imperios coloniales) basados en el mecanismo de la explotación colonial²⁴, es decir, en la extracción del excedente económico generado en las colonias y en su acumulación en las metrópolis.

a) La explotación colonial

La colonización alteró la evolución natural económica, social y cultural de los pueblos sometidos por las metrópolis y generó una desarticulación de la estructura productiva pre-colonial (que era intravertida y obedecía a la lógica de la subsistencia) y rearticulación de dicha estructura productiva al servicio de los intereses los agentes residentes en las metrópolis (generando una estructura productiva extravertida).

A partir de aquí la mayor parte de la producción colonial (materias primas, metales preciosos...) se destinaba al comercio con la metrópolis. Un comercio monopolizado por compañías estatales o privadas (como la Casa de Contratación española o las Compañías de Indias británicas, holandesas, francesas, danesas, suecas...), que permitía a las coronas y a los comerciantes europeos apropiarse de una gran parte del excedente económico generado en las colonias y acumularlo en las metrópolis.

Esta explotación colonial tiene dos efectos; por un lado, esquilma los recursos naturales de las colonias, muchos de ellos no renovables (como los metales preciosos) e impide la acumulación de capital en ellas, sentando así las bases de su posterior subdesarrollo; y por otro lado, permite la acumulación de capital en manos de los agentes residentes en las metrópolis, de manera que se sientan las bases de su posterior desarrollo al permitir, en algunos casos, la financiación de la Revolución Industrial por parte de los agentes enriquecidos por la explotación colonial.

²⁴ Por explotación se entiende la extracción del excedente económico generado en un territorio y su acumulación en otro, realizada por agentes (gobiernos, empresas, familias...) residentes en este segundo territorio; siendo el excedente económico definido como la diferencia entre el valor de mercado de la producción y el coste de los factores retribuido en condiciones competitivas o de supervivencia, o dicho de otro modo, aquella parte de la producción que no se requiere para la supervivencia de la población de un territorio.

De hecho la Revolución Industrial europea supuso un punto de ruptura en la evolución de los niveles de vida de la población de las metrópolis europeas, dado que abrió una importante brecha entre las condiciones de vida de la población de las colonias, que no varían significativamente, y las condiciones de vida de la población de dichas metrópolis, que comienzan a mejorar sensiblemente.

6.2.2. El período nacional

A medida que se produce la descolonización de América Latina, Asia y África²⁵ surgen los sistemas económicos nacionales subdesarrollados, a partir de las colonias, y los sistemas económicos nacionales desarrollados, a partir de la metrópolis. De hecho, suele afirmarse que el subdesarrollo surge tras la descolonización de Asia y África ocurrida después de la Segunda Guerra Mundial, no siendo significativa la descolonización de América Latina durante el siglo XIX en la medida en que los sistemas económicos latinoamericanos fueron sometidos al neocolonialismo de Estados Unidos, que de esta forma cambia su estatus de excolonia a neo-metrópoli.

Bajo el período nacional van existir dos formas de explotación de los sistemas económicos subdesarrollados por los agentes residentes en los sistemas económicos desarrollados, que van a permitir la extracción del excedente económicos de los primeros y su acumulación en los segundos, aumentando con ello la brecha ya existente entre los niveles de vida de uno y de otro. Estas formas de explotación son la explotación comercial y la explotación financiera.

No obstante, al margen de dichas formas de explotación relacionadas con las relaciones económicas externas de los sistemas económicos nacionales, van a existir una serie de causas endógenas que van a contribuir a explicar por qué unos sistemas económicos se desarrollan mientras otros se subdesarrollan. Dichas causas endógenas son la concentración originaria de recursos abundantes en manos de muy pocos agentes (o, por el contrario, su distribución entre un importante número de agentes), la existencia de una estructura social dual heredada de la etapa colonial (o, por el contrario, la existencia de una estructura social plural) y la ausencia de un Estado Social de Derecho de manera permanente (o, por el contrario, su presencia).

a) La explotación comercial

La colonización generó en los sistemas económicos subdesarrollados una especialización productiva primario-exportadora y mientras que en los sistemas económicos desarrollados permitió la aparición de una estructura productiva diversificada gracias a la Revolución Industrial. Esto generó unas pautas de intercambio comercial desigual entre ambos tipos de sistemas, de manera que se intercambiaban materias primas de los sistemas económicos subdesarrollados por manufacturas de los sistemas económicos desarrollados.

²⁵ Los casos de Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda son excepciones a esta explicación.

Este intercambio, que era coherente con la teoría del comercio internacional al tratar de aprovechar las supuestas ventajas de la especialización productiva y la división internacional del trabajo, se desveló con el tiempo beneficioso para algunos agentes residentes en los sistemas económicos desarrollados, y perjudicial para la mayoría de los agentes residentes en los sistemas económicos subdesarrollados. Algunos autores demostraron que los precios de la manufacturas crecían a largo plazo más deprisa que el precio de las materias primas, por lo que al cabo del tiempo los agentes especializados en la producción de materias primas (empresas y trabajadores de los sistemas económicos subdesarrollados) perdían poder adquisitivo respecto de los agentes especializados en la producción de manufacturas (empresas y trabajadores de los sistemas económicos desarrollados); de esta forma, para adquirir una misma cantidad de manufacturas se debían entregar una cada vez mayor cantidad de materias primas, siendo el valor de la diferencia entre los montos de las materias primas entre dos momentos diferentes un indicador de la explotación comercial, ya dicha diferencia representa el excedente económico generado por agentes residentes en los sistemas económicos subdesarrollados (empresarios y trabajadores) que por la vía del comercio desigual es extraído y acumulado en manos de agentes residentes en sistemas económicos desarrollados (empresarios, consumidores...).

A partir de la constatación de este intercambio desigual como causa del subdesarrollo, los gobiernos de algunos sistemas económicos subdesarrollados iniciaron procesos de industrialización tardía, la mayoría de los cuales se basaron en la llamada política de industrialización por sustitución de importaciones²⁶, a la que se agregó, antes o después, la llamada política de industrialización por sustitución de exportaciones²⁷.

El resultado de dichos procesos de industrialización tardía en los sistemas económicos subdesarrollados fue la modificación de la naturaleza del intercambio desigual, pero no la existencia de éste. Tras la industrialización, estos sistemas intercambian productos de bajo valor añadido por productos de alto valor añadido generado en los sistemas económicos desarrollados, pero dado que a largo plazo el precio de estos productos crece más deprisa que el de aquéllos, el resultado sigue siendo una extracción del excedente generado por los agentes residentes en los sistemas económicos subdesarrollados y su acumulación en manos de los agentes residentes en los sistemas económicos desarrollados; es decir, explotación comercial.

Una variante de esta explotación comercial tiene lugar por medio de la tecnología (explotación tecnológica), ya que, debido a la falta de acumulación de

²⁶ La política de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) consistió en fabricar dentro del sistema económico nacional aquellas manufacturas que se importaban, para lo cual fue necesario aplicar medidas proteccionistas, ya que la producción nacional suele ser, en sus inicios, más cara y de peor calidad que la extranjera. El principal problema de dicha política fue que la protección aplicada a la industria naciente se extendió durante demasiado tiempo, generando una estructura productiva ineficiente y con un sesgo anti-exportador.

²⁷ La política de industrialización por sustitución de exportaciones (ISE), concebida como una segunda fase de la ISI, consistió en reducir el peso de la producción y de las exportaciones de materias primas a favor de la producción y las exportaciones de las manufacturas desarrolladas durante la ISI, para lo cual fue necesario aplicar, en sus inicios, incentivos a la exportación de manufacturas.

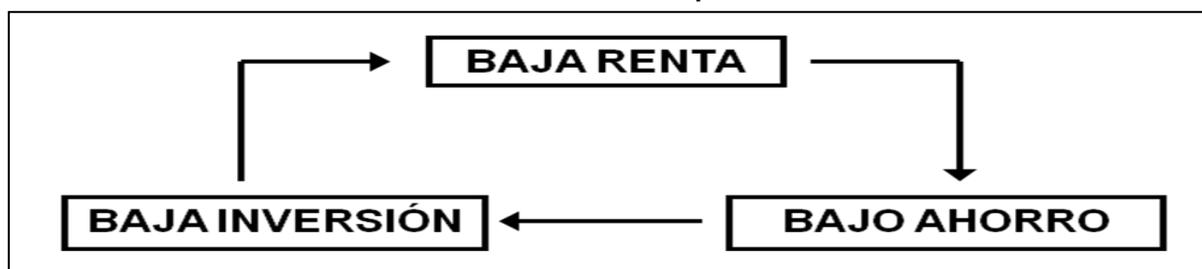
capital por parte de los agentes residentes en los sistemas económicos subdesarrollados (gobiernos y empresas, esencialmente), no existe en ellos inversión en I+D, mientras que si la hay en los sistemas económicos desarrollados. El resultado de ello es que la tecnología ha sido controlada tradicionalmente por empresas de estos sistemas, que la comercializa en forma de derechos de propiedad intelectual (patentes...), maquinaria sofisticada y productos de consumo de alto contenido tecnológico; y todas estas mercancías son intercambiadas de manera desigual por productos de bajo contenido tecnológico, fabricados por empresas residentes en sistemas económicos subdesarrollados, cuyos precios crecen más despacio que los percibidos por los propietarios de la tecnología. Tenemos de esta forma una explotación comercial de naturaleza tecnológica²⁸.

b) La explotación financiera

Debido a la histórica falta de acumulación del excedente económico en manos de agentes residentes en los sistemas económicos subdesarrollados, al bajo nivel de vida de la mayoría de su población (las mayoritarias clases bajas que destinan casi toda su renta al consumo de primera necesidad), a la ausencia de clases medias ahorradoras y a la presencia de clases altas rentistas (que dedican una gran parte de su renta al consumo suntuario y otra gran parte a la fuga de capitales) en estos sistemas existe una escasez de ahorro. Esta idea de la escasez de ahorro dio lugar a la doctrina del círculo vicioso de la pobreza (que, en su versión más simple, se representa en la figura 6.3) cuya conclusión era que un sistema económico nacional era pobre porque era pobre.

Figura 6.3

Círculo vicioso de la pobreza

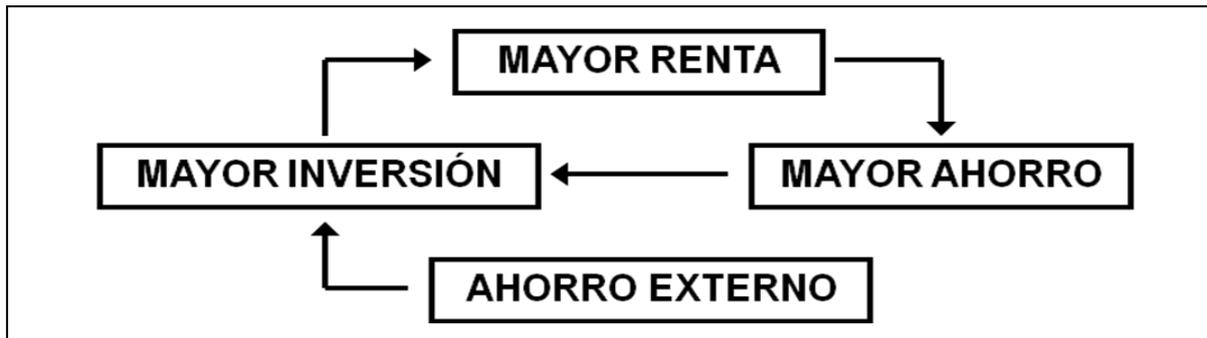


Ante dicho análisis, algunos autores recomendaron la captación de ahorro externo al sistema subdesarrollado para convertir el círculo vicioso de la pobreza en el círculo virtuoso de la riqueza (representado en la figura 6.4) por medio de un “gran empujón” en el funcionamiento de un sistema económico subdesarrollado. Según este enfoque, bastaría con inyectar gran cantidad de recursos financieros en dichos sistemas por una sola vez para que, en virtud del círculo virtuoso de la riqueza, éstos se convirtieran en sistemas económicos desarrollados.

Esta tesis abrió las puertas a la entrada de capitales extranjeros en los sistemas económicos subdesarrollados procedentes de los desarrollados y surgió con ello una nueva forma de explotación, la explotación financiera.

²⁸ Uno de los casos más llamativos de esta explotación tecnológica la tenemos en la comercialización de los fármacos utilizados para combatir el SIDA.

Figura 6.4
Círculo virtuoso de la riqueza



Los capitales extranjeros que fluyeron hacia los sistemas económicos subdesarrollados adoptaron fundamentalmente tres formas: inversión extranjera directa, inversión extranjera de cartera y deuda externa.

La inversión extranjera directa la realizan las empresas transnacionales con un claro ánimo de lucro (y no con intención de contribuir al desarrollo del sistema económico donde invierten); por ello, una vez obtenido el beneficio derivado de sus actividades productivas, éste debe ser repatriado hacia las casas matriz localizadas en sistemas económicos desarrollados, para con ellos retribuir vía dividendos a sus accionistas. Luego el excedente económico que contribuyen a generar las empresas transnacionales en los sistemas económicos subdesarrollados es extraído de éstos y acumulado en los sistemas económicos desarrollados, de forma tal que a largo plazo la suma de la repatriación de beneficios supera con creces el valor de la inversión extranjera directa (que además puede ser recuperada por parte de las empresas transnacionales, en cualquier momento, por medio de la enajenación de sus activos, generando así una desinversión directa).

La inversión extranjera de cartera la realizan capitales especulativos²⁹ (fundamentalmente fondos de inversión y de pensiones cuyos titulares residen en sistemas económicos desarrollados), por lo que, en su lógica, el valor de la desinversión financiera debe ser mayor que el de la inversión financiera realizada en los sistemas económicos subdesarrollados, extrayendo de esta forma una parte del excedente generado por las empresas financiadas con capital extranjero y acumulándolo en los sistemas económicos desarrollados, en manos de inversores y futuros pensionistas. Además, dicha especulación financiera también genera otros efectos perniciosos como las crisis financieras y las devaluaciones monetarias en los sistemas económicos subdesarrollados, cuando las ventas de activos y las salidas de capitales son bruscas.

La deuda externa contraída por los gobiernos y las empresas de los sistemas económicos subdesarrollados genera un servicio anual (intereses más devolución de parte del capital), que se fija en función de un tipo de interés variable y que es pagadero en dólares (igual que el crédito que origina la deuda). Gran parte de los gobiernos y empresas de dichos sistemas se endeudaron con la banca

²⁹ Los capitales especulativos son también conocidos como “capitales golondrinas”, por su capacidad para cambiar de mercado financiero en cuanto varía la “temperatura” de éstos.

transnacional, con organismos supranacionales y con otros gobiernos de sistemas económicos desarrollados durante los años setenta del siglo XX (cuando el tipo de interés de las operaciones internacionales –LIBOR- estaba muy bajo y el dólar estaba depreciado tras haber perdido su paridad fija con el oro). A comienzos de los años ochenta, debido a la política de estímulo económico de la Administración Reagan en Estados Unidos (*Reaganomics*), se produjo la subida del tipo de interés internacional y la apreciación del dólar, el servicio de la deuda se volvió inasumible para muchos gobiernos y empresas de los sistemas económicos subdesarrollados, generando la llamada “crisis de la deuda”. El resultado de todo ello fue una renegociación del pago de la deuda, es decir, la concesión de más créditos para pagar el servicio de la deuda a corto plazo, que derivó en un incremento de la deuda externa y del servicio futuro que se debía satisfacer³⁰.

Algunos autores han estimado que la suma del servicio de la deuda externa abonado por los gobiernos y empresas de los sistemas económicos subdesarrollados desde los años setenta (en términos nominales) ha sido cinco veces superior al monto de los capitales percibidos por dichos agentes en forma de deuda externa. La diferencia entre el monto abonado por servicio y el percibido como deuda externa por dichos agentes la extracción de excedente económico generado por éstos para acumularlo en manos de los propietarios de las bancos transnacionales y los gobiernos de los sistemas económicos desarrollados; es decir, por medio del endeudamiento externo se realiza una nueva forma de explotación financiera de los sistemas económicos subdesarrollados.

En resumen, los propietarios del ahorro externo, en todas sus formas, buscan rentabilidad, por lo que los capitales que entran en los sistemas económicos subdesarrollados deben ser menores que los capitales que salen y, en términos netos, hay una extracción del excedente económico por la vía financiera.

c) La maldición de la abundancia versus la distribución de recursos escasos

Gran parte de los sistemas económicos subdesarrollados se caracterizan por una concentración originaria de recursos abundantes en manos de pocos agentes, ya sean aquéllos minas, pozos de petróleo, haciendas, plantaciones o industrias protegidas. El origen de dicha concentración está o en el pasado colonial, que generó una concentración de la tierra en manos de los conquistadores-colonizadores y sus descendientes (terratenientes), o en la aplicación de las políticas de industrialización por sustitución de importaciones, que generó el nacimiento de una industria protegida de la competencia y en manos de empresarios pertenecientes a las élites económicas de dichos sistemas.

Así dichas élites económicas (terratenientes, empresarios...) obtienen grandes ingresos procedentes de las exportaciones de materias primas y de la venta de manufacturas en un mercado doméstico cautivo sin incentivos para el aumento de la productividad, apropiándose de una parte del excedente económico. Además, dichos agentes poseen un monopolio³¹ de la contratación laboral del resto de la

³⁰ Otro resultado de la crisis de la deuda fue que muchos gobiernos asumieron la deuda externa de empresas privadas, con lo que la inmensa mayoría de la deuda externa pasó a ser pública.

³¹ Realmente sería un oligopsonio colusivo.

población, por lo que fijan salarios muy bajos (a nivel de subsistencia) aumentando con ello sus beneficios y el excedente del que se apropian.

A la existencia de un recurso abundante concentrado en pocas manos en los sistemas económicos subdesarrollados se le denomina la maldición de la abundancia, debido a que funciona como un desincentivo³² a la innovación y la asunción de riesgos y genera unas élites económicas rentistas, unas masas de población muy pobres y, en general, un bajo nivel de vida de la población.

En los sistemas económicos desarrollados no existe dicha maldición, porque en general no existe un recurso abundante concentrado en manos de pocos agentes. De hecho la industria no suele estar protegida, por lo que debe funcionar en condiciones competitivas, mientras que la tierra suele estar bastante repartida tras las diferentes reformas agrarias y desamortizaciones realizadas en el siglo XIX (Europa Occidental, Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda...) y en la primera mitad del siglo XX (Europa Oriental, Rusia, China, Japón, Corea del Sur, Taiwán...).

Así, las élites económicas de estos sistemas, empresarios descendientes, por un lado, de la nobleza medieval (residuales), y de la burguesía moderna (mayoritarios), por otro, al no disponer de un recurso abundante en sus manos, si quieren apropiarse de una parte del excedente económico y mantener su nivel de vida, no tienen otra opción que aumentar y diversificar la producción; debiendo además competir entre sí por la oferta de trabajo, lo que termina generando unos salarios elevados, por medio de los cuales los trabajadores se apropian de una parte del excedente económico.

La dificultad que tienen los empresarios en los sistemas económicos desarrollados para obtener beneficios y apropiarse de una parte del excedente económico se convierte, por tanto, en un incentivo para la innovación y la asunción de riesgo; y esto genera unas élites emprendedoras, una clase trabajadora (media y baja) muy independiente y, en general, un alto nivel de vida de la población.

d) La estructura social dual heredada versus la estructura social plural

En los sistemas económicos subdesarrollados el latifundio de origen colonial (hacienda, plantación, mina, pozo...) generó una estructura social dual con la existencia de terratenientes y jornaleros (en muchos casos segregados por características étnicas, tribales o religiosas), y con escasísima presencia de pequeños propietarios. De esta forma la ausencia efectiva de una verdadera clase media ha impedido tradicionalmente la movilidad social, no sólo generacional, sino intergeneracional³³, movilidad que se hace aún menos probable en el caso de que exista una segregación étnica, tribal o religiosa.

Bajo esta estructura social, la clase alta rentista (élite económica formada por terratenientes y empresarios industriales y del sector servicios) se apropia de una buena porción del excedente económico, pero no lo utiliza para la acumulación de

³² El desincentivo no sólo afecta a la élite económica de estos sistemas, sino también a sus gobiernos cuyos ingresos fiscales fáciles no les motivan para encontrar alternativas económicas a los recursos abundantes.

³³ El hijo y el nieto de un terrateniente serán terratenientes y el hijo y el nieto del jornalero serán jornaleros.

capital, sino que emplea una parte en consumo de lujo (de bienes importados en su mayoría) y el resto lo dedica a la fuga de capitales (lo que impide la reinversión nacional del excedente económico). Por su parte, la clase baja retribuida casi al nivel de subsistencia (formada por jornaleros, obreros y empleados) posee un bajo nivel de vida (pobreza, analfabetismo, enfermedades...) que hace imposible la ascensión social.

Esta dualidad social en los sistemas económicos subdesarrollados genera una típica "lucha de clases", que hace surgir movimientos guerrilleros y paramilitares, que a su vez generan revoluciones y dictaduras caracterizadas por la violencia política; violencia que se ve exacerbada si se da la segregación étnica, tribal o religiosa. Y en este contexto tan inestable, el crecimiento económico también lo es.

En los sistemas económicos desarrollados, por su parte, el paso del feudalismo al capitalismo creó unas clases medias (burguesía), junto a la clase alta y la clase baja. Y la existencia de estas clases medias de origen económico ha permitido tradicionalmente la movilidad social, desde la clase baja a la media (y viceversa) y desde la clase media a la alta (y viceversa), e incluso desde la clase baja a la alta (y viceversa); aunque esto último sea más común entre dos o más generaciones que una misma generación. En estos casos, la presencia de diferencias étnicas o religiosas, la mayoría de las veces, no supone un motivo de segregación.

La clase alta está formada por empresarios emprendedores (en gran parte descendientes de la burguesía moderna) y rentistas (como porción residual descendiente de la nobleza medieval), se apropia de una buena porción del excedente económico, pero se ve obligada, en su mayoría, a realizar inversiones productivas arriesgadas, generando con ello el desarrollo de actividades competitivas, el aumento de la producción y el de la renta.

La clase baja (formada por trabajadores de escasa cualificación y, posteriormente, también por inmigrantes), por su parte, posee empleo en actividades productivas competitivas y obtiene salarios elevados (con lo que se apropia de una pequeña porción del excedente económico), lo que le permite reducir sus niveles de pobreza (consumo) y aumentar los de educación y sanidad (inversión en capital humano), posibilitándose así la ascensión social.

Por su parte, la clase media, formada por trabajadores cualificados y pequeños empresarios, se apropia de otra buena porción del excedente que acumula en forma de ahorro y que, por medio de las entidades financieras, es canalizado hacia la inversión en actividades productivas, contribuyendo con ello al crecimiento económico.

Además, la existencia de clases medias, unida a la ascensión social, hace que los esfuerzos de la clase baja se centren en convertirse en clase media, en lugar de en la lucha de clases. Consecuencia de ello, los partidos políticos hacen política para la gran clase media, con la consiguiente moderación ideológica y estabilidad política democrática. Y en este contexto de estabilidad, el crecimiento económico también suele ser estable.

e) *La ausencia versus la presencia de un Estado Social de Derecho*

En los sistemas económicos subdesarrollados el Estado está controlado por las élites económicas (terratenientes y grandes empresarios y sus familias) que garantizan el mantenimiento del *status quo*, siguiendo la máxima del “gatopardismo” de que “algo debe cambiar para que todo siga igual”.

De esta forma, en contextos de inestabilidad política, las élites económicas apoyan dictaduras militares que suprimen los derechos sociales y políticos que pudieran existir y garantizan los derechos de dichas élites. Sin embargo, en contextos de estabilidad política, distintos sectores de las élites económicas se alternan en el control del Estado por medio de una democracia formal populista, que responde a la máxima del “despotismo ilustrado” de “todo para el pueblo pero sin el pueblo”; en estos casos, se suelen generar ciertas mejoras sociales (reducción de la pobreza, del analfabetismo, de ciertas enfermedades...) pero sin alterar esencialmente la estructura social dual; y aunque, en algunos casos, pueda surgir una reducida clase media (pequeños empresarios, profesionales liberales, funcionarios públicos...), ésta resulta empobrecida por las crisis económicas y los ajustes consiguientes.

Así pues, en los sistemas económicos subdesarrollados, la falta de un Estado Social de Derecho³⁴ de manera permanente impide la mejora del nivel de vida de la población.

En los sistemas económicos desarrollados, por el contrario, el Estado está controlado democráticamente por la mayoría de la población, que es la clase media (pequeños empresarios, profesionales liberales, funcionarios públicos, trabajadores cualificados...), lo que conduce a una continua mejora del nivel de vida de dicha clase.

En estos casos, suele existir estabilidad política y la democracia es real. Se alternan en el control del Estado diferentes sectores de la clase media y existe representación política de clases alta (grandes empresarios) y baja (trabajadores sin cualificación e inmigrantes de primera, segunda y tercera generación). Y el resultado de todo ello es una preocupación constante por las mejoras sociales de la mayoría de la población, reconocidas como derechos sociales.

Si bien la existencia de forma permanente de un Estado Social de Derecho no modifica la estructura social plural (por ejemplo, no erradica la pobreza relativa, ni expropia el patrimonio de las clases altas), sí que garantiza dicha pluralidad y la movilidad social entre clases, así como la continua mejora del nivel de vida de la mayoría de la población.

³⁴ Se entiende por Estado Social de Derecho aquel modelo de Estado preocupado por favorecer la integración de las clases sociales menos favorecidas (evitando la exclusión y la marginación), por compensar las desigualdades generadas por el mercado, por redistribuir la renta a través de los impuestos y el gasto público y por garantizar derechos sociales como el acceso a la sanidad, a la educación, a una vivienda digna, a un empleo digno, a un subsidio por desempleo, a los bienes culturales, a los servicios sociales (tercera edad, discapacidad, exclusión social...), a un entorno natural, etc.

6.2.3. El período mundial

El proceso de globalización, que ha hecho surgir el sistema económico mundial mediante la integración de los sistemas económicos nacionales desarrollados y subdesarrollados, ha tenido además como consecuencia la endogeneización del desarrollo y el subdesarrollo. Esto supone que, si bien durante la etapa nacional el crecimiento de la brecha entre desarrollo y subdesarrollo era un problema sobre todo para los sistemas económicos subdesarrollados, ahora el crecimiento de dicha brecha pasa a ser un problema interno del sistema económico mundial; problema que está generando un profundo desequilibrio en las condiciones de vida de los seres humanos que lo componen.

a) El apartheid global

A pesar de la citada endogenización, los mecanismos comerciales (intercambio desigual) y financieros (repatriación de beneficios de las empresas transnacionales, especulación financiera y deuda externa) siguen permitiendo que sean los agentes residentes en los sistemas económicos desarrollados (empresas transnacionales, bancos, gobiernos, inversores, futuros pensionistas, consumidores...) los que se apropien de la mayor parte del excedente económico generado en los sistemas económicos subdesarrollados, contribuyendo con ello a la concentración creciente de la riqueza en los sistemas económicos desarrollados.

Por otro lado, la persistencia de la concentración de los recursos productivos en manos de pocos agentes en los sistemas económicos subdesarrollados, junto con la dualidad social imperante y la ausencia de un Estado Social de Derecho de manera permanente, no contribuyen a que existan en estos sistemas procesos de crecimiento sostenido que generen una mejora del nivel de vida de su población.

El resultado de todo ello es que el sistema económico mundial está adquiriendo las características de un “apartheid global”, en el que la mayoría de los seres humanos que lo forman (casi el 85 % de total mundial) quedan recluidos en unos sistemas económicos “guetos” (los subdesarrollados), mientras que una selecta minoría de seres humanos (poco más del 15% del total mundial) disfrutan de un alto nivel de vida en los sistemas económicos “ciudadelas” (los desarrollados).

Tabla 6.3
Concentración de la renta en el mundo en 2005

	POBLACIÓN (en millones de habitantes)	PIB (en miles de millones de \$ corrientes)	POBLACIÓN (en porcentaje del total mundial)	PIB (en porcentaje del total mundial)
Ciudadelas	991,5	34.338,1	15,22	77,77
Guetos	5.523,3	9.815,6	84,78	22,23
SEM	6.514,8	44.153,7	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del PNUD.

Las condiciones de vida en los guetos son muy duras para la mayoría de la población (condiciones de vida de subsistencia o muy próximas), salvo para una

pequeña minoría, “colaboracionistas” de los principales agentes de los sistemas económicos ciudadelas (Empresas transnacionales, bancos, gobiernos...), cuyas condiciones de vida son semejantes a las de los residentes en estos sistemas, siempre y cuando mantengan al resto de sus vecinos controlados.

Por su parte, las condiciones de vida en las ciudadelas son muy confortables para la mayoría de la población al disponer de gran cantidad de recursos para satisfacer sus necesidades³⁵. Sin embargo, la clave de dicho bienestar radica en la favorable proporción población/recursos (15,22% de la población mundial disfrutando del 77,77% de la producción mundial –tabla 6.3-), de forma que, para el mantenimiento de este nivel de vida, es preciso que no aumente significativamente la población de estos sistemas, es decir, que la mayoría de la población mundial permanezca recluida en los guetos.

Sin embargo, la concentración de la precariedad en los sistemas económicos guetos empieza a generar importantes perturbaciones que amenazan la estabilidad del sistema económico mundial.

La más importante de dichas perturbaciones es el fuerte aumento de los flujos migratorios desde los guetos a las ciudadelas, coherente con la libre circulación de trabajadores entre sistemas económicos nacionales como institución reguladora del sistema económico mundial. Estas migraciones son una reacción funcional de los seres humanos del sistema económico mundial, que tratan de regular la fuerte concentración de la riqueza en las ciudadelas y de la pobreza en los guetos, desplazando población desde donde ésta es excedentaria respecto de los recursos disponibles (los guetos) hacia donde es deficitaria respecto de los recursos disponibles (las ciudadelas).

Dichas migraciones generan las llamadas remesas, que serían una forma de explotación migratoria inversa, ya que supone la transferencia voluntaria del excedente económico que se apropian los inmigrantes en los sistemas económicos desarrollados hacia sus familias en los sistemas económicos subdesarrollados, donde dicho excedente económico se consume y, en una pequeña parte, se acumula.

Sin embargo, la apropiación de una parte del excedente económico que realizan los inmigrantes genera un conflicto distributivo con los habitantes de las ciudadelas, que se niegan a renunciar a su alto nivel de vida y crean mecanismos de defensa (leyes de extranjería, policía migratoria, control de fronteras, repatriaciones forzadas, cupos migratorios, permisos de trabajo y residencia...). Dichos mecanismos tienen una eficacia limitada, por cuanto entran en conflicto con la libre circulación de trabajadores y, en la práctica, la entrada de inmigrantes (regulares, regularizados e irregulares) en las ciudadelas, procedentes de los guetos, genera en éstas una importante competencia por el empleo entre aquellos y los nativos, en particular en los segmentos inferiores de los mercados de trabajo cuyos salarios dejan de crecer.

Además, la resistencia de los gobiernos de las ciudadelas a permitir una libre circulación de trabajadores (a menos que procedan de otras ciudadelas), termina

³⁵ En los sistemas económicos ciudadelas la renta está bastante distribuida, pero existe una minoría de seres humanos cuyas condiciones de vida son similares a las de los habitantes de los sistemas económicos guetos.

generando la existencia de importantes bolsas de marginalidad entre los inmigrantes irregulares, que viven clandestinamente en dichos sistemas vinculados con actividades económicas informales (servicio doméstico, venta ambulante, trabajos agrícolas, mendicidad...) e ilegales (falsificación y venta de productos con propiedad intelectual registrada, venta de drogas, prostitución, hurto, crimen organizado...).

Otra de las perturbaciones estaría vinculada con la aparición de la violencia política hacia los habitantes de las ciudadelas y sus “colaboracionistas” de los guetos. El terrorismo islamista internacional³⁶, pese al componente de fanatismo religioso, es una reacción de algunos agentes de los sistemas económicos guetos (líderes religiosos, activistas políticos...) contra aquéllos a los que consideran responsables de sus precarias condiciones de vida, los “colaboracionistas” y las empresas transnacionales, los bancos, los gobiernos, las fuerzas armadas y de seguridad e incluso los ciudadanos de los sistemas económicos ciudadelas.

6.3. Los agentes reguladores del problema del subdesarrollo

A pesar de que la globalización ha generado la endogeneización del subdesarrollo como problema del sistema económico mundial, éste ya era una preocupación de muchos agentes reguladores (supranacionales, transnacionales, nacionales e, incluso, subnacionales) durante el período nacional.

La forma tradicional de regular la dualidad desarrollo - subdesarrollo ha sido por medio de la cooperación internacional para el desarrollo. Este instrumento lleva implícita una concepción de redistribución de la renta generada por el mercado mundial de manera desigual (alta concentración), mediante la transferencia de recursos desde los sistemas económicos desarrollados a los subdesarrollados. Sin embargo, el escaso volumen de dicha transferencia (inferior al 0,7% del PIB de los sistemas económicos desarrollados³⁷) no es suficiente para corregir los desequilibrios distributivos generados por el mercado.

Una alternativa de regulación pasa por modificar las reglas del comercio mundial, evitando el proteccionismo que, de hecho, los sistemas económicos desarrollados ejercen sobre sus sectores menos competitivos (agricultura, ganadería, manufacturas de bajo contenido tecnológico –textil, calzado, juguete...-, etc.) argumentando cuestiones de seguridad alimentaria³⁸ o de dumping social³⁹. En

³⁶ Por el momento, el terrorismo internacional tiene carácter político-religioso (islamista), pero empieza a presentar algunas curiosas pruebas de su poder aglutinador, como la conversión al Islam de algunos terroristas internacionales, entre los que destaca Carlos “El Chacal” (Ilich Ramírez Sánchez).

³⁷ Objetivo de cooperación al desarrollo fijado en 1980 por las Naciones Unidas y que tan sólo algunos sistemas económicos desarrollados (Noruega, Suecia, Dinamarca y Finlandia) han sido capaces de alcanzar.

³⁸ Si los sistemas económicos desarrollados, en una estrategia de especialización, eliminaran su producción agropecuaria, en caso de un embargo comercial quedarían sitiados por hambre.

³⁹ Los productos fabricados en los sistemas económicos subdesarrollados son tan baratos porque la mano de obra es retribuida en condiciones muy inferiores a la retribución de la misma en los sistemas económico desarrollados, haciendo que el precio de mercado de dichos productos esté por debajo del coste de fabricación de los mismos en estos sistemas, dando como resultado una competencia desleal.

cierto modo, algunas medidas tomadas dentro del marco de regulación de la UNCTAD, como el Sistema de Preferencias Generalizadas⁴⁰, o de la OMC, como la reducción (aún tímida) del proteccionismo en la agricultura europea y norteamericana⁴¹ o la supresión del Acuerdo Multifibras⁴², tratan de modificar dichas reglas.

Otra alternativa sería la condonación de la deuda externa⁴³ de los sistemas económicos subdesarrollados, evitando con ello una parte de la explotación financiera que éstos soportan. Diferentes iniciativas han tratado de corregir parcialmente el problema de la deuda (sin mucho éxito), como el Plan Baker en 1985, el Plan Brady en 1989 y la Iniciativa de Países Pobres Altamente Endeudados (PPAE) en 1996.

Otra forma de regular la dualidad desarrollo – subdesarrollo sería limitando los movimientos de capitales de naturaleza especulativa por medio de la aplicación de la llamada Tasa Tobin⁴⁴, tal y como ha sido propuesto por las organizaciones no gubernamentales como ATTAC. También las remesas de emigrantes representan otra forma de redistribuir la renta dentro del sistema económico mundial.

No obstante, de todas estas formas de regular la citada dualidad, la más relevante hasta la fecha ha sido la cooperación internacional para el desarrollo y los agentes más influyentes han sido el Banco Mundial y el PNUD, con independencia del papel desempeñado en la materia por el conjunto de organismos pertenecientes al Sistema de Naciones Unidas, los bancos multilaterales de desarrollo, las instituciones financieras multilaterales, los bancos subregionales, los gobiernos nacionales, regionales y locales o las organizaciones no gubernamentales.

6.3.1. La cooperación internacional para el desarrollo

La cooperación internacional para el desarrollo es aquella acción voluntaria realizada por un agente externo para impulsar el desarrollo de un sistema

⁴⁰ El Sistema de Preferencias Generalizadas fue un acuerdo, impulsado por la UNCTAD en 1964, por medio del cual los sistemas económicos desarrollados otorgaban preferencias comerciales a los productos procedentes de los sistemas económicos subdesarrollados, sin que dichas preferencias fuesen extensivas a los productos de los otros sistemas económicos desarrollados.

⁴¹ El fracaso del Programa Doha para el Desarrollo, que era en realidad una ronda de negociación comercial de la OMC destinada a liberalizar el comercio mundial de productos agropecuarios, pone de manifiesto el escaso interés de los gobiernos de los sistemas económicos desarrollados por modificar las reglas de dicho comercio.

⁴² El Acuerdo Multifibras era un acuerdo multilateral existente en el marco del GATT, por medio del cual se protegía a la industria textil de los sistemas económicos desarrollados de la competencia de la industria textil de los sistemas económicos subdesarrollados. Desapareció completamente en 2004; sin embargo, dada la avalancha de productos textiles chinos que invadió los mercados de los sistemas económicos desarrollados, bajo la amenaza de una guerra comercial que cerrara los mercados europeos y norteamericanos, se forzó a China a autolimitar temporalmente sus exportaciones textiles.

⁴³ Condonación total, o parcial, o canje de los títulos de deuda por recursos para invertir en proyectos de desarrollo.

⁴⁴ La Tasa Tobin consiste en pagar un impuesto de en torno al 0,1% por cada operación de cambio entre divisas, de manera que se penalice el cambio de divisas con fines especulativos, yendo destinados los recursos recaudados a financiar proyectos de desarrollo.

económico subdesarrollado, y entre sus fines destacan: la erradicación de la pobreza, el desempleo y la exclusión social; la búsqueda de la sostenibilidad; y el aumento permanente de los niveles de desarrollo político, social, económico y cultural en los sistemas económicos subdesarrollados.

Existen diferentes tipos de cooperación internacional para el desarrollo en función de la naturaleza de los agentes donantes. Así, podemos clasificar la cooperación en:

- a) Cooperación pública, cuando el donante es un ente de derecho público, siendo considerada como ayuda oficial al desarrollo (AOD) cuando se trata de una donación o de un préstamo en condiciones inferiores a las del mercado (con cierto grado de concesionalidad). Dentro de este tipo de cooperación podemos distinguir dos grupos:
 - a.1) Cooperación multilateral, cuando el donante es un agente supranacional, tal como:
 - a.1.1) Organismos del Sistema de Naciones Unidas: Organización Internacional del Trabajo (OIT, 1919), Grupo Banco Mundial (1944), Fondo Monetario Internacional (FMI, 1944), Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO, 1945), Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO, 1945), Organización Mundial de la Salud (OMS, 1948), Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF, 1950), Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR, 1951), Programa Mundial de Alimentos (PMA, 1962), Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD, 1964), Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, 1965), Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI, 1966), Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA, 1972), Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer (UNIFEM, 1976)...
 - a.1.2) Bancos multilaterales de desarrollo: Banco Interamericano de Desarrollo (1959), Banco Africano de Desarrollo (BAfD, 1964), Banco Asiático de Desarrollo (BAfD, 1966), Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD, 1991)...
 - a.1.3) Instituciones financieras multilaterales: Comisión Europea (CE, 1951), Banco Europeo de Inversiones (BEI, 1958), Banco Islámico de Desarrollo (BIsD, 1973), Fondo de la OPEP para el Desarrollo Internacional (FOPEPDI, 1976), Banco Nórdico de Inversiones (BNI, 1976), Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA, 1977), Fondo Nórdico de Desarrollo (FND, 1989)...
 - a.1.4) Bancos subregionales: Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE, 1960), Banco de Desarrollo de África Oriental (BDAO, 1967), Banco de Desarrollo del Caribe (BDC, 1970), Corporación Andina de Fomento (CAF, 1970), Banco de Estados de África Central (BEAC, 1972), Banco de Desarrollo de África Occidental (WADB, 1973)...
 - a.2) Cooperación bilateral, cuando el donante es un organismo público de un sistema económico nacional, ya sean un gobierno nacional o un gobierno regional o local (en estos dos últimos casos se denomina cooperación descentralizada).

- b) Cooperación privada, cuando el donante es una entidad privada con o sin ánimo de lucro, ya sean organizaciones no gubernamentales (ONGs, en cuyo caso hablamos de cooperación solidaria), fundaciones, asociaciones, iglesias o empresas (en este caso, a pesar de su ánimo de lucro, la cooperación para el desarrollo formaría parte de la responsabilidad social corporativa de las empresas).

En función del tipo de instrumento de cooperación utilizado, la cooperación al desarrollo puede clasificarse en:

- a) Cooperación económica, que consiste en el fortalecimiento del sector productivo y de la infraestructura institucional, y en el desarrollo de servicios en sistemas económicos subdesarrollados.
- b) Preferencias comerciales, que consiste en la eliminación total y parcial de las barreras comerciales a las exportaciones de bienes y servicios de sistemas económicos subdesarrollados.
- c) Ayuda financiera, que consiste en facilitar el acceso a capitales, inversiones productivas, líneas de crédito preferencial para la importación de bienes y servicios o para el canje, recompra o cancelación de deuda por parte de agentes residentes en sistemas económicos subdesarrollados.
- d) Asistencia técnica, que consiste en el fortalecimiento de las habilidades y capacidades técnicas de los habitantes de sistemas económicos subdesarrollados y en el intercambio de experiencias y conocimientos entre sistemas económicos.
- e) Acción humanitaria, que consiste en la ayuda alimentaria, de socorro, de protección de los derechos humanos, de acompañamiento de las víctimas, así como de presión política, de denuncia, de preparación, de prevención y de mitigación de desastres naturales, epidemias, conflictos armados y guerras en sistemas económicos subdesarrollados.
- f) Cooperación científica y tecnológica, que consiste en la transferencia e intercambio de tecnologías aplicadas a servicios básicos de educación, salud y saneamiento en sistemas económicos subdesarrollados, así como en investigaciones compartidas entre agentes de diferentes sistemas económicos.

Por otro lado, conviene señalar que la cooperación al desarrollo no es del todo desinteresada por parte de los donantes y siempre comporta un “retorno”, que sería el beneficio que perciben los donantes por su cooperación. Entre las formas de retorno destacan:

- a) Retorno ideológico-institucional, que consiste en la asunción de los valores y las pautas de comportamiento del agente donante por parte de los sistemas económicos receptores; es típico de cooperación multilateral, sobre todo cuando ésta se condiciona a la aplicación de determinadas políticas.
- b) Retorno político, que consiste en el apoyo político de los gobiernos de los sistemas económicos receptores hacia los agentes donantes dentro de los organismos internacionales; es típico de la cooperación bilateral y, en particular, de la cooperación entre ex-metrópolis y ex-colonias.
- c) Retorno militar, que consiste en la firma de acuerdos para el establecimiento de bases militares o de presencia de ejércitos del agente donante en el sistema

económico receptor; es típico de la cooperación bilateral y muy utilizada por Estados Unidos tanto durante la Guerra Fría como en la actualidad.

- d) Retorno económico, que consiste en la adquisición de productos procedentes del sistema económico donante por parte del sistema económico receptor, en enajenación de activos públicos del sistema económico receptor a favor de agentes residentes en el sistema económico donante, o en la concesión de permisos de explotación de recursos del sistema económico receptor a favor de agentes residentes en el sistema económico donante; es típico de la cooperación bilateral.
- e) Retorno de prestigio, que consiste en la ganancia de prestigio internacional por parte de sistemas económicos donantes que no perciben otro retorno; es típico de sistemas económicos que no tuvieron imperio colonial y que, por tanto, carecen de gran influencia en las relaciones internacionales, como los sistemas económicos nórdicos.
- f) Retorno de adoctrinamiento, que consiste en la asimilación de la doctrina política o religiosa del donante por parte del sistemas económicos receptores; es típica de la cooperación solidaria religiosa (cristiana e islámica, fundamentalmente) y de la cooperación bilateral durante la Guerra Fría (desarrollismo versus comunismo).
- g) Retorno de satisfacción personal; que consiste en la sensación de bienestar que invade al donante por el deber religioso o social cumplido, por haber contribuido a transformar una situación de injusticia o por la vivencia de experiencias culturales exóticas; es típico de la cooperación privada.

6.3.2. El Banco Mundial y el PNUD

De todos los agentes reguladores de la dualidad desarrollo – subdesarrollo, tal vez los más importantes sean el Banco Mundial y el Programa de las Naciones para el Desarrollo (PNUD), ambos agentes supranacionales pertenecientes al Sistema de Naciones Unidas.

a) El Banco Mundial

El Grupo Banco Mundial es un agente supranacional regulador de la dualidad desarrollo – subdesarrollo, con sede en Washington, formado, en la actualidad, por cinco organismos pertenecientes al Sistema de Naciones Unidas: el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF, 1944); la Asociación Internacional de Fomento (AIF, 1960); la Corporación Financiera Internacional (CFI, 1956); el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI, 1988); y el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI, 1966). De estos cinco organismos, los dos primeros conjuntamente, BIRF y AIF, forman el Banco Mundial.

Las características de cada uno de estos organismos son:

- a) El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), fue establecido en 1944 por 28 gobiernos en la Conferencia de Bretton Woods y empezó a funcionar en 1946. Su función es apoyar la reconstrucción y desarrollo de los territorios de sus miembros, suministrando préstamos y facilitando asistencia

para el desarrollo a sistemas económicos de ingresos medios y de ingresos bajos pero solventes. Además promueve la inversión extranjera privada y el crecimiento equilibrado del comercio internacional, así como el mantenimiento del equilibrio de la balanza de pagos, alentando la inversión internacional para el desarrollo de los recursos productivos de sus miembros. Sus préstamos se destinan únicamente a fines productivos y deben ser garantizados por los gobiernos interesados. En la actualidad está formado por 184 miembros.

- b) La Asociación Internacional de Fomento (AIF), que junto al BIRF forma el Banco Mundial, fue establecida en 1960 debido a la necesidad de conceder préstamos a un gran número de sistemas económicos subdesarrollados en condiciones más favorables que las que el Banco Mundial podía ofrecer por sí solo. Los préstamos o créditos se otorgan a sistemas económicos extremadamente pobres y que carecen de solvencia. En la actualidad está formado por 164 miembros.
- c) La Corporación Financiera Internacional (CIF) fue establecida en 1956 para fomentar el crecimiento económico de sistemas económicos subdesarrollados por medio de préstamos otorgados directamente al sector privado. Aunque forma parte del Banco Mundial está jurídicamente separado de éste y sus fondos son distintos a los del BIRF. Entre las actividades que realiza destacan: la financiación de empresas privadas que puedan contribuir al desarrollo mediante la inversión de capital, la relación de las oportunidades de inversión para el capital nacional y extranjero y la estimulación de la circulación del capital privado, nacional y extranjero, hacia inversiones productivas en los sistemas económicos nacionales miembros. En la actualidad está formada por 176 miembros.
- d) La Organización Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI) fue creada en 1988, para ofrecer seguros frente a riesgos políticos. Incentiva a las inversiones extranjeras en sistemas económicos subdesarrollados mediante la entrega de garantías a los inversores contra pérdidas originadas por riesgos no comerciales. Además, proporciona apoyo técnico para que los sistemas económicos subdesarrollados promuevan oportunidades de inversión utilizando sus servicios legales para reducir posibles barreras a la inversión. En la actualidad está formada por 162 miembros.
- e) El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI), fue establecida en 1966 para ofrecer medios para solucionar conflictos relativos a inversiones entre inversores extranjeros y los agentes de los sistemas económicos donde han invertido. En la actualidad está formada por 134 miembros.

De estos cinco organismos los más importantes son el BIRF y la AIF, que forman el Banco Mundial.

Aunque el BIRF se creó con el objetivo de contribuir a la reconstrucción posbélica, y a la elevación del nivel de vida de los sistemas económicos miembros y para facilitar la transición desde una economía de guerra a una de paz, sus objetivos han ido variando a lo largo del tiempo, con los siguientes períodos:

- a) Objetivo 1945-1955: financiar la reconstrucción europea durante la posguerra.
- b) Objetivo 1955-1975: financiar el desarrollo económico (crecimiento económico, desarrollo industrial) de los sistemas económicos

subdesarrollados. En este período se crea la AIF (1960) para financiar el desarrollo económico de los sistemas subdesarrollados sin capacidad de endeudamiento.

- c) Objetivo 1975-2000: financiar los programas neoliberales de ajuste estructural (apertura comercial y financiera, reforma del Estado, privatizaciones, reforma del sistema financiero y flexibilidad laboral) en los sistemas económicos subdesarrollados y en transición desde el socialismo, en coordinación con el FMI.
- d) Objetivo 2000-: financiar proyectos que ayuden a erradicar la pobreza en el mundo conforme con los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

La principal función del Banco Mundial es apoyar a los gobiernos de los sistemas económicos subdesarrollados en la financiación de proyectos que invierta en escuelas y centros de salud, en el suministro de agua y electricidad, en el combate de las enfermedades y en la protección del medio ambiente.

Sus recursos proceden principalmente de las aportaciones de los sistemas económicos miembros (cuotas), así como de la emisión de bonos en los mercados de capitales. Las cuotas son la fuente de recursos más importante, en la medida en que de ellas derivan los votos en la asamblea de este organismo; dichas cuotas se determinan en función de la participación en el capital del FMI (es decir, según el PIB, el saldo de la balanza por cuenta corriente, las reservas...). El 20% de dichas cuotas se depositan en el Banco Mundial (el 2% de ellas en oro o dólares) y son de libre disposición por éste; el 80% restante se depositan en el banco central de cada sistema económico nacional, quién fija además los criterios de disposición.

La determinación de los votos de cada sistema económico nacional se realiza asignando a cada miembro 250 votos básicos más 1 voto por cada 100.000 dólares de capital aportado, de donde sale un reparto de votos tal que a Estados Unidos le corresponde el 16,39% de los mismos; a Japón, el 7,86%; a Alemania, el 4,49%; a Francia, el 4,3%; a Italia, el 2,78%; a Canadá, el 2,78%; a Rusia, el 2,78%; a China, el 2,78%; a India, el 2,78%; a Arabia Saudí, el 2,78%...

El Banco Mundial publica anualmente su *Informe sobre el desarrollo mundial*, su *Informe sobre seguimiento mundial*, sus *Perspectivas económicas mundiales* y sus *Indicadores de desarrollo mundial*.

b) El PNUD

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) es un agente regulador de la dualidad desarrollo-subdesarrollo que se creó en 1966 como instrumento de la Asamblea General de Naciones Unidas para fomentar el desarrollo de los sistemas económicos subdesarrollados.

Actualmente, el PNUD, cuya sede principal está en Nueva York, está presente en 166 sistemas económicos, constituyendo una red mundial que trata de despertar una mayor conciencia sobre los temas de desarrollo, verificar los progresos realizados y conectar a los gobiernos de los sistemas económicos nacionales con los conocimientos y los recursos necesarios para lograr estos objetivos.

En la actualidad, el objetivo del PNUD consiste en ayudar a los agentes de los sistemas económicos subdesarrollados a elaborar y compartir soluciones para los

desafíos que plantean la gobernabilidad democrática, la reducción de la pobreza, la prevención y la recuperación de las crisis, la energía y el medio ambiente, y el VIH/SIDA.

Y sus funciones son:

- a) Identificar y difundir medios de promover la igualdad de género para asegurar la participación y la responsabilidad políticas.
- b) Favorecer el fortalecimiento económico y la planificación del desarrollo.
- c) Contribuir a la prevención de las crisis y la solución de las controversias.
- d) Facilitar el acceso al agua limpia y a servicios de saneamiento y energía.
- e) Propiciar el uso óptimo de nuevas tecnologías para fines de desarrollo.
- f) Generar la movilización de la sociedad contra el VIH/SIDA.
- g) Promocionar el debate mundial sobre cuestiones clave de desarrollo, proporcionando nuevos instrumentos de medición, análisis innovadores y propuestas políticas controvertidas.

Desde 1990 publica anualmente el *Informe sobre Desarrollo Humano*, que es un documento en el que se analiza la evolución del desarrollo en el mundo y se aporta una medición del mismo por medio del Índice de Desarrollo Humano (IDH). Dicho informe centra el debate mundial en las cuestiones del desarrollo, proporciona instrumentos de medición y análisis y, a menudo, controvertidas propuestas políticas.

6.3.3. Los Objetivos de Desarrollo del Milenio

Los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) son 8 ambiciosos objetivos de desarrollo (sobre pobreza, empleo, hambre, educación, salud, igualdad de género, medio ambiente y cooperación), con 21 metas cuantificables por medio de 58 indicadores, que deben alcanzarse antes de 2015 (algunas en 2010 y otras en 2020) (tablas 6.4 y 6.5). Estos objetivos derivan de la Declaración del Milenio de las Naciones Unidas aprobada por 191 gobiernos en 2000 y constituyen un plan convenido por todos los gobiernos del mundo y los principales agentes reguladores de la dualidad desarrollo – subdesarrollo (Banco Mundial, PNUD, FAO, UNICEF, OIT, UNESCO, OMS, PNUMA, UNIFEM, FMI, OMC...).

Tabla 6.4

Los Objetivos de Desarrollo del Milenio y sus Metas

Objetivo 1	Erradicar la pobreza extrema y el hambre
Meta 1.A	Reducir a la mitad entre 1990 y 2015 el porcentaje de personas con ingresos inferiores a un dólar
Meta 1.B	Lograr el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos, incluidos las mujeres y los jóvenes
Meta 1.C	Reducir a la mitad, entre 1990 y 2015, el porcentaje de personas que padezcan hambre

Objetivo 2	Lograr la enseñanza primaria universal
Meta 2.A	Velar por que, para el año 2015, los niños y niñas de todo el mundo puedan terminar un ciclo completo de enseñanza primaria
Objetivo 3	Promover la igualdad entre géneros y la autonomía de la mujer
Meta 3.A	Eliminar las desigualdades entre los géneros en la enseñanza primaria y secundaria, preferiblemente para el año 2005, y en todos los niveles de la enseñanza antes del fin del 2015
Objetivo 4	Reducir la mortalidad infantil
Meta 4.A	Reducir en dos terceras partes, entre 1990 y 2015, la mortalidad de los niños menores de 5 años
Objetivo 5	Mejorar la salud
Meta 5.A	Reducir, entre 1990 y 2015, la mortalidad materna en tres cuartas partes
Meta 5.B	Lograr, para 2015, el acceso universal a la salud reproductiva
Objetivo 6	Combatir el HIV/SIDA, el paludismo y otras enfermedades
Meta 6.A	Haber detenido y comenzado a reducir, para el año 2015, la propagación del VIH/SIDA
Meta 6.B	Lograr, para 2010, el acceso universal al tratamiento del VIH/SIDA de todas las personas que lo necesiten
Meta 6.C	Haber comenzado a reducir, para el año 2015, la incidencia del paludismo y otras enfermedades graves
Objetivo 7	Garantizar la sostenibilidad del medio ambiente
Meta 7.A	Incorporar los principios del desarrollo sostenible en las políticas y los programas nacionales e invertir la pérdida de recursos del medio ambiente
Meta 7.B	Haber reducido y haber ralentizado considerablemente la pérdida de diversidad biológica en 2010
Meta 7.C	Reducir a la mitad, para el año 2015, el porcentaje de personas que carezcan de acceso sostenible a agua potable
Meta 7.D	Haber mejorado considerablemente, para el año 2020, la vida de por lo menos 100 millones de habitantes de tugurios

Objetivo 8	Fomentar una asociación mundial para el desarrollo
Meta 8.A	Desarrollar aún más un sistema comercial y financiero abierto, basado en normas, previsible y no discriminatorio
Meta 8.B	Atender las necesidades especiales de los países menos adelantados
Meta 8.C	Atender las necesidades especiales de los países en desarrollo sin litoral y los pequeños Estados insulares en desarrollo
Meta 8.D	Encarar de manera general los problemas de la deuda de los países en desarrollo con medidas nacionales e internacionales a fin de hacer la deuda sostenible a largo plazo
Meta 8.E	En cooperación con las empresas farmacéuticas, proporcionar acceso a los medicamentos esenciales en los países en desarrollo a precios asequibles
Meta 8.F	En colaboración con el sector privado, velar por que se puedan aprovechar los beneficios de las nuevas tecnologías, en particular de las tecnologías de la información y de las comunicaciones

Fuente: Naciones Unidas.

Los Objetivos de Desarrollo del Milenio han sido pues adoptados por la comunidad internacional como un marco para las actividades de desarrollo de más de 190 sistemas económicos nacionales en diez regiones (América Latina y el Caribe, Oceanía, Asia Oriental, Asia Sudoriental, Asia Meridional, Asia Occidental, África Subsahariana, África Septentrional, Confederación de Estados Independientes y Regiones Desarrolladas) y son el marco de referencia de toda la cooperación internacional tanto privada (ONGDs) como pública (multilateral y bilateral) que trata de contribuir a la consecución de dichos objetivos.

Tabla 6.5
Indicadores de los Objetivos de Desarrollo del Milenio

Objetivo 1	Erradicar la pobreza extrema y el hambre
Indicador 1.1	Proporción de la población con ingresos inferiores a 1 dólar por día según la paridad del poder adquisitivo
Indicador 1.2	Coeficiente de la brecha de pobreza
Indicador 1.3	Proporción del consumo nacional que corresponde a la quinta parte más pobre de la población
Indicador 1.4	Tasa de crecimiento del producto interno bruto por persona empleada
Indicador 1.5	Tasa de población ocupada
Indicador 1.6	Proporción de la población ocupada con ingresos inferiores a 1 dólar por día según la paridad del poder adquisitivo
Indicador 1.7	Proporción de la población ocupada total que trabaja por cuenta propia o en un negocio familiar
Indicador 1.8	Niños menores de 5 años con peso inferior al normal
Indicador 1.9	Proporción de la población que no alcanza el nivel mínimo de consumo de energía alimentaria

Objetivo 2	Lograr la enseñanza primaria universal
Indicador 2.1	Tasa neta de matriculación en la enseñanza primaria
Indicador 2.2	Proporción de alumnos que comienzan el primer grado y llegan al último grado de la enseñanza primaria
Indicador 2.3	Tasa de alfabetización de las personas de entre 15 y 24 años, mujeres y hombres
Objetivo 3	Promover la igualdad de sexos y la autonomía de la mujer
Indicador 3.1	Proporción de niñas y niños en la enseñanza primaria, secundaria y superior
Indicador 3.2	Proporción de mujeres con empleos remunerados en el sector no agrícola
Indicador 3.3	Proporción de escaños ocupados por mujeres en los parlamentos nacionales
Objetivo 4	Reducir la mortalidad infantil
Indicador 4.1	Tasa de mortalidad de niños menores de 5 años
Indicador 4.2	Tasa de mortalidad infantil
Indicador 4.3	Proporción de niños de 1 año inmunizados contra el sarampión
Objetivo 5	Mejorar la salud materna
Indicador 5.1	Tasa de mortalidad materna
Indicador 5.2	Proporción de partos con asistencia de personal sanitario especializado
Indicador 5.3	Tasa de uso de anticonceptivos
Indicador 5.4	Tasa de natalidad entre las adolescentes
Indicador 5.5	Cobertura de atención prenatal (al menos una consulta y al menos cuatro consultas)
Indicador 5.6	Necesidades insatisfechas en materia de planificación familiar

Objetivo 6	Combatir el VIH/SIDA, el paludismo y otras enfermedades
Indicador 6.1	Prevalencia del VIH en las personas de entre 15 y 24 años
Indicador 6.2	Uso de preservativos en la última relación sexual de alto riesgo
Indicador 6.3	Proporción de la población de entre 15 y 24 años que tiene conocimientos amplios y correctos sobre el VIH/SIDA
Indicador 6.4	Relación entre la asistencia escolar de niños huérfanos y la de niños no huérfanos de entre 10 y 14 años
Indicador 6.5	Proporción de la población portadora del VIH con infección avanzada que tiene acceso a medicamentos antirretrovirales
Indicador 6.6	Incidencia y tasa de mortalidad asociadas a la malaria
Indicador 6.7	Proporción de niños menores de 5 años que duermen protegidos por mosquiteros impregnados de insecticida y proporción de niños menores de 5 años con fiebre que reciben tratamiento con los medicamentos contra la malaria adecuados
Indicador 6.8	Incidencia y tasa de mortalidad asociadas a la tuberculosis
Indicador 6.9	Proporción de casos de tuberculosis detectados y curados con el tratamiento breve bajo observación directa
Objetivo 7	Garantizar la sostenibilidad del medio ambiente
Indicador 7.1	Proporción de la superficie de tierras cubierta por bosques
Indicador 7.2	Emisiones de dióxido de carbono (totales, per cápita y por cada dólar del producto interno bruto (PPA)) y consumo de sustancias que agotan la capa de ozono
Indicador 7.3	Proporción de poblaciones de peces que están dentro de unos límites biológicos seguros
Indicador 7.4	Proporción del total de recursos hídricos utilizada
Indicador 7.5	Proporción de zonas terrestres y marinas protegidas
Indicador 7.6	Proporción de especies en peligro de extinción
Indicador 7.7	Proporción de la población con acceso a mejores fuentes de agua potable
Indicador 7.8	Proporción de la población con acceso a mejores servicios de saneamiento
Indicador 7.9	Proporción de la población urbana que vive en barrios marginales

Objetivo 8	Fomentar una asociación mundial para el desarrollo
Indicador 8.1	AOD (Asistencia oficial para el desarrollo) neta, en total y para los países menos adelantados, como porcentaje del ingreso nacional bruto de los países donantes del Comité de Asistencia para el Desarrollo de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (CAD/OCDE)
Indicador 8.2	Proporción del total de AOD bilateral y por sectores que los donantes del CAD/OCDE destinan a servicios sociales básicos (enseñanza básica, atención primaria de la salud, nutrición, agua potable y saneamiento)
Indicador 8.3	Proporción de la AOD bilateral de los donantes del CAD/OCDE que no está condicionada
Indicador 8.4	AOD recibida por los países en desarrollo sin litoral en proporción a su ingreso nacional bruto
Indicador 8.5	AOD recibida por los pequeños Estados insulares en desarrollo en proporción a su ingreso nacional bruto
Indicador 8.6	Proporción del total de importaciones de los países desarrollados (por su valor y excepto armamentos) procedentes de países en desarrollo y países menos adelantados, admitidas sin pagar derechos
Indicador 8.7	Aranceles medios aplicados por los países desarrollados a los productos agrícolas y textiles y las prendas de vestir procedentes de países en desarrollo
Indicador 8.8	Estimación de la ayuda agrícola de los países de la OCDE en porcentaje de su producto interno bruto
Indicador 8.9	Proporción de AOD destinada a fomentar la capacidad comercial
Indicador 8.10	Número total de países que han alcanzado el punto de decisión y número total de países que han alcanzado el punto de culminación de la Iniciativa en favor de los países pobres muy endeudados (acumulativo)
Indicador 8.11	Alivio de la deuda comprometido conforme a la Iniciativa en favor de los países pobres muy endeudados y la iniciativa multilateral de alivio de la deuda
Indicador 8.12	Servicio de la deuda como porcentaje de las exportaciones de bienes y servicios
Indicador 8.13	Proporción de la población con acceso sostenible a medicamentos esenciales a precios asequibles
Indicador 8.14	Líneas de teléfono por cada 100 habitantes
Indicador 8.15	Abonados a teléfonos celulares por cada 100 habitantes
Indicador 8.16	Usuarios de Internet por cada 100 habitantes

Fuente: Naciones Unidas.

El logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio está siendo desigual entre objetivos, entre metas y entre regiones (tablas 6.6 y 6.7). Así, se producen avances significativos en materias de educación primaria, igualdad de oportunidades entre géneros, salud infantil, salud reproductiva, combate del SIDA y el paludismo, protección de la biodiversidad, acceso al saneamiento, reducción de los tugurios, reducción de la deuda externa y acceso a Internet y a la telefonía móvil. Pero al mismo tiempo, aparecen serias dificultades en la consecución de los objetivos y metas relacionados con la erradicación de la pobreza y al hambre, la consecución del pleno empleo, la mejora de la salud materna, la reducción de la tuberculosis, la lucha contra el calentamiento global, el acceso al agua potable, el aumento de la ayuda al desarrollo, el acceso a los medicamentos y el acceso a los mercados.

Tabla 6.6
Principales progresos en los ODM hasta 2008

El objetivo general de reducir la pobreza absoluta a la mitad está al alcance en todo el mundo
En todas las regiones, excepto dos, la matrícula en la enseñanza primaria es por lo menos del 90%
El índice de paridad de género en la educación primaria es 95% o superior en seis de las 10 regiones, incluidas las más pobladas
Las muertes causadas por el sarampión se redujeron de 750.000 en 2000 a menos de 250.000 en 2006 y cerca del 80% de los niños en los países en desarrollo reciben actualmente una vacuna contra el sarampión
La cantidad de muertes por SIDA se redujo de 2,2 millones en 2005 a 2 millones en 2007 y la cantidad de personas recientemente infectadas disminuyó de 3 millones en 2001 a 2,7 millones en 2007
La prevención del paludismo se está expandiendo, con aumentos generalizados del uso de mosquiteros con insecticida entre los niños menores de 5 años en el África subsahariana: en 16 de los 20 países, el uso por lo menos se ha triplicado desde alrededor del 2000
Se espera que la incidencia de la tuberculosis se detenga y comience a disminuir antes de la fecha prevista para la meta, el 2015
Unos 1.600 millones de personas han obtenido acceso a agua potable desde 1990
El uso de sustancias que agotan la capa de ozono ha sido casi eliminado y esto ha aportado al esfuerzo por reducir el calentamiento global
La proporción de los ingresos de exportaciones destinadas al servicio de la deuda externa se redujo de 12,5% en 2000 a 6,6% en 2006, permitiendo asignar más recursos a la reducción de la pobreza
El sector privado aumentó la disponibilidad de medicamentos esenciales y creció rápidamente la telefonía móvil en el mundo en desarrollo

Fuente: Naciones Unidas.

Tabla 6.7
Principales amenazas sobre los ODM en 2008

Es muy poco probable que se pueda lograr la meta de reducir a la mitad la proporción de personas del África subsahariana que vive con menos de un dólar por día
Se considera que aproximadamente la cuarta parte de la totalidad de los niños de países en desarrollo tienen insuficiencia ponderal y corren riesgo de que su futuro se vea comprometido por los efectos a largo plazo de la subnutrición
De los 113 países que no alcanzaron la paridad de género en la matrícula de enseñanza primaria y secundaria para la meta de 2005, sólo 18 tienen alguna probabilidad de alcanzar el objetivo para el año 2015
Casi dos tercios de las mujeres empleadas en el mundo en desarrollo están en empleos vulnerables por cuenta propia o en una empresa familiar
En un tercio de los países en desarrollo, las mujeres representan menos del 10% de los parlamentarios
Más de 500.000 futuras madres de los países en desarrollo mueren anualmente en el parto o por complicaciones en el embarazo
Aproximadamente 2.500 millones de personas, casi la mitad de la población del mundo en desarrollo, vive sin servicios de saneamiento mejorados
Más de un tercio de la creciente población urbana de los países en desarrollo vive en tugurios
Las emisiones de dióxido de carbono han seguido aumentando pese al calendario internacional para dar tratamiento al problema
Los gastos de asistencia extranjera de los países desarrollados se redujeron por segundo año consecutivo en 2007 y hay riesgo de que no se alcancen los compromisos asumidos en 2005
Las negociaciones comerciales internacionales están muy atrasadas y parece probable que ningún resultado llegue a satisfacer las grandes esperanzas iniciales de lograr un resultado orientado al desarrollo

Fuente: Naciones Unidas.

Bibliografía

Casas Gragea, Á. M. (2005): *La teoría de la dependencia*, AECI, Madrid.

Cuenca García, E. (2004): *Organización Económica Internacional*, Pearson, Madrid.

Naciones Unidas (2008): *Objetivos de Desarrollo del Milenio. Informe 2008*, Naciones Unidas, Nueva York.

Sampedro, J. L. (1999): "Una visión del subdesarrollo hace 30 años", *Revista de Economía Mundial*, 1: 135-47.

Sampedro, J. L. y Berzosa Alonso-Martínez, C. (1996): *Conciencia de subdesarrollo. Veinticinco años después*, Taurus, Madrid.

CAPÍTULO 7

LA REGIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MUNDIAL

Antonio Luis Hidalgo Capitán

Lidia Luque García

7.1. La división de la economía mundial en subsistemas regionales

La distinción de un sistema económico mundial en el ámbito de los fenómenos económicos no supone que no puedan distinguirse, con criterios específicos, otros sistemas económicos dentro él; de hecho, tomando como criterio una forma específica de regulación (leyes nacionales), pueden distinguirse claramente sistemas económicos nacionales (o subsistemas económicos nacionales) dentro del sistema económico mundial; pero éstos ya no son autónomos y, aunque poseen capacidad de autorregulación, ésta se circunscribe a aspectos menores y no afecta, de manera significativa, al mantenimiento de la estabilidad estructural del sistema económico mundial. Los aspectos vitales del funcionamiento de la economía son regulados hoy día más allá de las fronteras nacionales, siendo el sistema económico mundial el único sistema autónomo y autorregulado.

Como consecuencia, todos los sistemas económicos territoriales de dimensión inferior a la mundial son regulados, al menos en parte, por los mecanismos de autorregulación del sistema económico mundial, que, por lo general, no formarán parte, al menos en su totalidad, de aquél; así pues, serán sistemas regulados desde fuera. No obstante, al ser un sistema económico territorial dependiente en parte del sistema económico mundial autónomo, aquél participa de los mecanismos de autorregulación de éste, y cuanto mayor sea el grado de participación en los mecanismos de autorregulación del sistema económico mundial, menor será su dependencia⁴⁵.

De todos los subsistemas territoriales que pueden distinguirse en el interior del sistema económico mundial los que más importancia tienen, junto con los nacionales, son los subsistemas económicos regionales (bloques regionales). De hecho, entre los observadores que no distinguen aún un sistema económico mundial autónomo, abundan los que consideran que la transferencia de la capacidad de autorregulación se habría producido entre los sistemas económicos nacionales y los sistemas económicos regionales, que sí distinguirían, bien como paso previo a la conformación de un sistema económico mundial, bien como contra-tendencia de dicha conformación.

Según este enfoque, se estaría conformando una economía mundial policéntrica con tensiones entre bloques regionales; de hecho algunos autores sostienen que la formación de estas macro-regiones responde a una estrategia política de los gobiernos de los diferentes sistemas económicos nacionales, para aumentar su grado de autonomía, aunque sea de manera colectiva, frente a los mecanismos de regulación del sistema económico mundial, sobre los que la capacidad de influencia podría ser menor.

Los subsistemas económicos regionales son subdivisiones del sistema económico mundial en virtud de la intensidad regional de los flujos comerciales, financieros y migratorios; si identificamos los territorios regionales con mayor dinamismo económico (centros), podemos observar como éstos se comportan con centros de gravedad de una constelación de otros territorios más o menos cercanos con los que mantienen intensas relaciones (periferias).

⁴⁵ Por ejemplo, el grado de dependencia del sistema económico nacional de Estados Unidos es sensiblemente inferior al del sistema económico nacional de Trinidad y Tobago.

Tabla 7.1
Comercio intrarregional e interregional de mercancías,
en miles de millones de dólares y porcentajes, para el año 2006

Origen	Destino							
	Mundo	América del Norte	América Central y del Sur	Europa	CEI	África	Oriente Medio	Asia
<i>Valor</i>								
Mundo	11.783,0	2.355,0	378,0	5.118,0	290,0	283,0	381,0	2.839,0
América del Norte	1.678,3	905,3	107,3	279,3	8,3	21,7	42,1	314,1
América Central y del Sur	429,9	135,0	111,5	86,4	6,1	11,3	7,9	61,8
Europa	4.963,0	430,3	66,6	3651,5	141,6	120,2	128,9	366,4
Comunidad de Estados Independientes	425,6	24,2	7,6	246,5	80,3	5,7	13,3	45,6
África	363,3	79,8	11,3	148,1	1,4	32,8	6,3	72,6
Oriente Medio	645,5	72,3	4,4	102,8	3,0	20,9	71,6	339,6
Asia	3.277,8	708,3	69,5	603,8	49,7	69,9	111,4	1.638,5
<i>Flujos comerciales regionales como porcentajes de las exportaciones de mercancías de cada región</i>								
Mundo	100,0	20,0	3,2	43,4	2,5	2,4	3,2	24,1
América del Norte	100,0	53,9	6,4	16,6	0,5	1,3	2,5	18,7
América del Sur y Central	100,0	31,4	25,9	20,1	1,4	2,6	1,8	14,4
Europa	100,0	8,7	1,3	73,6	2,9	2,4	2,6	7,4
Comunidad de Estados Independientes	100,0	5,7	1,8	57,9	18,9	1,3	3,1	10,7
África	100,0	22,0	3,1	40,8	0,4	9,0	1,7	20,0
Oriente Medio	100,0	11,2	0,7	15,9	0,5	3,2	11,1	52,6
Asia	100,0	21,6	2,1	18,4	1,5	2,1	3,4	50,0
<i>Flujos comerciales regionales como porcentajes de las exportaciones mundiales de mercancías</i>								
Mundo	100,0	20,0	3,2	43,4	2,5	2,4	3,2	24,1
América del Norte	14,2	7,7	0,9	2,4	0,1	0,2	0,4	2,7
América del Sur y Central	3,6	1,1	0,9	0,7	0,1	0,1	0,1	0,5
Europa	42,1	3,7	0,6	31,0	1,2	1,0	1,1	3,1
Comunidad de Estados Independientes	3,6	0,2	0,1	2,1	0,7	0,0	0,1	0,4
África	3,1	0,7	0,1	1,3	0,0	0,3	0,1	0,6
Oriente Medio	5,5	0,6	0,0	0,9	0,0	0,2	0,6	2,9
Asia	27,8	6,0	0,6	5,1	0,4	0,6	0,9	13,9

Fuente: OMC.

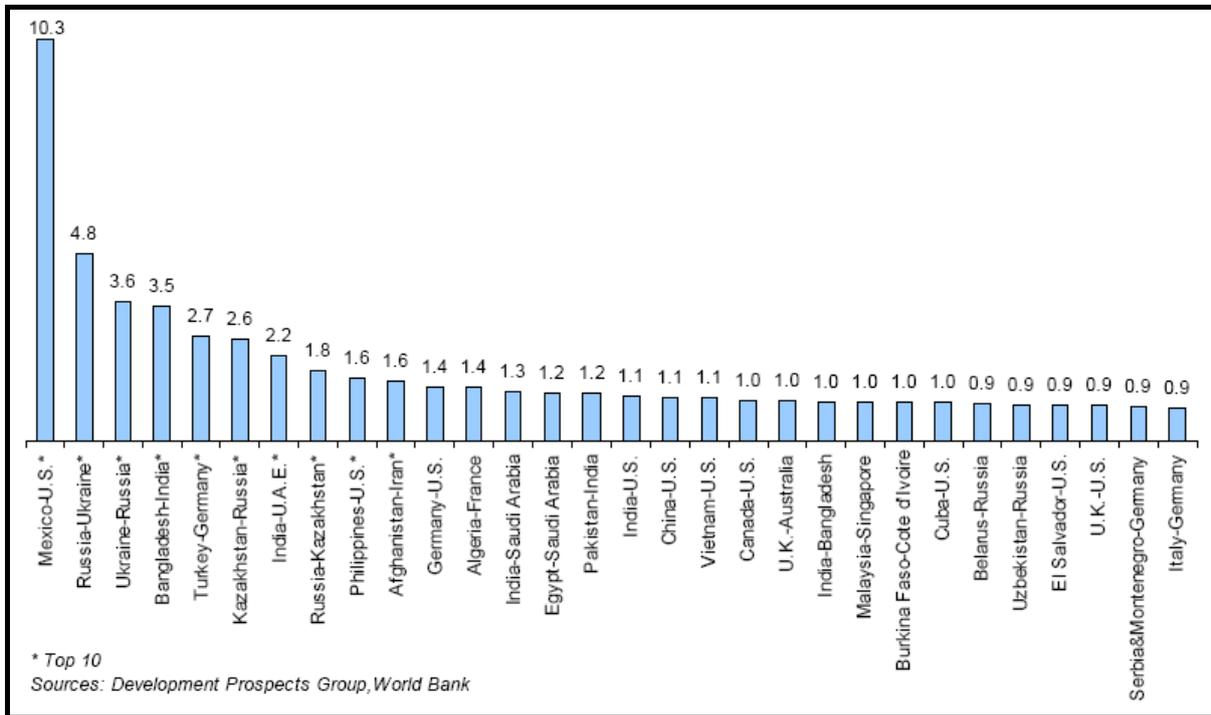
El centro dinámico principal y los demás sistemas económicos centrales de un bloque regional son sistemas económicos nacionales, en su mayoría, de alto nivel de desarrollo humano, mientras que los sistemas económicos periféricos de un bloque regional, que pueden ser muy heterogéneos entre sí, son sistemas económicos nacionales, en su mayoría, de medio y bajo nivel de desarrollo humano.

Entre unos y otros suele existir una cierta proximidad geográfica, lo que facilita los intercambios físicos o flujos de mercancías y servicios, capitales y trabajadores. De hecho, lo habitual suele ser la existencia de flujos, desde los centros hacia las periferias, de capitales (inversiones extranjeras de diferente

naturaleza y remesas de emigrantes⁴⁶) y de productos de elevado valor añadido (bienes y servicios con alto contenido tecnológico) y de flujos, desde las periferias hacia los centros, de capitales (repatriación de beneficios⁴⁷ y retirada de las inversiones extranjeras), de productos de escaso valor añadido (materias primas y productos con escaso contenido tecnológico) y de trabajadores (inmigrantes)⁴⁸.

Gráfico 7.1

Principales corredores migratorios del mundo en millones de migrantes para el año 2005



La existencia de procesos políticos de integración regional⁴⁹ dentro de un bloque favorecen el aumento de los citados flujos, ya sea por una integración fuerte entre los sistemas económicos centrales del bloque, una integración estratégica entre países periféricos (para tener más poder de negociación y competitividad externa) o una integración débil entre centros y periferias. Así mismo, la existencia de mercados de divisas regionalizados en torno a alguna de las monedas fuertes

⁴⁶ Las remesas de emigrantes son realmente “rentas” y no “capitales” según la contabilidad de la balanza de pagos.

⁴⁷ Las repatriaciones de beneficios son realmente “rentas” y no “capitales” según la contabilidad de la balanza de pagos.

⁴⁸ Conviene recordar que los principales socios comerciales y financieros de los sistemas económicos centrales son, precisamente, otros sistemas económicos centrales, mientras que sus segundos socios comerciales y financieros son los sistemas económicos periféricos de su región. Por el contrario, los principales socios comerciales y financieros de los sistemas económicos periféricos son los sistemas económicos centrales de su región. En materia migratoria, junto con los corredores periferia-centro, existen también importantes corredores periferia-periferia. (Sirvan como aproximación la tabla 7.1 y los gráficos 7.1 y 7.2).

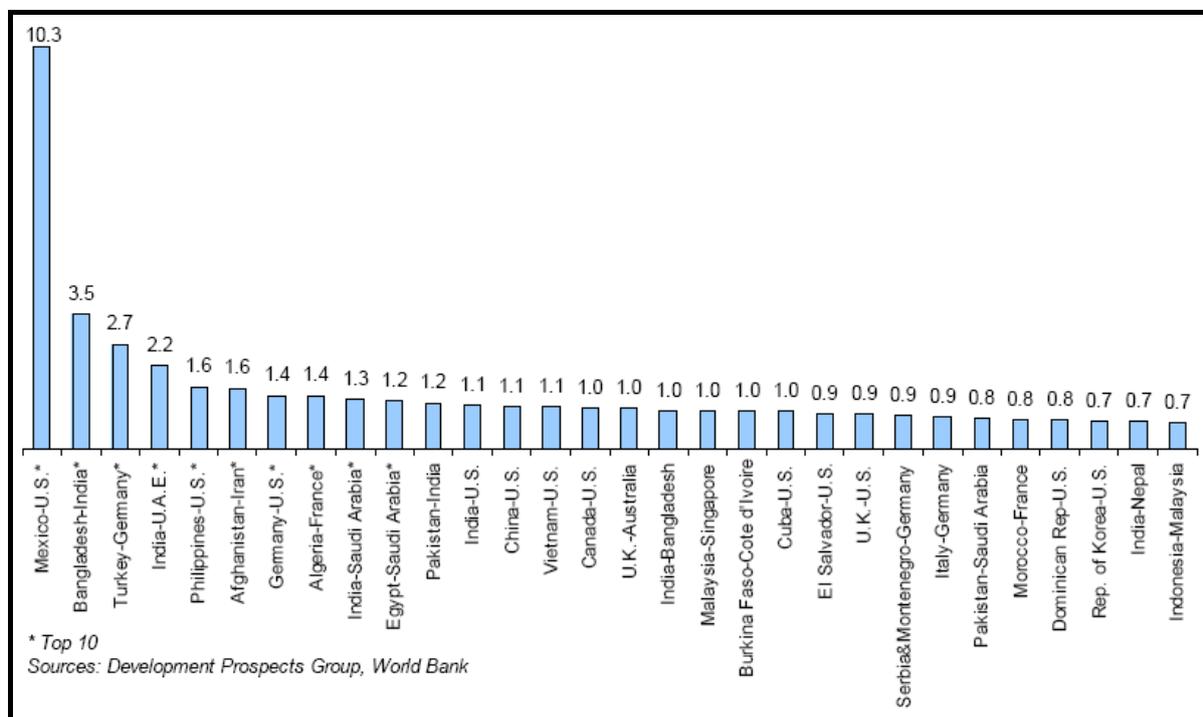
⁴⁹ Entenderemos la integración regional en sentido laxo e incluiremos en ella los procesos de liberalización comercial, de cooperación económica, de integración política y de integración económica, en sentido estricto.

(dólar, euro o yen), pertenecientes a sistemas económicos centrales, también favorece el aumento de dichos flujos. Además la existencia de potencias militares dentro de un bloque regional favorece su existencia dentro de una geoestrategia regional, al tiempo que la participación de una cultura más o menos similar contribuye a fortalecer el bloque.

No obstante, con independencia de la existencia de procesos de integración en marcha, de mercados de divisas regionalizados y de la existencia de potencias militares, sólo atendiendo a la intensidad geográfica de los flujos de mercancías y servicios, capitales y trabajadores, podemos distinguir subsistemas regionales. Pero no debemos olvidar que, debido precisamente al proceso de globalización, no resulta particularmente fácil la distinción de dichos subsistemas en la medida en que sus fronteras no son demasiado nítidas.

Gráfico 7.2

Principales corredores migratorios del mundo en millones de migrantes para el año 2005
excluidos países de la CEI



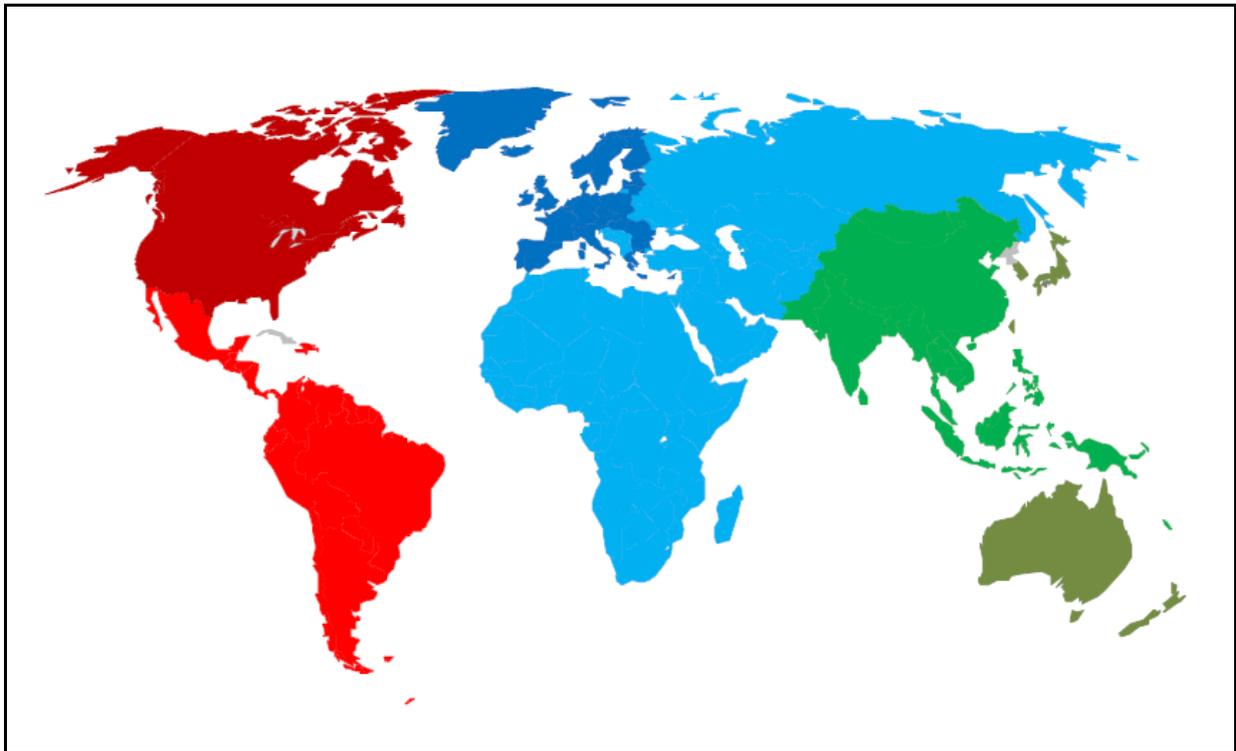
7.2. Los bloques regionales

De todos los bloques regionales del sistema económico mundial, el que con mayor nitidez se distingue es el que podríamos denominar el subsistema americano, con centro en Estados Unidos y Canadá y periferia en América Latina y el Caribe⁵⁰; con relativa nitidez, distinguimos también lo que podríamos llamar el subsistema euro-mediterráneo-africano, con centro en la Unión Europea y la EFTA y periferia en los países de Europa Oriental no pertenecientes a la Unión Europea, en los países del Magreb y de Oriente Medio y en el África Subsahariana; y con ciertas dificultades

⁵⁰ Excepto Cuba por ser un sistema económico socialista.

por su escasa nitidez, también podríamos distinguir un subsistema pacífico-asiático, con centro en Japón, Corea del Sur⁵¹, Taiwán, Australia y Nueva Zelanda, y una periferia muy heterogénea formada por Mongolia, la parte capitalista China⁵², los países del Sudeste Asiático, el Subcontinente Indio y las Islas del Pacífico Sur (figura 7.1).

Figura 7.1
Bloques regionales



Leyenda:

- Bloque americano: Centro (Granate) – Periferia (Rojo).
- Bloque euro-mediterráneo-africano: Centro (Azul Marino) – Periferia (Azul).
- Bloque pacífico-asiático: Centro (Verde Caqui) – Periferia (Verde).
- Cuba y Corea del Norte (Gris).

Fuente: Elaboración propia.

7.2.1. El bloque americano

El bloque americano tiene como centro dinámico principal a Estados Unidos, siendo Canadá otro sistema económico central; ambos países pertenecen a la OCDE y poseen un nivel de desarrollo humano alto. El resto de los sistemas económicos nacionales del hemisferio americano, a excepción de Cuba, (Antigua y

⁵¹ Igualmente Corea del Norte no formaría parte de este subsistema por tratarse de un sistema económico socialista.

⁵² China es un país con dos sistemas, el capitalista en Hong-Kong, Macao y las zonas económicas especiales (fundamentalmente grandes ciudades costeras, fronterizas y capitales de provincia) y el socialista en el resto del país (zonas rurales y pequeñas ciudades del interior).

Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belize, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, San Cristóbal y Nieves, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Suriname, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela) forman la periferia del bloque⁵³; salvo México, ninguno de estos países pertenece a la OCDE y la mayoría de ellos poseen un nivel de desarrollo humano medio o bajo.

Los flujos siguen la tónica antes mencionada y se dan prácticamente como se han descrito anteriormente⁵⁴: flujos de capitales (inversiones extranjeras de diferente naturaleza y remesas de emigrantes) y de productos de elevado valor añadido (bienes y servicios con alto contenido tecnológico) desde Estados Unidos y Canadá hacia América Latina y el Caribe, y flujos de capitales (repatriación de beneficios y retirada de las inversiones extranjeras), de productos de escaso valor añadido (materias primas y productos con escaso contenido tecnológico) y de trabajadores (inmigrantes) desde América Latina y el Caribe hacia Estados Unidos y Canadá. Dichos flujos se ven favorecidos por una evidente proximidad geográfica.

Además del proyecto, hoy paralizado, de la conformación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que pretendía integrar a todo el bloque bajo un mismo acuerdo comercial, existen entre dichos países muchos acuerdos comerciales, de integración y de cooperación, de entre los que destacan el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la Comunidad del Caribe (CARICOM), el Mercado común Centroamericano (MCCA), la Comunidad Andina (CAN) o el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (CAFTA), además de un importante número de Tratados de Libre Comercio (TLC) bilaterales y multilaterales⁵⁵. Dichos acuerdos contribuyen a fortalecer los citados flujos.

Por otro lado, la vinculación de las monedas latinoamericanas al dólar por medio de diferentes mecanismos de anclaje (dolarización, tipos de cambios fijos, bandas de fluctuación...) también favorece los intercambios.

Mientras que en el ámbito geoestratégico, la indiscutible supremacía política y militar de Estados Unidos, que ha considerado tradicionalmente al resto de la región como su "patio trasero", contribuye a la cohesión política del bloque americano. Algo que además se ve favorecido por una proximidad cultural, cada día más evidente, debido a la expansión del inglés y de la cultura estadounidense, junto con la existencia de una lengua más o menos común para la mayoría de los americanos,

⁵³ Cabría también incluir aquí los territorios más o menos dependientes de otros sistemas económicos y gobiernos como Puerto Rico e Islas Vírgenes Americanas (dependientes de Estados Unidos), Islas Georgia del Sur y Sandwich del Sur, Islas Malvinas, Islas Bermudas, Islas Vírgenes Británicas, Islas Caimán, Islas Turcas y Caicos, Montserrat y Anguilla (dependientes del Reino Unido), Guayana Francesa, Guadalupe, Martinica, San Bartolomé, San Martín, San Pedro y Miguelón (dependientes de Francia) y Antillas Holandesas y Aruba (dependientes de Países Bajos).

⁵⁴ Sin contar los flujos comerciales y financieros entre Estados Unidos y Canadá y los migratorios dentro de América Latina y el Caribe.

⁵⁵ La Alternativa Bolivariana de los Pueblos de Nuestra América (ALBA) también podría ser incluida aquí, pero hemos preferido no hacerlo en la medida en que Cuba, como sistema económico socialista participa de este proyecto de integración.

como es el español, y el predominio casi absoluto de la religión cristiana, aunque bajo distintas iglesias.

7.2.2. El bloque euro-mediterráneo-africano

El bloque euro-mediterráneo-africano tiene como centros dinámicos principales a Alemania, el Reino Unido y Francia, siendo los veinticuatro sistemas económicos restantes de la Unión Europea (Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Polonia, Portugal, Rumania, República Checa y Suecia) y los cuatro de la Asociación Europea de Libre Comercio –EFTA– (Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein) el resto de los sistemas económicos centrales del bloque. Gran parte de estos países pertenecen a la OCDE (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Eslovaquia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Islandia, Italia, Luxemburgo, Noruega, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suecia y Suiza) y todos poseen un nivel de desarrollo humano alto⁵⁶.

La periferia de este sistema es un tanto heterogénea. Por un lado, están los sistemas económicos de Europa Oriental procedentes de la desintegración de los sistemas económicos soviético (Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Georgia, Kazajstán, Kirguistán, Moldavia, Rusia, Tayikistán, Turkmenistán, Uzbekistán y Ucrania) y yugoslavo (Croacia, Bosnia-Herzegovina, Serbia, Montenegro y Macedonia) más Albania, en su mayoría con un nivel de desarrollo humano medio. Por otro, tenemos los sistemas económicos de Oriente Medio⁵⁷ (Afganistán, Arabia Saudí, Bahrein, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Irán, Irak, Israel, Jordania, Kuwait, Líbano, Omán, Palestina, Qatar, Siria, Turquía, Yemen), con un nivel de desarrollo humano alto y medio. Por otro a los sistemas económicos del Magreb (Argelia, Libia, Marruecos, Mauritania y Túnez)⁵⁸, con un nivel de desarrollo humano medio y bajo. Y, por último, los sistemas económicos del África Subsahariana (Angola, Benín, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Camerún, Chad, Comores, Costa de Marfil, Djibouti, Eritrea, Etiopía, Gabón, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea Ecuatorial, Guinea-Bissau, Kenya, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Malí, Mauricio, Mozambique, Namibia, Níger, Nigeria, República Centroafricana, República del Congo, República Democrática del Congo, Ruanda, Santo Tomé y Príncipe, Senegal, Seychelles, Sierra Leona, Somalia, Sudáfrica, Sudán, Swazilandia,

⁵⁶ Cabría incluir aquí los pequeños sistemas económicos nacionales de Andorra, San Marino, Mónaco y El Vaticano, además de territorios más o menos dependientes de otros sistemas económicos y gobiernos como Isla de Man, Jersey, Guernesey y Gibraltar (dependientes del Reino Unido), Groenlandia e Islas Feroe (dependientes de Dinamarca), Islas Aland (dependientes de Finlandia), Islas Svalbard (dependientes de Noruega) y Kosovo (territorio desgajado de Serbia y administrado por las Naciones Unidas y la OTAN).

⁵⁷ Los sistemas económicos de Oriente Medio poseen importantes vínculos comerciales, financieros y migratorios, además de con la UE, con Estados Unidos y con muchos países de Asia. En el caso migratorio son receptores de abundante mano de obra proveniente de India y Pakistán.

⁵⁸ Cabría incluir aquí los territorios más o menos dependientes de otros sistemas económicos y gobiernos como Islas Azores y Madeira (dependientes de Portugal), Islas Canarias, Islas Chafarinas, Islas Alhucemas, Vélez de la Gomera, Ceuta y Melilla (dependientes de España) y el Sahara Occidental (dependiente de Marruecos).

Tanzania, Togo, Uganda, Zambia y Zimbabwe)⁵⁹, en su mayoría con un nivel de desarrollo humano bajo.

Respecto de los flujos, en líneas generales siguen la tónica antes mencionada: flujos de capitales (inversiones extranjeras de diferente naturaleza y remesas de emigrantes) y de productos de elevado valor añadido (bienes y servicios con alto contenido tecnológico) desde la Unión Europea y la EFTA hacia Europa Oriental, Oriente Medio y Magreb, y flujos de capitales (repatriación de beneficios y retirada de las inversiones extranjeras), de productos de escaso valor añadido (materias primas y productos con escaso contenido tecnológico) y de trabajadores (inmigrantes)⁶⁰ desde Europa Oriental, Oriente Medio y Magreb hacia la Unión Europea y la EFTA. En el caso del África Subsahariana, los únicos flujos relevantes son los migratorios hacia la Unión Europea y las remesas de emigrantes desde la Unión Europea. Todos estos flujos, y en especial los migratorios, se ven favorecidos por la proximidad geográfica.

Existen entre los países del bloque euro-mediterráneo-africano una gran cantidad de acuerdos comerciales, de integración y de cooperación. Entre ellos destaca sin duda la UE, por ser el proceso de integración entre sistemas económicos centrales al que muchos sistemas económicos periféricos desean incorporarse (en especial los de Europa Oriental y Turquía); junto a ella está una residual EFTA, cuyos miembros se resisten a integrarse en la Unión Europea pero mantienen importantes acuerdos con ella por medio del Espacio Económico Europeo –EEE-⁶¹. Algunos sistemas económicos de la UE, junto con otros de Europa Oriental y Turquía, conforman el Foro de Cooperación Económica del Mar Negro –BSEC-. Por otro lado, los sistemas económicos de Europa Oriental se agrupan en la Comunidad de Estados Independientes –CEI-, mientras que los de Oriente Medio y el Magreb lo hacen en la Unión del Magreb Árabe –UMA- y en el Consejo de Cooperación del Golfo –CCG-. Los países del África Subsahariana también tienen acuerdos de integración propios (Comunidad Económica de Estados de África Occidental –ECOWAS-, Comunidad Económica de Estados de África Central –ECCAS-, Unión Económica y Monetaria de África Occidental –UEMOA-, Comunidad Económica y Monetaria de África Central –CEMAC-, Mercado Común de África Oriental y Meridional –COMESA-, Comunidad de Desarrollo de África Austral –SADC-, Comunidad Económica de Países de los Grandes Lagos –CEPGL-...). Sin embargo los más relevantes son los que favorecen los vínculos entre la Unión Europea y su periferia, y aquí destaca la Convención de Lomé, de la que participan la mayoría de sistemas económicos del África Subsahariana⁶², y la Asociación Euro-Mediterránea, de la que participan la mayoría de los países del Magreb y algunos de Oriente Medio.

⁵⁹ Cabría incluir aquí los territorios más o menos dependientes de otros sistemas económicos y gobiernos como Santa Elena (dependiente del Reino Unido), Mayote, Reunión y las Tierras Australes y Antárticas Francesas (dependientes de Francia).

⁶⁰ Son también muy significativos los flujos migratorios entre países de la CEI.

⁶¹ Salvo Suiza que lo hace por medio de acuerdos bilaterales.

⁶² En el Convenio de Lomé participan los llamados países ACP, África-Caribe-Pacífico, antiguas colonias de los países de la Unión Europea con los que ésta mantiene lazos comerciales y de cooperación.

Por otro lado, existe una importante vinculación de las monedas periféricas, en especial africanas y europeas, y también centrales con el euro, por medio de diferentes mecanismos de anclaje (eurización, tipos de cambios fijos, bandas de fluctuación...) que contribuyen a que los intercambios sean más fluidos.

Mientras que en el ámbito geoestratégico, el pasado imperial del Reino Unido y Francia en África y Oriente Medio, de Rusia en Europa Oriental, el Cáucaso y Asia Central y, en menor medida de Alemania, Austria y Hungría en Europa Central, junto con los poderosos ejércitos del Reino Unido, Francia, Alemania y Rusia, contribuyen a la cohesión política del bloque euro-mediterráneo-africano. Algo que además se ve favorecido por una proximidad cultural de los sistemas económicos mediterráneos (tradición greco-romana y árabe) y de los sistemas económicos sajones, bálticos, escandinavos y eslavos, por la expansión del inglés y el francés en África y Oriente Medio, y el árabe en el Magreb y Oriente Medio, y por el poder aglutinador del cristianismo en Europa y el Islam en Oriente Medio y el Magreb, aunque bajo variantes diferentes (católicos, ortodoxos, protestantes, sunníes, chiíes...). La pluralidad lingüística en las relaciones transnacionales dentro del bloque es la tónica dominante, muy influida por el respeto a las diferentes lenguas que defiende la UE, aunque cada vez el inglés se impone más, así como el francés para determinadas zonas de África, el ruso para los miembros de la CEI y el árabe para el Magreb y Oriente Medio.

7.2.3. El bloque pacífico-asiático

Los centros dinámicos principales del bloque pacífico-asiático son Japón, al norte, y Australia, al sur, a los que hay que añadir como centros secundarios Corea del Sur y Taiwán, al norte, y Nueva Zelanda, al sur. Salvo Taiwán, los otros cuatro países pertenecen a la OCDE y todos poseen un nivel de desarrollo humano alto.

La periferia, también heterogénea, está formada por los sistemas económicos del Subcontinente Indio (Bangladesh, Bután, India, Maldivas, Nepal, Pakistán y Sri Lanka)⁶³, los sistemas económicos del Sudeste Asiático (Brunei, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Singapur, Tailandia, Timor Oriental y Vietnam), los pequeños sistemas económicos del Pacífico Sur (Fiji, Kiribati, Marshall, Micronesia, Nauru, Palaos, Papua-Nueva Guinea, Salomón, Samoa, Tonga, Tuvalu y Vanuatu)⁶⁴, Mongolia y la parte capitalista de China⁶⁵. Salvo contadas excepciones (Malasia, Singapur y Hong-Kong –China-) todos son sistemas económicos nacionales de desarrollo humano medio.

Respecto de los flujos, en este bloque éstos no presentan una pauta tan clara, en la medida en que también hay flujos muy intensos de los países periféricos con

⁶³ Cabría incluir aquí el Territorio Británico en el Océano Índico dependiente del Reino Unido (y que incluye la isla de Diego García).

⁶⁴ Cabría incluir aquí los territorios más o menos dependientes de otros sistemas económicos y gobiernos como Samoa Americana, Islas Marianas Septentrionales, Guam, Wake y Johnson (dependientes de Estados Unidos), Islas Pitcairn (dependiente del Reino Unido), Islas Cook, Tokelau y Niue (dependientes de Nueva Zelanda), Wallis y Futuna, Nueva Caledonia y Polinesia Francesa (dependientes de Francia) e Isla de la Navidad, Islas Cocos e Islas Norfolk (dependientes de Australia) .

⁶⁵ Incluyendo los territorios dependientes de Hong-Kong y Macao.

Estados Unidos y Oriente Medio, aunque los flujos internos siguen la misma tónica que en los casos anteriores, pero con dos polos centrales bien diferenciados, Japón, Corea del Sur y Taiwán, por un lado, y Australia y Nueva Zelanda, por otro. Ciertos flujos de capitales (inversiones extranjeras de diferente naturaleza y remesas de emigrantes) y de productos de elevado valor añadido (bienes y servicios con alto contenido tecnológico) irían de Japón, Corea del Sur, Taiwán, Australia y Nueva Zelanda hacia China, Mongolia, el Subcontinente Indio, el Sudeste Asiático y las Islas del Pacífico Sur, y otros flujos de capitales (repatriación de beneficios y retirada de las inversiones extranjeras), de productos de escaso valor añadido (materias primas y productos con escaso contenido tecnológico) y de trabajadores (inmigrantes)⁶⁶ van desde China, Mongolia, el Subcontinente Indio, el Sudeste Asiático y las Islas del Pacífico hacia Japón, Corea del Sur, Taiwán, Australia y Nueva Zelanda. Todos estos flujos se ven favorecidos por la proximidad geográfica.

Existen en este bloque varios acuerdos comerciales, de integración y de cooperación que favorecen los intercambios, como es el caso del Área de Libre Comercio de Australia y Nueva Zelanda –ANZCERTA-, la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático –ASEAN-, la Asociación Asiático-Meridional de Cooperación Regional –SAARC-, el Grupo Líder de Melanesia –MSG-, el Foro de Cooperación Asia-Pacífico –APEC-⁶⁷ y el Acuerdo de Libre Comercio entre China y la ASEAN.

En materia de mercados de divisas, el yen y el dólar australiano serían las monedas centrales, aunque el peso del dólar en dichos mercados es muy importante, máxime cuando la larga recesión de la economía japonesa ha debilitado el yen.

En el ámbito geoestratégico, la supremacía militar la tiene China y, en menor medida, Australia, ya que Japón se encuentra desmilitarizado, tras la Segunda Guerra Mundial. Y por lo que se refiere a los vínculos culturales y religiosos, éstos son muy diversos; así, mientras Australia y Nueva Zelanda son de cultura mayoritariamente anglosajona y religión cristiana, las culturas orientales son muy diversas (hindú en el Subcontinente Indio, china en el sudeste asiático, nipona en Japón, indígenas en el Pacífico...), al igual que las religiones (Islam, budismo, hinduismo, confucianismo, taoísmo, sintoísmo...). Dada la diversidad de idiomas de la región y sus peculiares grafías, el inglés se ha convertido en la lengua de las relaciones entre países del bloque.

7.3. La integración regional

La integración regional puede definirse como aquel proceso de naturaleza política por medio del cual se crean mecanismos de regulación de las relaciones económicas transfronterizas entre sistemas económicos de una misma región; pudiendo ser dichos mecanismos tanto nuevas instituciones reguladoras (normas y pautas de comportamiento) como nuevos agentes reguladores supranacionales (organismos regionales).

⁶⁶ Los flujos migratorios entre sistemas económicos periféricos de la región también son muy significativos (entre Indonesia, Malasia y Singapur, y entre Pakistán, India, Bangladesh y Nepal).

⁶⁷ Aunque en este caso participan también sistemas económicos de la rivera americana del pacífico.

7.3.1. La tradicional “escalera de la integración regional”

La teoría tradicional de la integración regional, construida tomando como referencia al proceso de integración europeo, explica dicho proceso como un camino por etapas pautadas en el que, en virtud de la aplicación consecutiva de determinadas instituciones, se va avanzando desde la existencia de varios sistemas económicos nacionales autónomos hacia la integración de éstos en un único sistema económico regional.

Dicho avance puede ser representado por medio de la “escalera de la integración regional” (gráfico 7.3), de manera que a medida que se crea una nueva institución se sube un peldaño en el camino de la integración.

Así, cuando varios sistemas económicos nacionales establecen entre ellos reducciones arancelarias bilaterales surge una Zona de Preferencia Arancelaria; cuando deciden ir más allá y liberalizar completamente el comercio recíproco surge una Zona de Libre Comercio; si además acuerdan aplicar un arancel exterior común surge una Unión Aduanera; si van aún más lejos de la dimensión comercial y aplican la libertad de circulación también a los factores productivos (capital y trabajo) surge un Mercado Común; si además se produce una coordinación de sus políticas económicas surge una Unión Económica; cuando se da el paso a la utilización de una moneda única surge la Unión Monetaria; y cuando se aplican políticas comunes surge la Unión Política.

Gráfico 7.3

La escalera de la integración regional

	Zona de Preferencia Arancelaria	Zona de Libre Comercio	Unión Aduanera	Mercado Común	Unión Económica	Unión Monetaria	Unión Política
Políticas Comunes							
Moneda Única							
Armonización de Políticas Económicas							
Libre Circulación de Factores							
Arancel Exterior Común							
Libre Comercio							
Reducción Arancelaria Bilateral							

Fuente: Elaboración propia.

Según esto, las diferentes etapas de una integración tradicional serían:

- a) Zona de Preferencia Arancelaria. La forman un conjunto de sistemas económicos nacionales que se conceden ventajas arancelarias no extensibles a terceros países. Han ido desapareciendo a medida que se ha evolucionando hacia estados más avanzados de integración y por el hecho de que la OMC (y antes el GATT) sólo permite la existencia de las que estaban en vigor antes de 1947, como la Mancomunidad de Naciones (antigua *Commonwealth* Británica), entre el Reino Unido y los sistemas económicos nacionales del antiguo imperio británico (Canadá, Australia, Nueva Zelanda, India y demás ex-colonias de África y Asia), o la Comunidad Francesa (antigua Unión Francesa), entre Francia con sus ex-colonias africanas, caribeñas, asiáticas y del Pacífico.
- b) Zona de Libre Comercio. La forman un conjunto de sistemas económicos nacionales que eliminan gradual o súbitamente las barreras arancelarias, las restricciones cuantitativas u otros obstáculos al comercio de bienes y/o servicios entre ellos, aunque cada uno conserva su propia política comercial frente a terceros (aranceles, etc.). Los acuerdos que crean dichas zonas pretenden incrementar los flujos comerciales entre sus miembros, aunque ello obliga a controlar el origen de los productos por medio de las llamadas cláusulas de origen; dichas cláusulas deben ser muy precisas, de forma que no se aplique el libre comercio a aquellos bienes y servicios en cuya composición las importaciones de fuera de la zona superen un determinado porcentaje. El ejemplo actual más referenciado es la Zona de Libre Comercio de América del Norte derivada del TLCAN o NAFTA, que ha servido de referente para la firma de innumerables Tratado de Libre Comercio –TLC- en América Latina.
- c) Unión Aduanera. La forman un conjunto de sistemas económicos nacionales que poseen una zona de libre comercio entre ellos y que al mismo tiempo poseen aranceles exteriores comunes frente a terceros, para evitar así tener que aplicar las cláusulas de origen. En ocasiones, la implantación del arancel común se realiza de forma gradual y con excepciones temporales, atendiendo al nivel de desarrollo económico de los miembros. Igualmente, una unión aduanera puede llevar aparejada la implantación de un mecanismo común de reparto de los derechos obtenidos por los aranceles exteriores comunes. Los ejemplos más citados son la Unión Aduanera del Benelux entre 1948 y 1960 y la Comunidad Económica Europea –CEE- entre 1968 y 1992.
- d) Mercado Común o Mercado Único. Lo forman un conjunto de sistemas económicos nacionales con unión aduanera y libre circulación de factores productivos (no sólo de bienes y servicios, sino también de capital y trabajadores). No hay por tanto, barreras arancelarias ni aduanas entre los miembros, se lleva a cabo una política comercial común y se permite el libre desplazamiento de los factores de producción. Además, las legislaciones nacionales deben armonizarse o unificarse para asegurar la libre competencia y la libre circulación efectiva de los factores. El ejemplo más citado es el de la Comunidad Europea –CE- entre 1992 y 1998.
- e) Unión Económica. La forman un conjunto de sistemas económicos nacionales que poseen un mercado común y han llevado a cabo la necesaria armonización de políticas económicas (de políticas monetarias y financieras,

para que no haya entre ellos competencia por la atracción de capitales; de políticas laborales, para que la libertad de movimientos de trabajadores sea real; de políticas de transportes, para limitar las restricciones al comercio...). Los ejemplos más citados son la Unión Económica del Benelux entre 1960 y 1998 y la Unión Europea⁶⁸ –UE- desde 1998 hasta la actualidad.

- f) Unión Monetaria. La forman un conjunto de sistemas económicos nacionales que poseyendo una unión económica deciden implantar una moneda común y unificar su política monetaria bajo la ejecución una única autoridad monetaria. El proceso comenzaría con una fijación irrevocable de los tipos de cambio entre las distintas divisas, para posteriormente, sustituirlas por la moneda común. El ejemplo más citado es la Unión Monetaria Europea o Eurozona de la Unión Europea desde 2002 hasta la actualidad.
- g) Unión Política. La forman un conjunto de sistemas económicos nacionales que, poseyendo una unión económica y monetaria, implementan además políticas comunes más allá de las políticas económicas (incluidas la política exterior, la de defensa y la de seguridad) cediendo parte de la soberanía a nuevos órganos supranacionales. Hasta la fecha no se ha dado ningún ejemplo de unión política como resultado de un proceso de integración regional paso a paso, aunque la fallida Constitución Europea estuvo a punto de permitir la creación de una unión política europea, algo que sigue siendo el proyecto oficial de futuro de la UE.

7.3.2. Múltiples variantes de la integración regional

Sin embargo, no todos los procesos de integración económica tienen que pasar por todas y cada una de las etapas de la “escalera”, ya que, por ejemplo, el objetivo de un acuerdo de integración regional puede ser simplemente crear una zona de libre comercio sin mayores pretensiones futuras, como sería el caso del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana; aunque puede cuestionarse si una zona de libre comercio que no tiene vocación de aplicar más que una liberalización comercial es realmente un proceso de integración o es un mero proceso de liberalización comercial.

Igualmente, existen foros de cooperación económica, como sería el caso del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico –APEC-, que contribuyen a regular los flujos entre sistemas económicos nacionales con más eficacia que algunos procesos de integración tradicionales.

Además, pueden plantearse procesos de integración con instituciones diferentes a las recogidas en el “escalera”, entre los que podríamos destacar los siguientes:

- a) Acuerdo de libre comercio unilateral, como en el caso de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe entre Estados Unidos y los sistemas económicos caribeños desde 1984, en el que el primero permitía la entrada de productos caribeños sin pagar aranceles.

⁶⁸ Se entiende la Unión Europea de los 15 entre 1998 y 2004, la Unión Europea de los 25 entre 2004 y 2007 y la Unión Europea de los 27 desde 2007.

- b) Acuerdo de libre comercio y libre circulación de capitales sin libre circulación de trabajadores, muy típico de los acuerdos de libre comercio que siguen el modelo TLCAN o NAFTA desde 1994⁶⁹.
- c) Utilización de una moneda única sin siquiera haber liberalizado el comercio, como en el caso de la dolarización total de Ecuador desde el 2000.
- d) Utilización de la doble circulación monetaria, como en el caso de la dolarización parcial de muchos sistemas económicos latinoamericanos desde mediados de los años noventa.
- e) Acuerdos de armonización de políticas educativas o de políticas de infraestructuras o, incluso, de desarrollo de infraestructuras comunes entre sistemas económicos nacionales que forman parte de una zona de libre comercio, como en el caso de MERCOSUR desde 2004.
- f) Acuerdos de asociación que incluyen el establecimiento de una zona de libre comercio entre sistemas económicos nacionales de diferente nivel de desarrollo junto con otros variados mecanismos de cooperación internacional, como en el caso del Acuerdo de Asociación Económica de la Unión Europea con CARICOM y República Dominicana firmado en 2008.
- g) Tratados de colaboración y complementación política, social y económica, como el caso de la Alternativa Bolivariana de los Pueblos de Nuestra América -ALBA- establecida en 2004.
- h) Tratados de unión cultural, social, económica y política, con diferentes grados de integración entre algunos de los sistemas económicos firmantes, como el caso de la Unión de Naciones Suramericanas constituida en 2008.
- i) Tratados de desunión política que permiten mantener un cierto grado de unidad ante la desintegración de grandes sistemas económicos, como la Comunidad de Estados Independientes desde 1991.
- j) Tratados de unión política sin ninguno de los pasos previos, como en el caso de la integración de Hong-Kong y Macao en China en 1997 y 1999, respectivamente, o en el de la reunificación alemana de 1990.

7.3.3. Integración “renana” versus integración “sajona”

Lo cierto es que, de una forma u otra, actualmente casi todos los sistemas económicos nacionales están inmersos en algún proceso de integración regional debido a que han participado en alguna o en las dos oleadas de integración, bien la de los años sesenta y setenta, bien la de los años noventa y dos mil. Los procesos de integración de la primera oleada se corresponden con un modelo de integración que ha sido denominado como “renano” o “estructuralista” y cuyo referente actual sería la UE, mientras que los de la segunda lo hacen con un modelo de integración que ha sido denominado como “sajón” o “liberal” y cuyo referente actual sería el TLCAN o NAFTA (tabla 7.2).

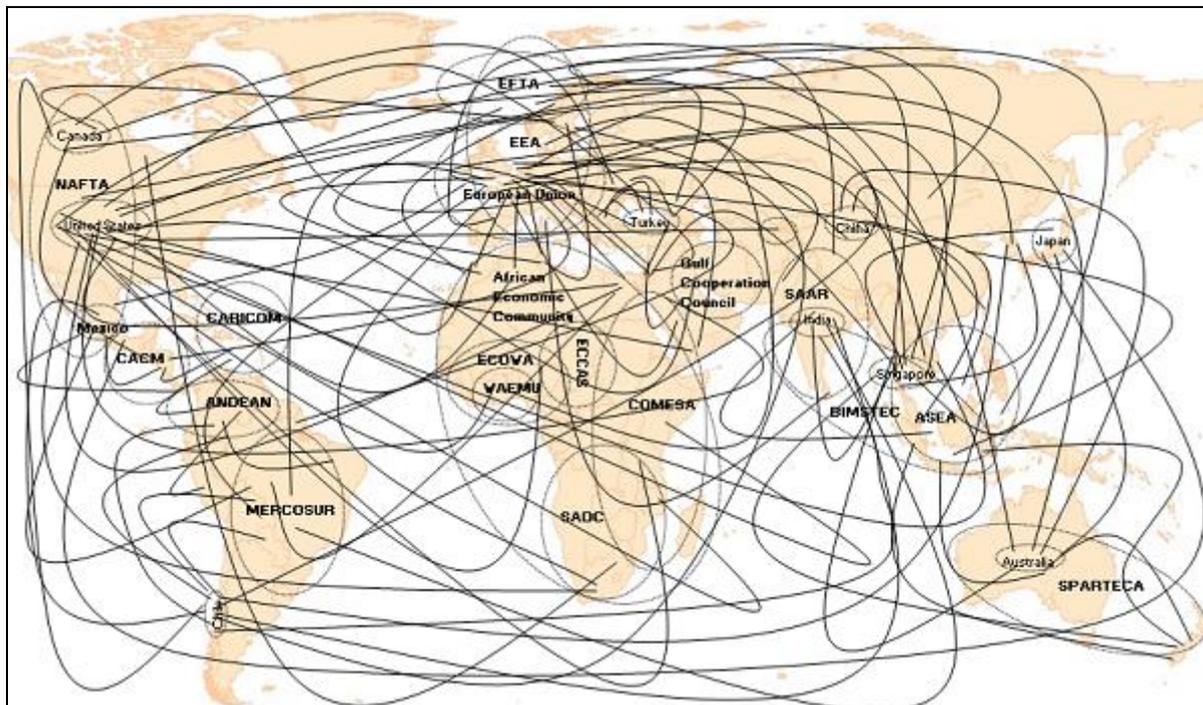
⁶⁹ Los acuerdos de libre comercio anteriores a 1990 solían sólo referirse a la libre circulación de mercancías; sin embargo, en la actualidad, incorporan también la libre circulación de servicios, capitales y tecnología, por lo que no crean una simple zona de libre comercio según el esquema tradicional.

Tabla 7.2
Modelos de integración

La integración “renana” o “estructuralista”	La integración “sajona” o “liberal”
Ejemplo, la UE	Ejemplo, el TLCAN
Oleada de 1960's - 1970's	Oleada de 1990's - 2000's
Con carácter supranacional	Con carácter intergubernamental
Con objetivos de integración económica (comercial, financiera, laboral, monetaria...), social (educación, prestaciones...) y política (democracia, políticas comunes...)	Con objetivos de libre comercio de mercancías y servicios, de libre circulación de capitales y de cooperación en asuntos particulares (democracia, derechos humanos...)
Con protección del exterior (sustitución de importaciones)	Sin protección del exterior (regionalismo abierto)
Con intervención del Estado (inspiración institucionalista)	Sin intervención del Estado (inspiración liberal)
Con sistemas económicos nacionales de similares niveles de desarrollo	Con sistemas económicos nacionales de distintos niveles de desarrollo

Fuente: Elaboración propia.

Figura 7.2
Spaghetti Bowl



Fuente: UNCTAD.

En la actualidad, el modelo de integración sajona, impulsado por la política exterior de Estados Unidos, es el dominante y existen innumerables tratados de libre comercio firmados entre diversos sistemas económicos nacionales de todo el mundo, de forma que un sistema económico nacional puede pertenecer a varias

zonas de libre comercio (con la complejidad que ello origina para el régimen aduanero).

Sin embargo, la Unión Europea sigue tratando de impulsar el modelo de integración renana, propiciando los llamados acuerdos de asociación económica con otros procesos de integración de inspiración renana, de manera que éstos se sigan consolidando en lugar de transformarse en proceso de integración sajona, lo que hace que muchos sistemas económicos nacionales participen de ambos modelos de integración, por ser miembros de un proceso de integración renano y por tener suscritos tratados de libre comercio con otros sistemas económicos nacionales.

El resultado de todo ello es lo que se ha venido en denominar el “*spaghetti bowl*”, un complejo entramado de más de 5.200 acuerdos de integración (figura 7.2)

7.3.4. Las ventajas y las desventajas de la integración regional

Suele afirmarse que la integración regional implica ventajas generales básicas, que son comunes a todo proceso de integración entre diferentes sistemas económicos nacionales:

- a) La ampliación del mercado, en la medida en que los bienes y servicios producidos en un sistemas nacional pueden ser comercializados sin mayores limitaciones en el resto de los sistemas económicos nacionales del bloque.
- b) El aprovechamiento de las economías de escala, en la medida en que al existir un mayor mercado pueden utilizarse plantas de fabricación y otras infraestructuras mayores que reducen los costes unitarios de producción.
- c) El aprovechamiento de las complementariedades productivas y de consumo, en la medida en que pueden producirse eslabonamientos entre sectores de diferentes sistemas económicos nacionales que eviten estrangulamientos productivos por escasez de insumos, y en la medida en que permiten aumentar la oferta de productos disponibles para el consumo.
- d) El aumento de la capacidad de atracción de recursos internacionales (capitales extranjeros y mano de obra inmigrante) y de reinversión interna de los beneficios obtenidos, en la medida en que acceden a un mayor mercado y pueden aprovechar las economías de escala y las complementariedades productivas.
- e) La reducción de la vulnerabilidad económica frente a perturbaciones externas, en la medida en que el aumento de las relaciones económicas dentro del bloque reduce la dependencia del exterior.
- f) El aumento del poder de negociación frente a terceros sistemas económicos nacionales, siempre que exista supranacionalidad, al poder participar en las negociaciones como un bloque.
- g) Y el aumento de la estabilidad política interna de los sistemas económicos del bloque, en la medida en que los cambios políticos drásticos podrían generar la expulsión del bloque con la consiguiente pérdida de los beneficios derivados de su pertenencia.

Sin embargo, también existen algunas desventajas de la integración regional:

- a) La pérdida de soberanía, que será mayor cuanto más profunda sea la integración.
- b) La destrucción empresas y de empleo derivada de la competencia de bienes y servicios procedentes de otros sistemas económicos nacionales del bloque.
- c) La reducción en la diversificación de socios comerciales y financieros, que hace aumentar la dependencia de otros sistemas económicos del bloque.
- d) Y el desigual reparto de los beneficios de la integración regional en función de la diferente capacidad de negociación de los distintos sistemas económicos nacionales que participan en los acuerdos de conformación y reforma del bloque.

Bibliografía

- Bouzas, R. (comp.) (1997): *Regionalización e integración económica. Instituciones y procesos comparados*, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires.
- Calvo Hornero, M. A. (2003): *Integración económica y regionalismo. Principales acuerdos regionales*, Editorial Universitaria Ramón Areces, Madrid.
- Casas Gragea, A. M. (2002): "El nuevo regionalismo latinoamericano: una lectura desde el contexto internacional", *Revista de Economía Mundial*, 6: 137-57.
- Hidalgo Capitán, A. L. (2007): *El sistema económico mundial y la gobernanza global*, edición electrónica gratuita, texto completo en www.eumed.net/libros/2007b.

CUARTA PARTE

ASPECTOS SECTORIALES

En esta parte del documento se presentan los aspectos sectoriales de la economía mundial, es decir, todos los aspectos relacionados con la división del sistema económico mundial en función de determinadas actividades económicas. Para sectorializar la economía mundial pueden utilizarse muchos criterios, pero en este caso se ha preferido tomar como referencia la actividad productiva y los mercados de factores y de productos. Así analizaremos la producción mundial, el mercado financiero mundial, el mercado laboral mundial y el mercado mundial de bienes y servicios; sin embargo, como tanto la actividad productiva como los mercados forman parte del funcionamiento del sistema económico mundial, éstos serán analizados entendiéndolos como subsistemas sectoriales del sistema económico mundial y, por tanto, dependientes de él.

El capítulo 8, “El subsistema productivo mundial”, analiza los aspectos productivos de la economía mundial prestando especial atención a los agentes reguladores, las formas de organizar la producción y dos cuestiones claves relacionadas con la producción, la tecnología y la energía.

El capítulo 9, “El subsistema financiero mundial”, analiza los aspectos monetarios y financieros de la economía mundial prestando especial atención a los agentes reguladores, a los cambios que se han producido en los últimos años en las finanzas mundiales y al funcionamiento de los mercados financieros globales.

El capítulo 10, “El subsistema laboral mundial”, analiza los aspectos laborales de la economía mundial prestando especial atención a los agentes reguladores, a los cambios que se han producido en los últimos años en los mercados laborales del mundo y a la importancia de los flujos migratorios mundiales como forma de movilidad internacional del factor trabajo.

El capítulo 11, “El subsistema comercial mundial”, analiza los aspectos comerciales de la economía mundial prestando especial atención a los agentes reguladores, a los cambios que se han producido en los últimos años en el comercio mundial y los vínculos existentes entre competitividad y desarrollo económico.

CAPÍTULO 8

EL SUBSISTEMA PRODUCTIVO MUNDIAL

Antonio Luis Hidalgo Capitán

Juan Miguel Simarro García

8.1. Los agentes reguladores de la producción de bienes y servicios

El régimen productivo mundial, entendido como los principios, normas, reglas y procedimientos de toma de decisión respecto de los aspectos productivos del sistema económico mundial en torno de los cuales convergen las expectativas de los agentes, tendría su principal exponente en la institución de la libertad de empresa, que funcionaría como un mecanismo de regulación automática de los aspectos productivos del sistema económico mundial.

Pero, junto con dichos mecanismos automáticos de regulación de los aspectos productivos del sistema económico mundial, la misma dispone también de mecanismos de regulación deliberada, como serían los agentes. Entre los agentes reguladores de la producción de bienes y servicios, junto con los gobiernos de los diferentes sistemas económicos nacionales, destacan un conjunto de organismos del Sistema de Naciones Unidas, tales como la Unión Internacional de Telecomunicaciones (1865), la Unión Postal Universal (1874), la Organización de Aviación Civil Internacional (1944), la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (1945), la Agencia Internacional de la Energía Atómica (1957), la Organización Marítima Internacional (1959), la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (1966), la Organización Mundial del Turismo (1970) y la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (1970).

Además de estos agentes, existe una serie de organizaciones sectoriales ajenas a dicho sistema, tales como el Grupo Internacional de Estudio del Yute (1884; 2001), el Consejo Internacional de Cereales (1942), la Asociación Internacional del Transporte Aéreo (1945), la Organización de Países Productores de Petróleo (1960), la Organización Internacional del Café (1964), el Consejo Intergubernamental de Países Exportadores de Cobre (1967), la Organización Internacional del Azúcar (1968), el Consejo Oleícola Internacional (1969), la Organización Internacional del Cacao (1973), la Unión de Países Exportadores de Banana (1974), la Asociación Internacional de la Bauxita (1974), la Asociación Mundial de Productores de Mercurio (1974), la Asociación de Países Exportadores de Mineral de Hierro (1975), la Asociación Internacional de Promoción del Té (1976), la Organización Internacional de Caucho (1979), la Asociación Internacional de Productores de Algodón (1982), la Asociación de Países Productores de Estaño (1982) y la Organización Internacional de Maderas Tropicales (1987).

Y junto a todos estos agentes, las propias organizaciones surgidas de los diferentes procesos de integración regional son también, en muchos casos, agentes reguladores de los aspectos productivos del sistema económico mundial, como sería el caso de la Unión Europea, cuya Política Agraria Común es enormemente influyente en la regulación de la producción agraria mundial.

De todos estos agentes merecen una especial atención la FAO, la ONUDI, la OMT y la OPEP.

8.1.1. La FAO

La Organización para la Alimentación y la Agricultura (en inglés FAO -*Food and Agriculture Organization*-) es un agente supranacional regulador de los aspectos productivos del sistema económico mundial, en particular de la producción agrícola y de su consumo; dicho agente adopta forma de órgano especializado del Sistema de las Naciones Unidas y su finalidad es erradicar el hambre en el mundo.

Entre sus funciones se encuentran mejorar la nutrición, aumentar la productividad agrícola, elevar el nivel de vida de la población rural y contribuir al crecimiento de la economía mundial.

La organización, creada en 1945, tiene su sede oficial en Roma (Italia) y está integrada por 191 gobiernos, además de la Unión Europea y de un gobierno asociado (Islas Feroe). Estos miembros, representados en la Conferencia, se agrupan en siete regiones a fin de elegir sus miembros en el Consejo (49 miembros, por periodos alternos de tres años). La Conferencia, además, elige por mandatos de sexenios al máximo cargo personal de la organización: el Director.

La agrupación regional vigente y su representatividad en el Consejo es la siguiente: América Latina, con 33 miembros y 9 representantes; América del Norte, con 2 miembros y 2 representantes; Asia, con 23 miembros y 9 representantes; Oriente Medio, con 21 miembros y 6 representantes; Europa, con 48 miembros y 10 representantes; Pacífico Sudoccidental, con 16 miembros y 1 representante; y África, con 48 miembros y 12 representantes.

La Conferencia es el órgano rector supremo de la organización, que define la política de la FAO, aprueba su programa de actividades y su presupuesto y hace recomendaciones a los miembros y a otros organismos internacionales. Cada gobierno tiene un voto en la conferencia. Al reunirse en periodos de sesiones ordinarias cada dos años, hace necesario el funcionamiento de un órgano con capacidad ejecutiva suficiente, el Consejo, que se reúne un mínimo de cuatro veces entre las sesiones ordinarias de la Conferencia.

La FAO publica anualmente su informe *El estado mundial de la agricultura y la alimentación*.

En la primavera de 2008 se celebró en Roma la Cumbre Mundial de los Alimentos organizada por la FAO con el propósito de debatir y alcanzar acuerdos sobre fórmulas para garantizar la circulación de alimentos en un entorno de fuerte demanda, pobres cosechas y escalada de los precios motivada por el doble efecto de los combustibles (elevación de los costes de transporte y retención de parte de la producción de cereales para biocombustibles). La presión sobre los precios de la base alimenticia de la humanidad (cultivos tales como trigo, arroz y maíz) muestra una tendencia alcista difícilmente reversible en el medio plazo⁷⁰. No obstante, la declaración final de la cumbre fue un documento de intenciones muy criticado por su escasa capacidad transformadora (ni se actuaba sobre la reserva de buena parte de la producción por parte de los grandes productores con fines especulativos, ni se comprometían suficientes recursos financieros por parte de los gobiernos de los sistemas económicos desarrollados para mitigar el incremento del hambre derivado del aumento del precio de los alimentos).

8.1.2. La ONUDI

La Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (en inglés, UNIDO -*United Nations Industrial Development Organization*-) es otro agente regulador supranacional de los aspectos productivos del sistema económico

⁷⁰ La OCDE estima un alza del 50% del nivel de precios de los alimentos entre 2008 y 2018; aunque la crisis global ha dejado en cuestión todas las previsiones.

mundial, en particular de la producción industrial. Como organismo internacional fue creado en 1966, convirtiéndose en parte del Sistema de las Naciones Unidas en 1985. Su sede está en Viena. Esta agencia tiene como finalidad la reducción de la pobreza y son sus funciones: desarrollar actividades productivas, en especial las industriales, por medio del apoyo a las pequeñas y medianas empresas; crear capacidad comercial que permita la exportación de los productos de dichas empresas al ser competitivos; y promover la eficiencia energética y la sostenibilidad de las actividades productivas.

En la actualidad cuenta con 172 miembros, que conforman la Conferencia, que se reúne cada dos años para aprobar el presupuesto y el programa de trabajo, además de definir la política de la ONUDI y elegir a un Director General por mandatos de cuatro años. Cada gobierno cuenta con un voto en la Conferencia.

La Junta de Desarrollo Industrial, que es el órgano ejecutivo de la ONUDI, está conformada por 53 miembros, propone y revisa la implementación del presupuesto y el programa y hace recomendaciones a la Conferencia; se reúne una vez en los años en los que la Conferencia se reúne y dos veces el resto de años.

La ONUDI publica anualmente su *Informe sobre Desarrollo Industrial*.

8.1.3. La OMT

La Organización Mundial del Turismo (en inglés WTO -*World Tourism Organization*-) es otro agente regulador supranacional de los aspectos productivos del sistema económico mundial, en particular de la producción de servicios turísticos. La OMT adopta la forma de organismo del Sistema de las Naciones Unidas y tiene como finalidades erradicar la pobreza por medio del desarrollo de actividades turísticas y garantizar la sostenibilidad de las actividades turísticas; y sus funciones son servir de foro para la adopción de políticas turísticas mundiales y servir de vía de transferencia de conocimientos en el sector turístico.

Creada en 1970, la OMT tiene su sede principal en Madrid, lugar, donde se celebró su primera asamblea en 1975, y cuenta en la actualidad con 153 miembros, agrupados en seis Comisiones Regionales (América, África, Oriente y el Pacífico, Europa, Oriente Medio y Sur de Asia).

La Asamblea General es el órgano principal que congrega a todos los miembros, cada uno con un voto, y se reúne cada dos años para definir la política de la OMT, para aprobar el presupuesto y el programa de trabajo y para elegir al Secretario General por periodos de cuatro años. El Consejo Ejecutivo, por su parte, es el órgano de gobierno, formado por treinta miembros (entre los que España es miembro permanente), que está encargado de la ejecución del presupuesto y el programa, y que se reúne dos veces al año.

La OMT publica anualmente su informe regionalizado *Tendencias de los mercados turísticos*.

8.1.4. La OPEP

La Organización de Países Exportadores de Petróleo (en inglés OPEC-*Organization of the Petroleum Exporting Countries*-) es un agente regulador supranacional de los aspectos productivos del sistema económico mundial, en

particular de la producción de petróleo, que adopta la forma de una organización intergubernamental o cartel de productores. La OPEP, con sede permanente en Viena (Austria), se creó en 1960 a raíz de la Conferencia de Bagdad, siendo sus fundadores Irán, Irak, Kuwait, Arabia Saudí y Venezuela; posteriormente se adhirieron Qatar, Indonesia⁷¹, Libia, Emiratos Árabes, Argelia, Nigeria, Ecuador⁷², Angola y Gabón.

La OPEP controla, aproximadamente, el 75% de las reservas mundiales de petróleo, el 51% de las exportaciones mundiales, el 43% de la producción mundial de petróleo y la totalidad de la capacidad excedentaria de producción de petróleo del mundo.

Esta organización tiene como finalidades: garantizar un ingreso estable para los sistemas económicos productores de petróleo por medio de la estabilización de los precios del petróleo en los mercados internacionales (eliminando las fluctuaciones); garantizar una oferta eficiente, económica y regular de petróleo a los sistemas económicos consumidores; y garantizar una justa retribución del capital invertido por las empresas en la industria del petróleo. Para ello se manejan las previsiones de evolución de los mercados y, en función de las mismas, se deciden incrementos o recortes concertados de producción. Los ministros del ramo (petróleo o energía de los gobiernos miembros) se reúnen al menos dos veces al año para alcanzar acuerdos en este sentido.

La Conferencia, en la que están representados los gobiernos miembros de la OPEP, es la encargada de coordinar y unificar las políticas petroleras de éstos, mientras que el Secretariado, dirigido por el Consejo de Gobernadores y con un Secretario General al frente, es el principal órgano de apoyo de la misma.

Las decisiones en esta organización se toman por consenso, pero en la medida en que se trata de un cártel basado en políticas concertadas, dejan gran parte de su éxito en manos de la buena voluntad de los gobiernos miembros, dando así protagonismo a las estrategias regidas por lo que se denomina en teoría de los juegos el “dilema del prisionero”; esto es, el incumplimiento del acuerdo no conocido por el resto de los miembros del cártel reporta beneficios importantes al infractor.

El mayor impacto regulador de la OPEP a lo largo de su historia tuvo lugar en 1973, cuando sus miembros decidieron limitar la producción de petróleo provocando con ello la primera gran alza del precio del mismo. Sin embargo, desde entonces las acciones reguladoras de la OPEP, liderada por Arabia Saudí como principal productor mundial, han tratado más bien de estabilizar los precios, con relativo éxito desde mediados de los años ochenta hasta los primeros años del siglo XXI. Pero en los últimos años (hasta el inicio de la crisis global) ni siquiera la actitud estabilizadora de Arabia Saudí, aumentando su producción de petróleo, ha podido evitar, por múltiples factores (conflictos bélicos en Oriente Próximo, inestabilidad política en Venezuela, incremento de la demanda de la demanda de hidrocarburos por parte de sistemas económicos emergentes...) un alza sin tregua de los precios del crudo que amenazan la continuidad del uso de esa fuente energética en el medio plazo⁷³.

⁷¹ Suspendió su membresía en enero de 2009.

⁷² Suspendió su membresía entre 1992 y 2007.

⁷³ Desde julio de 2008 el precio del petróleo *Brent* cayó bruscamente coincidiendo con la expansión de la crisis global, pasando de los 147 dólares por barril a los 36,5 dólares de finales de año.

8.2. Los principales cambios en la producción mundial

La producción mundial ha experimentado en las últimas décadas importantes cambios, algunos cuantitativos, como el fuerte incremento de la producción mundial. Otros cualitativos como el paso del fordismo al posfordismo, como forma de organización de la producción o la aparición del modelo de producción flexible, la fábrica difusa o la maquila.

8.2.1. El fuerte aumento de la producción mundial

La producción agregada de la economía cuantifica la totalidad de los bienes y servicios generados por la misma en un periodo, excluyendo los insumos intermedios. Se suele emplear como magnitud representativa de esa producción agregada el PIB (Producto Interior Bruto).

El PIB mundial ha experimentado un fuerte crecimiento entre 1980 y 2007, multiplicándose casi por 5, con una tasa de crecimiento medio anual superior al 5,8%, en términos nominales (Tabla 8.1). No obstante, la tasa de crecimiento anual del PIB mundial suele caer durante los periodos recesivos y crecer en los periodos expansivos, es decir, que está sujeta a ciclos económicos.

Aunque dicha producción se encuentra altamente concentrada en los sistemas económicos nacionales de la Unión Europea y América del Norte que conjuntamente representan en torno al 60% de la producción mundial.

Tabla 8.1
Producto Interior Bruto en millones de dólares corrientes
y distribución sectorial en porcentajes del PIB mundial

	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2007
PIB mundial	10.952.169	12.408.467	21.883.323	29.669.867	31.969.003	45.179.294	54.583.788
Sector Primario	6,57 %	5,94 %	5,38 %	4,38 %	3,60 %	3,18 %	n.d.
Sector Secundario	37,35 %	35,07 %	33,13%	30,49 %	29,21 %	28,05 %	n.d.
Sector Terciario	56,18 %	58,99 %	61,50 %	65,13%	67,19 %	68,77 %	n.d.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial

Además, al tomar en consideración la composición sectorial de la producción mundial, debemos señalar el gran y creciente peso del sector terciario (servicios; en torno al 69% del PIB mundial), frente a un peso moderado del sector secundario (industria y construcción; en torno al 28% del PIB mundial) y la escasa y decreciente importancia del sector primario (agricultura, ganadería, pesca, silvicultura y extracción minera; en torno al 3% del PIB mundial) (tabla 8.1), lo que pone de manifiesto la transición desde una economía mundial de base eminentemente agraria, en sus orígenes históricos, hacia una basada en los servicios, en la actualidad.

8.2.2. Del fordismo al posfordismo

A lo largo del siglo XX las economías capitalistas han sufrido dos importantes revoluciones tecnológicas: la surgida tras la Segunda Guerra Mundial, en los años cuarenta y cincuenta, basada en el uso civil de los grandes avances desarrollados durante la contienda y que abarcan desde técnicas para la organización eficiente de la producción hasta nuevos medios de comunicación; y la surgida tras la crisis económica internacional, en los años ochenta y noventa, con la eclosión de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TICs). Mientras que la primera de las revoluciones influyó decisivamente en las formas de organización fordistas de la producción, la revolución de las tecnologías de la información y las telecomunicaciones lo hace en las formas de organización posfordista de la producción.

El fordismo fue el patrón de organización de la producción dominante en los sistemas económicos capitalistas occidentales hasta principios de los años setenta del siglo XX⁷⁴. Este modelo se caracterizaba por integrar las características del taylorismo (quiebra de la autonomía responsable del trabajador a favor de una organización científica de las tareas mediante el control estricto de rutinas y tiempos de ejecución) y de la mecanización. Y es que, mientras que el taylorismo deslindaba la organización del trabajo, distinguiendo claramente la administración de la empresa de la ejecución efectiva del trabajo por parte de los obreros, el fordismo mostraba cómo se podía beneficiar la actividad productiva de la automatización de los procesos a través del uso intensivo de las máquinas.

Este modelo generó un incremento de la producción sin precedentes que se orientó al consumo de masas, liderado por una nueva clase obrera crecientemente acomodada gracias a un modelo de regulación favorable (instituciones como la negociación colectiva o el reforzamiento del Estado de Bienestar actuaron en este sentido). De esta forma, el fordismo contribuyó a la consolidación de los mercados nacionales.

La crisis del fordismo devino como consecuencia de la quiebra de la situación de estabilidad y prosperidad, cuyo punto de inflexión histórico podríamos situar en los shocks petroleros de los años setenta del siglo pasado, época que coincide con el agotamiento de la onda tecnológica generada tras la Segunda Guerra Mundial. Además, en los primeros años de la década de los ochenta, el keynesianismo, como ideología dominante que orientaba la política económica, dejó paso al neoliberalismo, que vino impulsado por el liderazgo político del Presidente de Estados Unidos, Ronald Reagan, y de la Primera Ministra del Reino Unido, Margaret Thatcher. Coincidió este momento de cambio con la irrupción de Japón como potencia económica de alcance mundial, nación que lideraría los nuevos modos de organización de la producción.

Sin embargo a finales de los años noventa Estados Unidos lideraba una profunda transformación económica caracterizada por la difusión y el desarrollo de las potencialidades de unas nuevas tecnologías asociadas a la información y las

⁷⁴ Aunque el fordismo surgió originalmente como un patrón de organización de la producción industrial, a medida que los sistemas económicos capitalistas nacionales comenzaron a terciarizarse por el aumento del peso del sector servicios, dicho patrón se fue aplicando también a algunas actividades del sector servicios, como sería el caso de los establecimientos de comida rápida.

comunicaciones que configuraban una nueva forma de hacer en el mundo de los negocios, con un mercado de capitales dinámico, un impulso de la innovación en laboratorios y universidades, y un nuevo espíritu emprendedor⁷⁵.

De la crisis del fordismo surgió un nuevo modelo de organización de la producción denominado posfordismo y cuya principal seña de identidad es la negación de la organización fordista.

Cuadro 8.1
Características del fordismo y el posfordismo

	FORDISMO	POSFORDISMO
Producto	En serie para el consumo de masas	Diferenciado para el consumo diferenciado
Tecnología	Mecánica y rígida, basada en el petróleo y la electricidad	Digital y flexible, basada en la información y las telecomunicaciones
Trabajador	Especializado en tareas estandarizadas, sin responsabilidad en el proceso productivo y cuyo salario es tanto un coste de producción como un estímulo del consumo, dado que la producción se destina a mercados nacionales	Polivalente, con trabajo creativo en equipo, con responsabilidad colectiva por resultados y cuyo salario es un coste de producción a reducir, dado que la producción se destina a mercados globales
Empresa	Grandes fábricas con alto número de empleados y mucho capital fijo	Fábrica difusa (empresas transnacionales, externalización, deslocalización, maquila, teletrabajo...)

Fuente: Elaboración propia.

8.2.3. El modelo de producción flexible

El posfordismo, como modelo de organización de la producción⁷⁶, también es conocido como modelo de producción flexible, en la medida en que permite la adaptación de la producción a los requerimientos de la demanda en tiempo, calidad y cantidad, configurando una oferta “a la carta” basada en la diferenciación del producto en un entorno extremadamente competitivo. Así, si el fordismo supuso pasar de la producción artesanal a la producción en serie, el posfordismo supone pasar de la producción en serie a una forma nueva y superior de producción artesanal, de manera que si en el pasado la empresa que estaba más capacitada para estandarizar su producto del modo más eficaz era la más competitiva, hoy día

⁷⁵ A esta nueva manera de funcionamiento de la economía, en particular de la economía estadounidense, se le denominó en un primer momento “Nueva Economía”, posteriormente “Economía del Conocimiento”, y más recientemente, con una mayor amplitud conceptual, “Sociedad del Conocimiento”; no obstante, la “Nueva Economía” se caracterizó tanto por el empleo intensivo de las tecnologías de la información y las comunicaciones como por presentar largos periodos de crecimiento estable con bajo nivel de inflación; algo que podría ser considerado como correcto hasta finales de 2007.

⁷⁶ El modelo de producción flexible se aplica fundamentalmente en el sector industrial y en menor medida en el sector servicios, funcionando el sector primario bajo modelos de producción diferentes y más tradicionales.

lo es la empresa que está más capacitada des-estandarizar su producción del modo más eficaz.

Por otro lado, la producción flexible es posible gracias a la utilización de una nueva tecnología intensiva en recursos intelectuales (conocimiento, información...) frente a la tecnología del modelo fordista, intensiva en recursos físicos (petróleo, electricidad...). La tecnología digital, basada en instrumentos que utilizan diferentes softwares informáticos a partir de la codificación binaria de la información (0 y 1), ha desplazado a la tecnología analógica, basada en la mecánica y la electrónica; y dicha tecnología digital permite que las máquinas-herramientas puedan ser controladas por un ordenador, desplazando al obrero manual por el operario de sistemas informáticos; control que, por otro lado, permite variar a discreción las diferentes tareas productivas de manera que los productos finales posean un alto grado de diferenciación.

Estos cambios en la producción responden a una serie de cambios en el patrón de consumo desde un consumo de masas a un consumo diferenciado. Dichos cambios obedecen a factores muy diversos, tanto culturales (la reacción del movimiento de Mayo del 68 contra el consumo de masas...), como sociológicos (la incorporación masiva de la mujer al mercado de trabajo...), como económicos (el aumento de la desigualdad en la distribución de la renta dentro de los sistemas económicos nacionales...).

Sin embargo, a pesar de dichos cambios el modelo de producción flexible en realidad adopta, al menos, dos formas diferentes, el toyotismo-kalmarismo y el neo-taylorismo. El primero recibe su nombre de la empresa Toyota, en la medida en que sigue el modelo corporativo japonés, y de la planta de Kalmar de la empresa Volvo, en la medida en que sigue el modelo de implicación social sueco, y suele ser el aplicado por las grandes empresas europeas y japonesas; el segundo recibe su nombre del viejo taylorismo, ahora revitalizado, y suele ser aplicado por las grandes empresas anglosajonas.

Cuadro 8.2
Técnicas del Toyotismo-Kalmarismo

Técnica	Consiste en...	Trata de...
Tanoko	Trabajo en equipos reducidos con mano de obra polivalente	Superar la muy eficiente pero poco creativa y poco flexible especialización
Just in Time	Entrega de insumos y bienes intermedios en el momento apropiado para su incorporación al proceso productivo y de bienes finales en el momento apropiado para su comercialización	Eliminar las ineficiencias a las que puede dar lugar una deficiente gestión de stocks
Kaisen	Calidad total, incluyendo la mejora por rediseño del proceso de producción	Evitar las ineficiencias por fallos en los procesos y los rechazos por falta de calidad
Implicación negociada	Incrementos pactados de productividad	Reducir los costes laborales unitarios sin reducir salarios nominales ni empleo

Fuente: Elaboración propia.

Entre las técnicas del modelo toyotista-kalmarista destacan el *kaisen*, o movilización de la creatividad, que consiste en devolverle al trabajador su capacidad para “pensar” sobre el trabajo, además de “hacer” el trabajo, permitiéndole hacer sugerencias y cambios en un proceso productivo en continuo cambio.

Otra de las técnicas de dicho modelo sería el *tanoko*, o multiespecialización, consistente en organizar a los trabajadores en equipos que deben realizar una variedad de tareas rotando sus miembros por las diferentes funciones, de manera que los mismos terminen por ser trabajadores polivalentes. La polivalencia reduce así la fatiga del trabajador especializado y permite que los trabajadores puedan diagnosticar y corregir inmediatamente los problemas en la propia línea de producción.

Una tercera técnica sería el *just in time*, o entrega justo a tiempo, que consiste en sustituir la gestión de stocks por la logística, de manera que tanto los insumos necesarios para el proceso productivo (materias primas y bienes intermedios), como los productos finales del mismo, no necesiten ser almacenados dado que su entradas y salidas de las fábricas aparecen sincronizadas con el ritmo de la línea de producción.

Y, por último, tendríamos la implicación negociada, consistente en hacer partícipes a los trabajadores de la mejora de la productividad, bien sea por medio de incentivos individuales, de equipo, de fábrica, de empresa, de rama o, incluso, de región. Dicha implicación permite que pueda afrontarse la presión de la competencia sin necesidad de acudir a la flexibilidad laboral, vía reducción de plantilla o vía reducción de salarios nominales.

Cuadro 8.3
Técnicas del neo-taylorismo

Técnica	Consiste en...	Trata de...
Fragmentación	División de los procesos productivos complejos en procesos productivos más simples o especializados	Racionalizar el proceso productivo
Externalización	Subcontratación de los procesos productivos especializados	Reducir costes fijos y aumentar la flexibilidad frente a cambios de la demanda
Deslocalización	Traslación de los procesos productivos más simples a sistemas económicos nacionales con bajos salarios	Reducir los costes laborales
Flexibilidad laboral	Reducción del número de empleados o de los salarios reales	Aumentar la capacidad de adaptación de la oferta a la demanda

Fuente: Elaboración propia.

Frente al modelo toyotista-kalmarista estaría el modelo neo-taylorista, centrado no tanto en el aumento de la productividad como en la reducción de costes. El neo-taylorismo se basa en la fragmentación del proceso productivo para poder organizar el mismo por medio de la especialización colectiva en tareas menos complejas, como alternativa a la integración vertical, la rigidez y el monopolio propio del fordismo.

De esta forma, las tareas complejas pero especializadas pueden ser subcontratadas a empresas proveedoras de bienes o servicios intermedios, mientras que las tareas más simples pueden ser trasladadas a plantas de fabricación en sistemas económicos subdesarrollados donde la mano de obra resulte más barata, donde la legislación ambiental sea más laxa, donde se obtenga alguna ventaja por la cercanía de la principal fuente de materia prima o donde se pueda obtener alguna otra ventaja competitiva.

Por último, respecto de las actividades productivas que no puedan ser externalizadas o subcontratadas, la estrategia consiste en aplicar medidas de flexibilidad laboral, bien reduciendo el número de empleados, por medio de contratos temporales o despido barato, o bien reduciendo los salarios reales, por medio de la moderación salarial, el aumento sub-retribuido de la jornada de trabajo o la reducción de las prestaciones sociales.

En conjunto, las diferentes opciones del posfordismo suponen el paso de una organización de las relaciones laborales basadas en el rol dominante del obrero bien remunerado (*blue collar*), como núcleo estable de la misma, hacia otra organización basada un número relativamente bajo de técnicos muy cualificados, rodeados por una masa de empleados contratados en términos sumamente precarios y un ejército de desempleados con crecientes dificultades de recolocación por la rápida evolución tecnológica.

8.2.4. La fábrica difusa

El concepto de fábrica difusa hace referencia a la dificultad de poder localizar el lugar físico concreto en el que ha sido fabricado un producto; dicho concepto tendría algunas variantes: la fábrica difusa por deslocalización, la fábrica difusa por externalización, la fábrica difusa por virtualización, así como las resultantes de combinar los tres modelos.

a) La fábrica difusa por deslocalización

La fábrica difusa por deslocalización es el resultado de la estrategia de las empresas transnacionales para reducir costes de producción o salvar inconvenientes comerciales, fiscales o ambientales.

Así, algunas empresas transnacionales tratan de evitar los obstáculos al comercio, impuestos por medidas proteccionistas, mediante el ensamblaje de componentes junto al mercado de destino. En otros casos, dichas empresas trasladan las actividades más contaminantes del proceso productivo hacia sistemas económicos nacionales cuyos gobiernos son más tolerantes en materia ambiental. También es común que estas empresas aprovechen las ventajas fiscales que conceden algunos gobiernos, por ejemplo con el mecanismo de las zonas francas exentas de impuestos⁷⁷, para localizar en ellos las tareas productivas que generan el

⁷⁷ Una zona franca es un espacio industrial claramente delimitado (polígono industrial) que constituye un enclave de libre comercio respecto al régimen arancelario y comercial de un sistema económico nacional y donde empresas extranjeras o nacionales, que producen principalmente para la exportación, gozan de un cierto número de incentivos fiscales (ausencia de determinados impuestos) y laborales (no aplicación de la misma normativa laboral que en el resto del sistema económico)

grueso del valor añadido. Además, otras empresas transnacionales localizan las actividades intensivas en mano de obra escasamente cualificada en sistemas económicos nacionales con bajos costes salariales y con legislaciones laborales poco exigentes, siendo la empresa maquiladora el prototipo de este modelo de empresa.

Dicha deslocalización es posible debido a la libertad de movimientos de capitales, a la libertad de establecimiento de empresas, a las facilidades de las tecnologías de la información y las telecomunicaciones y al desarrollo de sistemas de logística y de transporte de bajo coste.

De hecho la deslocalización está íntimamente relacionada con la intensificación sin precedentes del tráfico internacional de mercancías que fluyen entre los distintos espacios que vinculan la producción fragmentada y entre los sistemas económicos nacionales donde se ensamblan los productos finales y los mercados de destino. Dicho tráfico de mercancías, al mismo tiempo, ha permitido el desarrollo de importantes infraestructuras, en su mayoría relacionadas con el transporte marítimo (buques de gran tonelaje, puertos de grandes dimensiones...).

El resultado de todo ello es que cada vez abundan más los productos “*assembled in*” (ensamblado en) en detrimento de los productos “*made in*” (fabricado en), en la medida en que muchos productos son realmente fabricados parcialmente en diferentes sistemas económicos nacionales del mundo y sólo es posible conocer el punto de origen del producto final, que se correspondería con el sistema económico nacional en el que los componentes fueron ensamblados.

La deslocalización de la producción por parte de las empresas transnacionales puede realizarse por tres vías:

- a) *Greenfield* o nueva inversión. Consiste en la instalación de una planta de fabricación en un sistema económico nacional distinto del de la casa matriz, por medio de una inversión productiva directa, recayendo sobre la nueva filial parte de la producción que antes se realizaba en la casa matriz.
- b) Adquisición. Consiste en la compra total o parcial (aunque haciéndose con el control de la misma) de una empresa con planta de fabricación en un sistema económico nacional distinto del de la casa matriz, ya sea por medio de una OPA (oferta pública de adquisición), una negociación con sus propietarios o comprando en los mercados financieros el número de acciones necesario para controlar la empresa adquirida, recayendo sobre la nueva filial parte de la producción que antes se realizaba en la casa matriz.
- c) Fusión. Consiste en la formación de una nueva empresa fruto del acuerdo de integración de empresas independientes y de diferentes sistemas económicos nacionales; con un reparto implícito de las actividades, de forma que algunas de las que antes de la fusión se realizaban en una de las empresas originales pasan después a ser realizadas en plantas de fabricación que originalmente pertenecían a la otra y que se encuentran ubicadas en un sistema económico nacional distinto.

nacional); dichos espacios son especialmente atractivos para las empresas transnacionales, que han visto como la OMC y la OIT se han posicionado claramente en contra de la pervivencia de las mismas.

Sin embargo, el punto débil de la fábrica difusa por deslocalización reside en la fuerte dependencia de un transporte de mercancías intensivo en recursos energéticos, fundamentalmente en combustibles derivados del petróleo.

b) La fábrica difusa por externalización

La fábrica difusa por externalización es el resultado de la estrategia de *outsourcing* o subcontratación de muchas empresas para reducir los costes fijos y aumentar su capacidad de adaptación a los cambios en la demanda.

La subcontratación puede ser de dos tipos: intraindustrial, cuando una empresa compra bienes intermedios o servicios muy próximos a la actividad principal de la empresa, en lugar de realizarlas dentro de la misma empresa (esencialmente componentes diversos); o interindustrial, cuando una empresa compra bienes intermedios o servicios procedente de empresas pertenecientes de segmentos de actividad distintos del de esta, en lugar de realizarlas dentro de la misma (mantenimiento, limpieza, seguridad, asesoramiento, publicidad, comercialización...).

Este modelo permite el desarrollo de una red de pequeñas y medianas empresas cuya actividad depende del suministro de su producción a una única gran empresa o a un grupo muy reducido de éstas; cumpliendo dicho suministro con la filosofía del *just in time*.

Si bien la externalización permite a las grandes empresas adaptarse con mayor facilidad a los cambios en la demanda, desde una perspectiva sectorial o territorial, lo único que hace es trasladar los costes de dicho ajuste a las pequeñas y medianas empresas proveedoras, que son las que se ven obligadas a aplicar medidas de flexibilidad laboral cuando las grandes empresas deciden reducir su demanda.

La externalización, por otra parte, permite, en algunos casos, que los trabajadores "externos" de una empresa puedan realizar sus actividades productivas desde sus propios domicilios, trabajando a comisión y recibiendo una retribución proporcional a la producción realizada.

c) La fábrica difusa por virtualización

La fábrica difusa por virtualización es el resultado de una aplicación extrema del uso de las nuevas tecnologías de la información y las telecomunicaciones y es más propia de las actividades del sector servicios, y en especial de las llamadas "empresas.com".

La estrategia consiste en reducir al mínimo los costes fijos de infraestructura y equipamiento al hacer uso del teletrabajo, es decir, del trabajo realizado por un empleado, total o parcialmente fuera de la fábrica y de la jornada laboral (por ejemplo, trabajando desde el domicilio del propio trabajador) y retribuyéndole total o parcialmente en función de los objetivos alcanzados.

Otra vía de reducir los citados costes fijos consiste en sustituir los puntos de venta del producto, así como los de atención al cliente, por una oficina virtual en Internet, o por una oficina telefónica, desde la que se gestionan, en muchos casos de manera automática, los pedidos, su facturación y su cobro.

Así mismo, la virtualización permite que diferentes centros de trabajo de una misma empresa funcionen como una única fábrica en virtud del uso del correo electrónico, de la intranet y de centralitas telefónicas virtuales (que tratan como conexiones internas, sin coste para la empresa, las llamadas entre diferentes centros o con los teléfonos móviles de los empleados).

8.2.5. La maquila⁷⁸

Una maquila o fábrica maquiladora es aquella empresa que importa materias primas, bienes intermedios y de capital, acogida a algún mecanismo de exención de impuestos de importación y exportación, para su transformación o ensamblaje y su posterior exportación, como producto final, normalmente al sistema económico nacional de origen de los insumos importados. Suelen darse dentro de los sectores de confección textil, calzado, juguetería, artículos electrónicos, componentes de automotores...

Su origen se encuentra en la deslocalización, y muchas veces también externalización, de las actividades productivas que no han podido ser automatizadas, que siguen siendo intensivas en mano de obra y que forman parte de producción fragmentada de grandes empresas transnacionales, en su mayoría de origen norteamericano y asiático. Son típicas de sistemas económicos nacionales y regiones limítrofes con los sistemas económicos nacionales desarrollados, tales como: México, Centroamérica y El Caribe (frente a EE.UU.); Filipinas, Indonesia, Malasia, China y el Sudeste Asiático (frente a Australia y Japón); África del Norte y Europa del Este (frente a la Unión Europea).

La principal motivación de dicha deslocalización es aprovechar el bajo precio de la mano de obra de los sistemas económicos nacionales subdesarrollados; aunque requiere de la existencia de mecanismos de exención de los impuestos de importación y exportación, tales como el régimen de zonas francas. No obstante, también influye en la localización de las maquilas el resto de las condiciones laborales, fiscales y ambientales del sistema económico nacional receptor.

Es propio de la maquila la traslación del mecanismo de retribución de la empresa a sus trabajadores, de manera que si la maquiladora cobra de sus clientes por unidad de producto terminado, paga igualmente a sus trabajadores por unidad de tarea concluida, es decir, a destajo. No obstante, la porción del precio de comercialización del producto final que corresponde a los costes laborales es, en la mayoría de los casos, insignificante⁷⁹.

⁷⁸ El término "maquila" procede del castellano medieval y se empleaba para definir la porción de grano, harina o aceite que correspondía al molinero por la molienda, y supone implícitamente una forma de trabajo a destajo, ya que la retribución se determinaría en función de la cantidad de producto elaborado.

⁷⁹ A modo de ejemplo, la maquiladora dominicana Interamericana Products, S.A. (cerrada en 2007 al no poder soportar la competencia de las maquiladoras chinas), que fabricaba pantalones para diferentes marcas (Levi's, Liz Clairborne, Lee...) cobraba, de media, a sus clientes 3 \$ por cada par de pantalones, pero dichos pantalones se comercializaban en Estados Unidos a 50 \$, de media; de los 3 \$ percibidos por la empresa 1,5 \$ eran beneficios, 1 \$ era el coste de los insumos importados y

8.3. El papel de la tecnología y la energía en la producción

Las actividades productivas son altamente dependientes de dos factores, la tecnología y la energía, por ello no podemos dejar de prestar atención al papel que juegan ambas en la producción.

8.3.1. La revolución tecnológica y las tecnologías de la información y las telecomunicaciones

La revolución tecnológica de las décadas de los ochenta y los noventa del siglo XX tuvo su origen en las inversiones que en I+D+I realizaron las grandes empresas de los sectores de la electricidad y la electrónica, la mecánica, la aeronáutica y la química, y, en algunos casos, también los gobiernos de los sistemas económicos capitalistas nacionales a partir de la década de los setenta, cuando fueron conscientes de que la onda tecnológica posbélica estaba llegando a su fin.

Fruto de dichas inversiones surgieron una serie de nuevas tecnologías, más intensivas en recursos intelectuales (información, conocimiento...) que en recursos físicos (materia, energía...), que se fueron concentrando en cuatro campos: nuevos materiales, biotecnología, energías renovables y tecnologías de la información y las comunicaciones; de todas ellas, las que más impacto han tenido en el aparato productivo mundial han sido las tecnologías de la información y las comunicaciones, también conocidas como TICs.

En el campo de los nuevos materiales destacan el descubrimiento de nuevas cerámicas, nuevas aleaciones y nuevos plásticos, que ofrecen ventajas como una mayor conductividad, un mayor aislamiento térmico, una mayor resistencia, una mayor ligereza o una mayor maleabilidad, lo que ha permitido importantes aplicaciones en las industrias aeroespacial, aeronáutica, mecánica y electrónica, además de en la construcción y la medicina. Junto a todos estos macromateriales, más recientemente han surgido los nanomateriales, que serían nuevos materiales a escala molecular, entre los que destacan las nanopartículas de óxidos metálicos, las nanoarcillas y los nanotubos de carbono, y cuyas aplicaciones más conocidas comienzan a estar en los campos de la electrónica, la construcción, la mecánica, la química, la energía, la cosmética, la farmacia, la medicina y la biotecnología.

Por lo que se refiere a la biotecnología, los grandes avances producidos en los campos de la ingeniería genética (genomas, transgénicos, clonación...) y la bioquímica (antibióticos, vacunas, hormonas, fármacos, diagnósticos moleculares, biocatalizadores, biocombustibles, plásticos biodegradables...) están teniendo importantes aplicaciones en la medicina, la agricultura, la ganadería, la regeneración del medio ambiente y las industrias agroalimentaria, farmacéutica, química, petroquímica, minera, metalúrgica y textil.

También en el campo energético se han producido grandes avances; unos relacionados con procedimientos de ahorro energético (motores, electrodomésticos e iluminación de bajo consumo, acumuladores eléctricos...) con grandes aplicaciones en las industrias automovilística, aeronáutica y eléctrica; y otros relacionados con el aprovechamiento de energías alternativas a los combustibles

0,5 \$ era la retribución de los trabajadores, lo que significa que los salarios derivados de la fabricación de los pantalones sólo representaban el 1% del precio de comercialización de los mismos.

fósiles (petróleo, gas y carbón), tanto no renovables (nuclear) como renovables (solar, eólica, maremotriz, hidroeléctrica, geotérmica y biomasa –incluyendo biocombustibles-), con grandes aplicaciones en la industria petroquímica, eléctrica, así como en la agricultura (sustitución de cultivos para la alimentación por cultivos para la producción energía) y, lógicamente, en el consumo doméstico de energía (paneles solares, acumuladores, biodiesel...).

Pero sin duda las nuevas tecnologías que más impacto han tenido en la producción mundial han sido las tecnologías de la información y las comunicaciones; dichas tecnologías pueden ser clasificadas en cuatro grupos:

- a) Microelectrónica, basada en la reducción del tamaño de los componentes electrónicos y que incluiría todos los desarrollos referidos a los microcircuitos y los microprocesadores (*microchips*).
- b) Informática, basada en el tratamiento de la información y que incluiría todo lo referente a *software*, *hardware* y equipamiento periférico de los ordenadores.
- c) Telecomunicaciones, basadas en la transmisión de la información, que incluiría todos los avances en materia de telefonía digital, fija, móvil y vía satélite, de Internet, intranet y correo electrónico, de la televisión y la radio por cable, digital y vía satélite...
- d) Automatización, basada en la producción integrada por ordenador y que incluiría todas las innovaciones vinculadas con el control de procesos por medio de máquinas inteligentes capaces de reaccionar ante cambios en el medio o ante indicaciones de un operador.

El impacto de las tecnologías de la información y las comunicaciones en la producción estaría, por tanto, vinculado con su utilización en el proceso productivo, tanto en la agricultura (riego controlado por ordenador...), la ganadería (identificación de animales por *microchips*...), la pesca (GPS para la navegación...), la extracción minera (detección de recursos por sondeos digitales...), la industria (producción integrada por ordenador...), la construcción (edificios inteligentes...) como en los servicios (banca y comercio virtual...).

Pero además ha permitido la aparición de nuevos sectores productivos (informática, telecomunicaciones, robótica...) que se han convertido en sectores clave de la economía mundial, ayudando en muchos casos a la conformación de grandes conglomerados empresariales por medio de la fusión-absorción de empresas de diferentes sectores (informática, Internet, telefonía, radio, televisión, prensa, editorial, cine, parques de atracciones...) ⁸⁰.

Aunque, tal vez, uno de los mayores impactos productivos de las tecnologías de la información y las comunicaciones haya sido la modificación en la gestión administrativa de las empresas, de forma tal que el ordenador y la conexión a Internet

⁸⁰ Un caso paradigmático sería el conglomerado America On Line Time Warner, que incluiría empresas tales como CNN, CNN en español, HBO, Cinemax, TCM, TBS Superstation, TNT, Cartoon Network, I-Sat, Fashion TV, SPACE, Infinito, Boomerang, Retro, HTV, WB Television Network, America On Line, Time Warner Book Group, TIME, People, Sports Illustrated, Revista MAD, Fortune, Money Magazine, Warner Bros., New Line Cinema, Castle Rock Entertainment, Atlanta Braves, DC Comics, Rhino Entertainment, Turner Entertainment, Turner Broadcasting System, Grupo Editorial Expansión de México (Revistas Quién, Expansión, Life&Style, Quo, Vuelo, Elle, Balance, Obras y Chilango) e IPC Media.

se han convertido en dos herramientas indispensables del funcionamiento cotidiano de cualquier empresa, igual que podrían serlo la electricidad o el teléfono, de tal manera que, cuando alguna de estas herramientas falla paraliza gran parte de la actividad de muchas empresas.

Y en el caso concreto de Internet, al margen de haber permitido el nacimiento de las “empresas.com”, éste ha permitido crear una quinta dimensión del universo, el ciberespacio, donde las relaciones virtuales son punto de partida para relaciones reales, y las llamadas “autopistas de la información” juegan a principios del siglo XXI el papel de infraestructuras que desempeñaron el ferrocarril en el siglo XIX y las redes de carreteras a mediados del siglo XX.

Por otro lado, el desarrollo de las telecomunicaciones, del que Internet es su máximo exponente, ha supuesto que el espacio físico y la distancia ya no sean obstáculos para muchos tipos de relaciones, entre ellas los negocios, el trabajo, el consumo, la compra-venta, etc., por lo que puede afirmarse que estamos asistiendo al “fin de la geografía”.

No obstante, a pesar de la importancia de las nuevas tecnologías en la producción mundial, conviene señalar que su difusión es desigual entre las empresas, los sectores y las economías nacionales, dado que la aplicación de las mismas requiere de ingentes desembolsos financieros y de una cultura empresarial y un marco social que sirva de soporte a las mismas; y eso es algo que las empresas, sectores y economías nacionales con baja productividad difícilmente pueden asumir, por lo que nos encontramos con empresas, sectores y economías nacionales con nivel de desarrollo tecnológico inferior al que podrían tener, lo cual es sin duda una de las causas de los desiguales niveles de rentabilidad, expansión y desarrollo.

8.3.2. El fin del petróleo barato y las energías alternativas

El subsistema productivo mundial se ha caracterizado en las últimas décadas por una especial intensidad en el consumo de recursos energéticos, tanto los procedentes de fuentes primarias como secundarias.

Las fuentes de energía primarias son aquellos recursos que pueden proporcionar energía que no necesita ser transformada para su aprovechamiento; entre ellas destacan: el petróleo, el gas, el carbón, la biomasa, los materiales radioactivos, el movimiento del agua, el calor de la tierra, la luz y el calor del sol, el viento.... Hoy por hoy resulta fundamental la apuesta por aquellas fuentes de energía renovables, que permiten el desarrollo de energías tales como la hidroeléctrica, la maremotriz, la geotérmica, la solar, la eólica o la basada en la combustión de la biomasa, en detrimento de las hasta ahora hegemónicas fuentes de energía no renovables (petróleo, carbón, gas y, en menor medida, materiales radioactivos), que han permitido el desarrollo de energías como la nuclear y las basadas en los combustibles fósiles.

Las fuentes de energía secundarias, por su parte, son aquellas que surgen como resultado de la aplicación de transformaciones físico-químicas que determinan una mayor eficiencia energética respecto de la fuente primaria de la que proceden; entre ellas destacan: la energía eléctrica y los combustibles.

A pesar de que las previsiones de disponibilidad de fuentes de energía primaria señalan una reducción de las reservas disponibles de combustibles fósiles, que han sido durante decenios la parte fundamental de la oferta mundial de energía primaria, el petróleo sigue siendo la fuente hegemónica, aunque el gas natural y las energías renovables vienen ganando en importancia en las últimas décadas.

Sin embargo, la amenaza del cambio climático, el agotamiento de estos recursos y la concentración geográfica de oferta determinan un apoyo generalizado a las fuentes de energía alternativas (especialmente renovables), por parte de los sistemas económicos nacionales energéticamente dependientes. Esto debe dar lugar, al cabo de no demasiados años, a una reformulación del modelo de generación energética vigente.

Revisemos a continuación las bases del actual modelo mediante el análisis de las fuentes primarias de energía más relevantes.

a) El petróleo

El petróleo es una fuente de energía no renovable y de stock (combustible fósil)⁸¹, que además es la principal fuente de energía primaria (más del 33% de la energía primaria total) y, por tanto, el principal componente del modelo energético del sistema económico mundial.

Los derivados del petróleo presentan múltiples aplicaciones, ya que pueden ser empleados: como fuente de energía secundaria (combustibles) para el transporte, la calefacción y la generación de energía eléctrica; como materia prima para la lubricación y el asfaltado; y como materia prima para la industria petroquímica. Sin embargo, de entre todos los usos de dichos derivados destaca su empleo en el ámbito del transporte, ya que a esta función se dedica más del 50% del crudo, estando el 90% del transporte mundial impulsado por los derivados del petróleo.

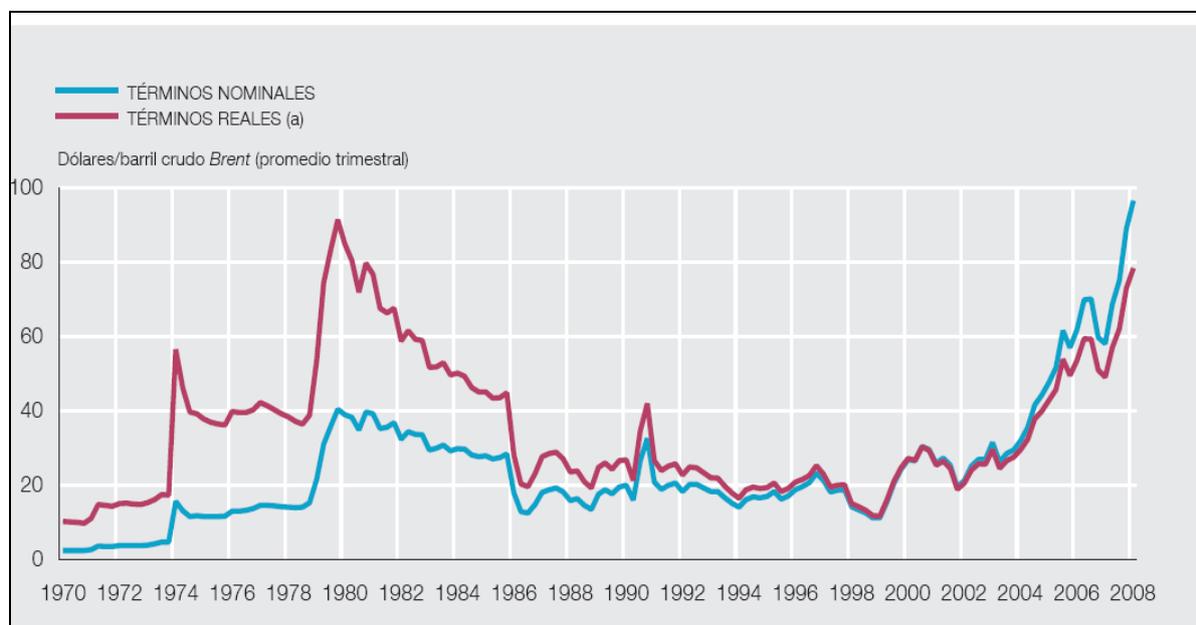
Teniendo en cuenta la dependencia energética que el sistema económico mundial tiene del petróleo, uno de los elementos más importantes a considerar es su precio. El precio del petróleo ha resultado ser muy inestable desde la crisis de 1973, y la gráfica de su evolución registra cuatro importantes picos (gráfica 8.1). Si nos fijamos en el precio del crudo *Brent*, que es el precio de referencia en la mayor parte de Europa, tanto en términos nominales y como reales, en las últimas décadas, este ha sufrido importantes alzas: 1973-1974, 1978-1980, 1991 y 2003-2008.

La primera de dichas alzas (1973-1974) obedeció al acuerdo de la OPEP de recortar su producción en el contexto de la Guerra del *Yom Kippur*, entre Egipto e Israel. Dicho recorte obedeció fundamentalmente a dos razones; una política, que fue la ejecución de un embargo comercial de petróleo a los sistemas económicos desarrollados, en tanto que eran aliados de Israel su enfrentamiento con los

⁸¹ El crudo está conformado fundamentalmente por hidrocarburos (compuestos de hidrógeno y carbono) que se han formado a partir de la descomposición de materia orgánica a lo largo de los siglos y su acumulación bajo determinadas condiciones (principalmente, de temperatura y presión) en depósitos en rocas sedimentarias. Mezclado con agua y gases, migra en dirección a la superficie terrestre y, de encontrar una roca no porosa, ésta puede llegar a provocar un embolsamiento de crudo que dará lugar a un yacimiento.

sistemas económicos árabes de Oriente Medio; y otra económica, que fue el interés por aumentar los ingresos que los sistemas económicos productores recibían por un recurso estratégico (que se comercializaba a un precio muy bajo para ser un recurso natural no renovable de stock cuyo consumo reduce la riqueza de sus propietarios).

Grafica 8.1
Evolución del precio de petróleo



(a) Serie de precios deflactados a partir del IPC de Estados Unidos con año base en 2000.

Fuente: Banco de España (2008).

La segunda de las alzas del precio del petróleo (1978-1980), estuvo principalmente relacionada con la inestabilidad que vivió la región de Oriente Medio tras el triunfo de la Revolución Islámica en Irán y durante el conflicto que enfrentó al segundo y tercer productor mundial, la Guerra Irán-Irak, hechos que contrajeron severamente la producción mundial de petróleo.

Sin embargo, a partir de principios de los ochenta del siglo XX, ante la relativa estabilidad de Oriente Medio, la pérdida de cohesión interna de la OPEP y la explotación de nuevos yacimientos petroleros (Mar del Norte, Alaska, México, Nigeria...⁸²) el precio del petróleo se mantuvo relativamente estable y barato hasta principios del siglo XXI, con la excepción del alza de 1991. Ésta fue la tercera de las alzas y se debió a la contracción de la producción mundial derivada de la invasión de Kuwait por parte de Irak y la consecuente intervención de Estados Unidos en lo que se conoce como la Primera Guerra del Golfo.

Sin embargo, la era del petróleo barato (1980-2003) parece haber llegado a su fin con la cuarta de las alzas (2003-2008). La última etapa de subida de precios comenzó en 2003 con la huelga petrolera en Venezuela, la irrupción de grupos armados enfrentados con las petroleras extranjeras en Nigeria y la invasión de Irak por parte de Estados Unidos (Segunda Guerra del Golfo).

⁸² Y Rusia a partir de 1990.

La explicación de esta última alza es compleja, dado que incluye causas estructurales y causas coyunturales, y su fin ha estado vinculado con la irrupción de la crisis global, por lo que cabría suponer que una vez superada la crisis el precio del petróleo podría recuperar la tendencia alcista interrumpida, a menos que se aproveche la crisis para modificar el modelo energético del sistema económico mundial.

Entre las causas que se encuentran por el lado de la demanda, estaría, primero, la inestabilidad política de algunos productores (Venezuela, Nigeria y, sobre todo, Irak, convertido en campo de batalla del terrorismo islamista, además de Irán, bajo la amenaza permanente de intervención militar de Estados Unidos, y los puntuales conflictos de Rusia con Chechenia y Georgia), que afectaba negativamente a las expectativas sobre la evolución futura del precio del petróleo⁸³.

También, dado que la mayor parte de los contratos de compra-venta de crudo no son contratos *spot*, es decir, al contado, sino que son contratos a futuro, que se negocian en los mercados de derivados financieros, una parte del aumento del precio del petróleo derivaba de la actividad especuladora de inversores financieros cuyo interés no se centraba tanto una verdadera adquisición de crudo como en la plusvalía que podían obtener al comprar un activo financiero (un “futuro” de petróleo) barato y venderlo caro.

Y además existía una importante presión real por parte de los sistemas económicos emergentes, en especial China e India, que vienen aumentando de forma significativa su consumo per cápita (aunque todavía están muy lejos del nivel de consumo de Estados Unidos que es el principal consumidor per cápita del mundo).

Por el lado de la oferta, las causas eran aún más variadas. En primer lugar, el 63% de las reservas mundiales de petróleo se encuentran en una región tan inestable políticamente como Oriente Medio, donde Arabia Saudí, el mayor productor mundial, posee el 13% de las reservas, seguido por los convulsos Irán e Irak. Esta concentración tan sensible han hecho que la mayor parte de la oferta esté continuamente amenazada, con el consiguiente efecto sobre los precios, vía primas de riesgo; algo que también se vio influido por el hecho de que otros grandes productores como Rusia, Venezuela o Nigeria también poseían un cierto riesgo de inestabilidad política.

Además, la oferta de crudo es esencialmente inelástica a corto e, incluso, a medio plazo, ya que la localización, la prospección y la puesta en explotación de nuevos yacimientos constituye un proceso habitualmente complejo; proceso que va ganando cada vez más en dificultad por la necesidad de explorar nuevos yacimientos en regiones en las que el crudo no aflora tan fácilmente como en las arenas del desierto de la península arábiga, como es el caso de las regiones próximas al Ártico, el Golfo de México, las costas de Brasil... A dicha inelasticidad también contribuía el hecho de que la capacidad de refino instalada, pese a haber venido creciendo en los últimos años de manera significativa, de acuerdo con la tendencia general del consumo, la ocupación de la misma era muy notable, estando casi al límite, por lo que resultaba muy difícil aumentar la oferta de derivados del petróleo de forma significativa.

⁸³ Cuando no restringía directamente la oferta.

Por otro lado, tras el intenso proceso de nacionalización de las explotaciones petroleras iniciado por los gobiernos de los sistemas económicos productores en los años setenta del siglo XX, la mayor parte de la producción mundial está en manos de empresas petroleras públicas, que explotan los yacimientos nacionales y cuya lógica de funcionamiento es la de obtener los mayores ingresos posibles con los que financiar las arcas de sus Estados; las siete empresas públicas más importantes serían la saudí Saudi Aramco, la rusa Gazprom, la china CNPC, la iraní NIOC, la venezolana PDVSA, la brasileña Petrobras y la malaya Petronas.

No obstante, junto a ellas estarían las “*supermajors*”, seis empresas transnacionales privadas que operan en diferentes sistemas económicos nacionales del mundo, ExxonMobil (con casa matriz en Estados Unidos), Royal Dutch Shell (con casa matriz en Holanda y Reino Unido), BP (con casa matriz en Reino Unido), Chevron Corporation (con casa matriz en Estados Unidos), ConocoPhillips (con casa matriz en Estados Unidos) y Total S.A. (con casa matriz en Francia). Sin embargo, los sistemas económicos productores cada vez son más exigentes en sus acuerdos con las transnacionales petroleras, fijando *royalties*⁸⁴ e impuestos cada vez más elevados (como mecanismos para que una mayor porción del valor del crudo se quede en el sistema económico productor), y dicha presión se ha venido trasladando a los precios⁸⁵.

Pero además los Estados de diferentes partes del mundo, después de innumerables catástrofes ambientales y humanas por vertidos de crudo y explosiones, también han venido imponiendo importantes restricciones a las compañías petroleras en materia de transporte del crudo y sus derivados, exigiendo grandes medidas de seguridad en los oleoductos⁸⁶ y los petroleros⁸⁷.

En suma, la intrínseca limitación de la oferta, el alza de los costes de producción, el fuerte incremento de la demanda, las expectativas pro-alcistas y la gran especulación existente en los mercados de futuro, junto con las limitaciones que a corto y medio plazo presentan las fuentes de energía alternativas han presionado al alza los precios del crudo hasta julio de 2008.

Desde ese momento, la expansión de la crisis global y sus efectos vinculados (cambio de expectativas, reducción drástica de la especulación, contracción de la demanda, aumento de la cotización del dólar...) han provocado una caída muy

⁸⁴ Se denomina *royalty* a la compensación económica que debe abonarse al propietario de un recurso por su uso o explotación.

⁸⁵ Las fórmulas con las que actualmente las compañías petroleras explotan los campos son esencialmente tres: las concesiones (acuerdos por los que, a cambio de la satisfacción de un canon a los Estados, las compañías petroleras asumen los riesgos inherentes a la explotación); los contratos de producción compartida (acuerdos entre los Estados y las compañías petroleras mediante los cuales el riesgo lo asumen las empresas y se condiciona el reparto de plusvalías a las ganancias futuras); y los contratos de servicios (acuerdos por los que los Estados contratan directamente a las compañías petroleras para que desarrollen la producción de un campo ya existente). De estas tres fórmulas, la primera es la más beneficiosa para las compañías petroleras, mientras que la tercera lo es para los Estados.

⁸⁶ Grandes tuberías que conducen, fundamentalmente, los refinados a lo largo de decenas de miles de kilómetros por todo el mundo.

⁸⁷ Barcos gigantescos, de hasta medio millón de toneladas métricas de capacidad, a los que se exige que tengan doble casco.

brusca de los citados precios y su evolución futura dependerá mucho del desarrollo de dicha crisis, aunque muchas de las causas que han estado detrás de esta última alza tiene un carácter estructural y en el futuro seguirán presionando al alza el precio del petróleo.

b) Las tradicionales energías alternativas

Los problemas de calentamiento global han obligado en los últimos años a introducir importantes cambios en el uso de la energía en los sistemas económicos nacionales desarrollados (especialmente en los europeos). Las limitaciones en cuestión vienen impuestas, por un lado, por las autoridades político-administrativas y, por el otro, por las preferencias manifestadas por los consumidores.

En el primer caso tenemos el esfuerzo exigido para la reducción de emisiones de los denominados gases de efecto invernadero. La necesaria adopción de las mejores tecnologías disponibles para el desarrollo de los procesos industriales involucrados supone un gran esfuerzo económico por parte del sector. Las mayores exigencias en lo que a reducción de la concentración de compuestos como el azufre en los combustibles determina inversiones también en ese sentido.

Los consumidores, por otra parte, también manifiestan unos niveles de concienciación ecológica creciente, que trasladan de un modo u otro a sus hábitos de consumo. Hay un sector de la población comprometido con la causa de la sostenibilidad que, en la medida de lo posible, opta, si está a su alcance, por el empleo de energías más limpias.

Todo esto, junto con el alza de los precios del petróleo entre 2003 y 2008, ha provocado un mayor uso de las energías alternativas tradicionales; aunque su futuro incremento está limitado por las emisiones de CO₂ que generan algunas de ellas y por la moratoria nuclear existente en muchos sistemas económicos nacionales (sobre todo europeos) y las limitaciones políticas del uso de la energía nuclear (por ejemplo, en Irán).

b.1) El gas natural

El gas, como fuente de energía primaria no renovable y de stock, a pesar de ser una fuente energética más eficiente, por su mayor poder calorífico, y más limpia, por generar menores emisiones de gases de efecto invernadero en su combustión, que el petróleo, comparte con el crudo muchas de sus características. En primer lugar, se origina en condiciones muy específicas, en periodos de tiempo muy largos y sus disponibilidades presentan una gran concentración geográfica similar a la del petróleo; en segundo lugar, requiere de unos elevadísimos costes de producción y exige una logística sumamente compleja; y en tercer lugar, como combustible fósil genera la emisión de gases de efecto invernadero. Todo ello limita las posibilidades del uso masivo del gas como alternativa al petróleo, pese a que representa más del 20% de la energía primaria total.

b.2) El carbón

Tampoco parece que el gran protagonista de la Revolución Industrial sea una adecuada alternativa, ya que presenta graves dificultades. A pesar de la existencia

de importantes reservas en el Este de Europa y Asia, al tratarse de una fuente de energía primaria no renovable y de stock presenta importantes limitaciones: las dificultades que genera su transporte; su limitación en cuanto a poder calorífico; y, fundamentalmente, los costes medioambientales en los que se incurre por su empleo, ya que su combustión genera una elevada emisión de gases de efecto invernadero.

A pesar de que el repunte en los precios del crudo ha dado lugar a una importante recuperación en su nivel de consumo (que había descendido bruscamente como consecuencia de las restricciones en su empleo a la que los cambios tecnológicos han dado lugar) la cuestión ambiental impone una presión que dificulta sobremanera su utilización. No obstante, hemos de señalar que aún una parte importante de las centrales térmicas emplean este combustible, que además representa en torno al 25% de la energía primaria total.

b.3) La energía hidráulica

El movimiento del agua es una fuente de energía primaria renovable de flujo. Utilizada desde hace siglos en las norias, en la actualidad esta fuente de energía se basa en el aprovechamiento de los saltos de agua para la impulsión de turbinas que generan electricidad. En los sistemas económicos nacionales montañosos han tenido décadas atrás una importancia fundamental en la extensión de la electrificación; sin embargo, dependen de la orografía y de la pluviosidad para que existan unos caudales suficientes, por lo que su uso se encuentra bastante limitado, representando en torno al 2,5% de la energía primaria total. Además, pese a ser una energía limpia, por lo que a emisiones directas de CO₂ se refiere, la construcción de embalses da lugar a otros problemas ambientales, como la alteración de los ecosistemas o las emisiones de CO₂ fruto de las obras.

b.4) La energía nuclear

La radioactividad del uranio y otros materiales es una fuente de energía primaria no renovable de stock y la única fuente de energía tradicional que podría servir de alternativa al petróleo, hecho éste que ha reabierto el debate acerca del uso de la energía nuclear.

Tras la Segunda Guerra Mundial, los avances experimentados en materia nuclear en el terreno militar fueron transferidos a la industria. Surgió así la energía nuclear de "fisión", que es la que proviene de la división del átomo, ya que al romperse los núcleos pesados mediante su bombardeo se generan reacciones en cadena que liberan gran cantidad de energía.

Durante los años setenta y ochenta del siglo XX, como consecuencia de la crisis energética y en un escenario de revisión del patrón de consumo energético, se produjo el *boom* nuclear, con la proliferación de centrales nucleares en los sistemas económicos desarrollados (capitalistas y socialistas). Dicho *boom* contó con un fuerte apoyo por parte de organismos internacionales⁸⁸, grandes empresas y

⁸⁸ Recordamos la existencia e importancia del EURATOM como organismo que, entre otros, está en la génesis de la Unión Europea.

gobiernos y se vio favorecido por el hecho de que el uranio, combustible principal, se encuentra mejor repartido en términos geográficos que el petróleo.

Sin embargo, el uso de la energía nuclear presenta también importantes limitaciones, como el alto coste de construcción de las centrales nucleares y las limitadas reservas de uranio⁸⁹. Pero éstos no son los únicos inconvenientes; los problemas ambientales son también muy significativos, dado que no es tecnológicamente posible la destrucción de los residuos nucleares y éstos deben ser almacenados durante cientos de años lejos de espacios habitados (minas, desiertos, profundidades marinas...) por el riesgo de radiación nuclear; además existe el riesgo de exposición nuclear de la población residente en las proximidades de las centrales nucleares en caso de accidente⁹⁰. Todos estos problemas determinaron en los años noventa una moratoria nuclear en la mayor parte de los sistemas económicos desarrollados ante la gran presión que la sociedad civil impuso a los gobiernos⁹¹. Aun así, la energía nuclear representa en torno al 7,5% de la energía primaria total.

Sin embargo, la energía nuclear parece haberse convertido en una fuente de energía más limpia que el petróleo, el gas o el carbón habida cuenta de que no genera gases de efecto invernadero, lo que está provocando que sea vista con una perspectiva menos crítica por una parte de la sociedad civil.

No obstante, el futuro de la energía nuclear parece estar no en la fisión, sino en la energía de "fusión", que aprovecha la energía liberada al unir dos núcleos atómicos mediante un proceso de agitación térmica, de manera que el núcleo resultante presenta una masa inferior a la suma de las masas previas. Ésta es una energía aún más limpia en la medida en que los residuos son menos contaminantes⁹², pero por el momento con la tecnología disponible dicha fuente de energía no es rentable.

c) Las nuevas energías alternativas

Junto a las tradicionales energías alternativas, existen otras que pese a su escaso uso (en conjunto representan poco más del 10% de la energía primaria total) tienen un gran potencial. De todas ellas, sólo se han desarrollado industrialmente la energía solar y la eólica, encontrándose la biomasa, y en especial los biocarburantes, seriamente cuestionada por su impacto indeseado en el precio de los alimentos y por los altos costes que implica la puesta en funcionamiento de las plantas que permitan un aprovechamiento económico eficiente.

Además, por otra parte, se señala reiteradamente que las patentes e innovaciones en el campo de nuevas energías alternativas están bajo el control de

⁸⁹ Algunas fuentes estiman que las citadas reservas se agotarán en 60 años.

⁹⁰ Recuérdese el desgraciado accidente acaecido en la central ucraniana (entonces soviética) de Chernobyl en el año 1986.

⁹¹ A pesar del común rechazo, algunos sistemas económicos, en cambio, son firmes defensores de esta alternativa, como Francia que genera más de un 80% de la electricidad que produce a partir de esta energía.

⁹² Para conseguir la agitación térmica necesaria suele acudir a la energía nuclear de fisión, de forma que una fisión desencadena una fusión, siendo los restos radiactivos de la fisión original los principales residuos contaminantes.

las compañías vinculadas a la producción de energía con fuentes tradicionales (especialmente el petróleo y la energía nuclear), lo que dificulta el crecimiento autónomo, es decir, no incentivado por instituciones públicas, de la industria asociada a estas nuevas energías.

c.1) La energía solar

La radiación solar, como recurso natural renovable de flujo, se utiliza para realizar un aprovechamiento térmico, mediante colectores solares planos, concentradores, hornos solares o helióstatos, o un aprovechamiento eléctrico mediante placas fotovoltaicas⁹³.

Uno de los mayores problemas que tiene es su escasa eficiencia con la tecnología disponible, de forma que sólo sirve como fuente complementaria de energía, incluso para el suministro doméstico. Sin embargo, sus ventajas son muchas, ya que se trata de una fuente de energía limpia, inagotable y disponible en todo el planeta, aunque varíen las horas de insolación dependiendo de la región⁹⁴.

c.2) La energía eólica

Conocida desde hace siglos, la energía eólica consiste en el aprovechamiento de la fuerza del viento mediante molinos de viento, en el pasado, y mediante aerogeneradores, que vierten a la red eléctrica la energía obtenida, en la actualidad; siendo el viento una fuente de energía primaria renovable de flujo.

Siendo recurso inagotable y energía limpia (si despreciamos el efecto que la contaminación acústica supone), tiene como limitación la necesidad de contar con una fuerza impulsora del viento constante y lo menos variable posible; además, al igual que ocurre con la solar, hoy por hoy precisa de fuentes complementarias para dotar de autonomía a los equipamientos que pueden funcionar gracias a la misma.

c.3) Las energías maremotriz y geotérmica

La fuerza del agua marina (olas y mareas) es una fuente de energía primaria renovable de flujo, utilizada desde hace siglos en los molinos mareales. La energía maremotriz si bien es inagotable y limpia, su disponibilidad depende de la cercanía a la costa y se encuentra técnicamente poco desarrollada.

Al igual que la maremotriz, la energía geotérmica viene siendo utilizada desde hace siglos en las termas. Sin embargo, recientemente ha experimentado una gran expansión cuando la tecnología disponible ha permitido utilizar el calor del interior de la Tierra para producir electricidad; siendo dicho calor una fuente de energía primaria renovable de flujo. Igualmente es limpia e inagotable, pero encuentra dificultades en su almacenamiento para su aprovechamiento en espacios distantes a aquellos en los que se genera y depende de unas particulares condiciones geológicas que sólo se dan en puntos muy concretos del planeta, por lo que su uso es también limitado⁹⁵.

⁹³ Dichas placas transforman la energía del sol en electricidad por medio de células fotovoltaicas.

⁹⁴ España es la segunda potencia mundial, tras Alemania, en producción de energía solar.

⁹⁵ Sistemas económicos nacionales como Islandia son un referente en el aprovechamiento de esta fuente de energía.

c.4) La biomasa y los biocarburantes

La biomasa es una fuente de energía primaria renovable de stock que se utiliza desde hace siglos, por ejemplo para cocinar y para climatizar las viviendas, adquiere hoy día gran importancia en la medida en que la combustión de ciertas materias de origen orgánico permite el aprovechamiento del calor generado en centrales térmicas técnicamente adaptadas para ello. Aunque se libera CO₂ en su producción, éste es de origen orgánico, por lo que siempre que exista una renovación de la fuente de materia orgánica (reforestación, cultivo...) dicha renovación funcionará como sumidero de CO₂, siendo así cero el saldo neto de emisiones.

De entre todas las formas de biomasa, en los últimos años han adquirido gran protagonismos los biocarburantes, en la medida en que pueden ser una alternativa a los carburantes derivados del petróleo; aunque se ha cuestionado su viabilidad económica. Dentro del grupo de los biocarburantes los más importantes son el biodiesel, un aceite orgánico, y el bioetanol, un alcohol; aunque ambos biocarburantes pueden utilizarse de manera independiente de los derivados del petróleo, lo habitual es mezclarlos en diferentes proporciones con gasóleo, el biodiesel, y con gasolina, el bioetanol.

El principal problema de los biocarburantes estriba en las materias primas que se utilizan para su elaboración. El bioetanol proviene, fundamentalmente, de la cebada, el maíz, el trigo, la remolacha y la caña de azúcar; y el biodiesel proviene de la palma, el girasol, la soja y la colza. Este origen ocasiona que los precios de dichas materias primas se vean presionados al alza al derivarse una parte de la producción destinada al consumo humano y animal hacia el sector energético para elaborar carburantes. Además la roturación de nuevas superficies de cultivo da lugar a deforestación y a una mayor competencia por el agua de riego.

Como elementos que dificultan, adicionalmente, el éxito de estas propuestas tenemos cuestiones tales como que el bioetanol requiere para su conducción de oleoductos con dedicación exclusiva, además de que al tener el etanol afinidad con el agua, ello requiere precauciones especiales en el almacenamiento. El biodiesel, en comparación con el bioetanol, tiene un poder calorífico un 28% mayor, contamina menos y el coste energético de su obtención es un 25% menor, además de no presentar dificultades logísticas.

No obstante, el empleo de biocarburantes tiene, por el contrario, una serie de ventajas, como el que su producción podría aliviar la dependencia que el sector del transporte tiene del petróleo (regiones como la europea destinan más del 50% del consumo de petróleo al transporte), o el que con los biocarburantes se reducen de manera significativa (entre un 35% y un 74% -en el caso del biocarburante procedente de la caña de azúcar-) las emisiones de gases de efecto invernadero. Además recientemente han surgido los biocarburantes de segunda generación, que evitan el conflicto con la seguridad alimentaria y el medio ambiente, al aprovechar de manera eficiente los residuos de la poda y de la madera (chopo, eucalipto...), la paja de los cereales, las algas... como materia prima de la que obtener dichos biocarburantes, aunque su desarrollo aún es muy limitado.

Bibliografía

- Bermejo, R. (2008): *Un futuro sin petróleo. Colapsos y transformaciones socioeconómicas*, Libros de la Catarata, Madrid.
- Castells, M. (2002): "Tecnologías de la información y la comunicación y desarrollo global", *Revista de Economía Mundial* 7: 91-107.
- Coriat, B. (1996): *El taller y el robot. Ensayos sobre el fordismo y la producción en masa en la era de la electrónica*, Siglo XXI, México.
- Cuenca García, E. (2004): *Organización Económica Internacional*, Pearson, Madrid.
- De la Garza Toledo, E. (coord.) (2005): *Modelos de producción en la maquila de exportación. La crisis del toyotismo precario*, Plaza y Valdés, México.
- Sempere, J. y Tello, E. (dirs.) (2007): *El final de la era del petróleo barato*, Icaria, Madrid.

CAPÍTULO 9

EL SUBSISTEMA FINANCIERO MUNDIAL

Antonio Luis Hidalgo Capitán

María Teresa Sanz Díaz

9.1. Los agentes reguladores de los mercados de capitales

El régimen monetario-financiero mundial, entendido como los principios, normas, reglas y procedimientos de toma de decisión respecto de los aspectos monetarios y financieros del sistema económico mundial en torno de los cuales convergen las expectativas de los agentes, tendría sus principales exponentes en las instituciones de la libre determinación de los tipos de cambio de las monedas en los mercados de divisas (flotación) y de la libertad de circulación de capitales entre sistemas económicos nacionales (a corto y a largo plazo); ambas instituciones funcionarían como mecanismos de regulación automática de los aspectos monetarios y financieros del sistema económico mundial.

La primera de estas dos instituciones aparece formalizada en las legislaciones de cambios de la mayoría de los sistemas económicos nacionales, y en algunos acuerdos y tratados internacionales (por ejemplo, el Tratado de Maastricht, respecto de la determinación del tipo de cambio del euro con otras monedas de la Unión Europea o de terceras monedas). No obstante, esta flotación puede ser de dos tipos, flotación directa, que es la que mantienen la mayor parte de las monedas de sistemas económicos desarrollados, y flotación indirecta, típica de las monedas de sistemas económicos subdesarrollados y que tiene lugar por medio de una paridad blanda (banda de fluctuación), o incluso dura (tipo de cambio fijo), con una moneda de un sistema económico desarrollado.

La segunda de las instituciones, la libre circulación de capitales entre sistemas económicos nacionales, aparece igualmente formalizada en las legislaciones nacionales en materia financiera y en algunos acuerdos y tratados internacionales sobre dicha materia (por ejemplo, acuerdos de contingencia de algunos gobiernos con el FMI, programas de ajuste estructural de algunos gobiernos con el Banco Mundial o el propio Tratado de Maastricht, que impuso como requisito para la Unión Económica y Monetaria europea el que todos los sistemas económicos nacionales miembros de la misma tuviesen liberalizada la cuenta de capitales de su balanza de pagos).

Pero, junto con dichos mecanismos automáticos de regulación de los aspectos monetarios-financieros del sistema económico mundial, éste dispone también de mecanismos de regulación deliberada, como serían los agentes. Entre los agentes reguladores de los tipos de cambio y de los movimientos de capitales destacan el Fondo Monetario Internacional (1945), el Banco Mundial (1945), los bancos multilaterales de desarrollo⁹⁶ y los bancos centrales de los sistemas económicos nacionales, en particular los de los países desarrollados, además del Banco Central Europeo (1998).

⁹⁶ Banco Europeo de Inversiones (BEI, 1958), Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 1959), Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE, 1960), Banco Africano de Desarrollo (BAfD, 1964), Banco Asiático de Desarrollo (BAsD, 1966), Banco de Desarrollo del África Oriental (BDAO, 1967, 1980), Corporación Andina de Fomento (CAF, 1970), Banco de Desarrollo del Caribe (BDC, 1970), Banco de Desarrollo del África Occidental (BOAD, 1973), Banco Islámico de Desarrollo (BIsD, 1975), Banco Nórdico de Inversiones (BNI, 1976), Fondo de la OPEP para el Desarrollo Internacional (FODI, 1976), Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA, 1977), Fondo Nórdico de Desarrollo (FND, 1989) y Banco Europeo de Reconstrucción y Fomento (BERF, 1991).

De estos agentes merecen una especial atención el FMI, el Banco Central Europeo y los bancos centrales nacionales⁹⁷.

9.1.1. El FMI

El Fondo Monetario Internacional (FMI; en inglés IMF –*International Monetary Fund*-) se creó, junto con el BIRF, en la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas celebrada en Bretton Woods en 1944. Actualmente es un agente supranacional regulador de los aspectos monetario-financieros del sistema económico mundial, con sede en Washington e integrado por 185 países miembros.

Su objetivo fundamental es garantizar la estabilidad cambiaria y sus funciones iniciales fueron la financiación de los desequilibrios temporales en las balanzas de pagos y la autorización de las variaciones de las paridades de tipo de cambio fijo del patrón dólar/oro; sin embargo, tras la crisis del sistema monetario internacional de 1971, en la que se abandonó dicho sistema cambiario, las funciones del FMI pasaron a ser las siguientes:

- a) Supervisión y asesoramiento de la economía mundial. Esta actividad está centrada tanto en el diseño de políticas cambiarias, monetarias o fiscales, como en el de políticas de comercio exterior, de mercado de trabajo y del sector energético, así como sobre los riesgos de las crisis económicas y las tendencias de la economía mundial, regional o nacional.
- b) Asistencia financiera. Esta ayuda⁹⁸ está destinada a la corrección de desequilibrios de la balanza de pagos, así como al respaldo de las políticas de ajuste estructural. La materialización de esta ayuda se realiza a través de distintos instrumentos financieros, como los acuerdos de DEG's (para desequilibrios de balanza de pagos a corto plazo), los servicios ampliados (para desequilibrios a medio o largo plazo de la citada balanza) o las líneas de crédito contingentes (destinadas a la estabilización macroeconómica). Asimismo, proporciona otras ayudas para el crecimiento económico, la lucha contra la pobreza, situaciones de emergencia o insuficiencia de ingresos.
- c) Asistencia técnica. Su objetivo es el desarrollo de los recursos productivos para que las políticas que se adopten sean más eficaces. Suelen ir destinadas al diseño y ejecución de políticas fiscales y monetarias, a la elaboración de normativas económicas o financieras y al fortalecimiento de las capacidades institucionales.

Por lo que respecta a la estructura organizativa del FMI, éste cuenta con: una Junta de Gobernadores (o asamblea de representantes de los gobiernos miembros, que normalmente se reúnen una vez al año); un Directorio Ejecutivo (o Comité Directivo, formado por 24 Directores Ejecutivos, 5 de ellos nombrados por los gobiernos con mayor cuota - Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Francia y

⁹⁷ El Banco Mundial ha sido tratado en otro capítulo.

⁹⁸ Cada gobierno puede solicitar una ayuda financiera con carácter automático del 25% de su cuota (que es la parte de su aportación que realiza en oro), pero si necesitara una ayuda superior, ésta dependerá de las medidas que esté dispuesto a asumir, de su déficit exterior y de su cuota.

Japón- y los 19 restantes elegidos de forma rotatoria); y un Director Gerente (tradicionalmente de nacionalidad europea)⁹⁹.

El FMI cuenta con tres fuentes de financiación: las cuotas de los gobiernos miembros, que se revisan cada cinco años aproximadamente; los Acuerdos Generales para la Obtención de Préstamos, para poder ofrecer créditos nominados en monedas de 11 sistemas económicos nacionales distintos a las tasas de interés vigentes del mercado (la última vez que se usaron fue para un ayuda a Rusia en 1998); y los Nuevos Acuerdos para la Obtención de Préstamos, para poder ofrecer créditos, nominados en monedas de 26 sistemas económicos nacionales distintos, destinados a hacer frente a situaciones excepcionales (la última vez que se emplearon fue para un préstamo a Brasil en 1998).

Tabla 9.1

Participación financiera y política de los gobiernos miembros en el FMI*

Países	Cuota	Número de votos	Porcentaje de votos
Estados Unidos	37.149.300.000 DEG's	371.743	16,75 %
Japón	13.312.800.000 DEG's	133.378	6,01 %
Alemania	13.008.200.000 DEG's	130.332	5,87 %
Reino Unido	10.738.500.000 DEG's	107.635	4,85 %
Francia	10.738.500.000 DEG's	107.635	4,85 %
China	8.090.100.000 DEG's	81.151	3,66 %
Italia	7.055.500.000 DEG's	70.805	3,19 %
Arabia Saudí	6.985.500.000 DEG's	70.105	3,16 %
Canadá	6.369.200.000 DEG's	63.942	2,88 %
Rusia	5.945.400.000 DEG's	59.704	2,69 %
Holanda	5.162.400.000 DEG's	51.874	2,34 %
Bélgica	4.605.200.000 DEG's	46.302	2,09 %
India	4.158.200.000 DEG's	41.832	1,88 %
Suiza	3.458.500.000 DEG's	34.835	1,57 %
Australia	3.236.400.000 DEG's	32.614	1,47 %
México	3.152.800.000 DEG's	31.778	1,43 %
España	3.048.900.000 DEG's	30.739	1,39 %
Brasil	3.036.100.000 DEG's	30.611	1,38 %
Corea	2.927.300.000 DEG's	29.523	1,33 %
Venezuela	2.659.100.000 DEG's	26.841	1,21 %
Suecia	2.395.500.000 DEG's	24.205	1,09 %

* Gobiernos miembros con una participación superior al 1% de los votos.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del FMI.

Las cuotas son la fuente de financiación más importante, se calculan en función del PIB y del volumen de transacciones por cuenta corriente y del volumen

⁹⁹ Existe un acuerdo tácito por el cual el Director Ejecutivo del FMI siempre ha sido un europeo y a cambio el Presidente del Banco Mundial ha sido un estadounidense.

de reservas internacionales de los sistemas económicos nacionales, de tal manera que un gobierno no puede decidir aumentar su cuota libremente, sino que dicho aumento debe ser aprobado por el FMI conforme a la aplicación de una fórmula. Las cuotas se contabilizan en DEG's (Derechos Especiales de Giro), que son activos de reservas emitidos por el FMI para sus socios. Actualmente, el montante total de las cuotas asciende a 217.300 millones de DEG que equivalen a unos 357.300 millones de dólares¹⁰⁰.

La cuota de cada gobierno determina en gran medida el número de votos que le corresponde en las decisiones del FMI, ya que cada gobierno miembro cuenta con 250 votos básicos, más un voto adicional por cada 100.000 DEG's de cuota. Gran parte de las decisiones se toman con una mayoría de 85% de los votos, y si tenemos en cuenta que Estados Unidos cuenta con el 16,79% de los votos, resulta que para dichas decisiones, este gobierno posee la capacidad de bloqueo; esta situación es similar a la que se obtiene si los tres gobiernos más fuertes de la UE, es decir, Alemania, Francia, y Reino Unido, suman sus votos, ya que obtendrían un porcentaje superior al 15% de los votos necesarios para bloquear una decisión (tabla 10.1)¹⁰¹.

En cuanto a los préstamos que concede el FMI, éstos poseen cuatro características: están condicionados a la estabilización de la economía; son temporales, siendo el plazo de devolución máximo de 10 años; son de obligatoria devolución con intereses según las condiciones de mercado, salvo para determinados sistemas económicos de renta baja; y son una pequeña parte de la necesidad de financiación de la balanza de pagos.

Las condiciones que el FMI impone a los gobiernos socios para conceder las ayudas han sido muy criticadas por algunos sectores, especialmente por los gobiernos de los sistemas económicos subdesarrollados, dado su carácter neoliberal. La mayoría de las críticas se basan en que las medidas neoliberales de estabilización macroeconómica que impone el FMI provocan deterioros en los niveles de renta de la población del sistema económico nacional implicado y fuerzan la modificación del modelo de desarrollo del mismo. Como consecuencia de dichas críticas, el FMI ha venido flexibilizando la condicionalidad de la ayuda.

El FMI publica anualmente sus *Perspectivas de la economía mundial* y su *Informe sobre la estabilidad financiera mundial*.

9.1.2. Los bancos centrales nacionales

Los bancos centrales de las grandes potencias y el Banco Central Europeo (como sustituto de los bancos centrales nacionales de los sistemas económicos nacionales de la zona euro) son otros de los más importantes agentes reguladores

¹⁰⁰ Los DEG's son activos de reservas expresados en dólares, que los gobiernos intercambian para obtener monedas convertibles; en la actualidad, su valor se calcula diariamente en función de una cesta de monedas que contiene el euro, el yen, el dólar y la libra esterlina.

¹⁰¹ En la actualidad el FMI se encuentra inmerso en un proceso de reforma, como consecuencia de la crisis financiera mundial, que podría variar tanto sus funciones (para dotarlo de competencias reguladoras de las relaciones financieras mundiales) como el cálculo de las cuotas y el reparto de votos (para que las mismas reflejen con mayor realismo la importancia actual de cada sistema económico nacional en la economía mundial).

nacionales (supranacional en el caso del BCE) de los mercados financieros mundiales.

Las principales funciones de los bancos centrales nacionales y del BCE son: la emisión de monedas y billetes en circulación en cada sistema económico nacional; la inspección y el control de las instituciones financieras privadas nacionales; la ejecución de políticas monetarias nacionales; y la intervención en los mercados financieros mundiales, especialmente en el mercado de divisas, comprando y vendiendo divisas para evitar fuertes oscilaciones de los tipos de cambio.

Entre los principales bancos centrales del mundo destacan por su capacidad de intervención y de coordinación los pertenecientes a los sistemas económicos nacionales representados por sus gobiernos en el G-7 (G-8 sin Rusia); esto es, el Banco Central Europeo (BCE)¹⁰², la Reserva Federal de Estados Unidos (FED), el Banco Central del Japón, el Banco de Inglaterra y el Banco de Canadá.

Los bancos centrales de las principales potencias son formalmente independientes de los gobiernos¹⁰³ y, a pesar de que sus actuaciones responden mayoritariamente a una lógica neoliberal, en ocasiones se han puesto de acuerdo para intervenir en los mercados financieros mundiales, en particular desde la crisis del Sistema Monetario Internacional de 1971. Entre los principales acuerdos podemos destacar los siguientes:

- a) Acuerdo del Plaza (Nueva York, 1985). La FED, el Bundesbank alemán, el Banco de Francia, el Banco de Inglaterra y el Banco del Japón decidieron intervenir conjuntamente en el mercado de divisas para provocar la depreciación del dólar, puesto que estaba apreciado y esto influía en el déficit comercial estadounidense y en la posibilidad de que este sistema económico nacional restringiera sus importaciones. Esta intervención puso de manifiesto que los bancos centrales y los gobiernos implicados se empezaban a cuestionar las bondades del sistema de flotación.
- b) Acuerdo del Louvre (París, 1987). La FED, el Bundesbank alemán, el Banco de Francia, el Banco de Inglaterra, el Banco del Japón y el Banco de Canadá decidieron intervenir conjuntamente con la intención de frenar la caída del dólar y estabilizar las monedas al nivel que existía entonces. Este acuerdo no tuvo mucho éxito puesto que pocos meses después se desplomaron las bolsas y el dólar cayó por debajo del objetivo fijado.
- c) Apoyo al dólar (1995). Con la idea de frenar la caída de la cotización del dólar frente al yen y al marco alemán, varios bancos centrales actuaron en el

¹⁰² El BCE fue creado en 1998 al amparo del Tratado de la Unión Europea como autoridad monetaria de la Unión Económica y Monetaria Europea. Actualmente los bancos centrales de los 27 sistemas económicos nacionales integrados en la Unión Europea más el BCE forman el Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC), aunque de estos 27 bancos sólo 16 han dejado de emitir sus monedas para utilizar el euro, emitido por el BCE como moneda común. A la articulación de estos 16 bancos centrales con el BCE se le conoce con el nombre de Eurosistema.

¹⁰³ La independencia de los bancos centrales de los gobiernos es consecuencia de la aplicación de un dogma neoliberal, según el cual la política monetaria debe responder a criterios supuestamente técnicos y en lugar de a criterios políticos que se supone que les imponen los gobiernos. Lo cierto es que, con mayor o menor independencia, los bancos centrales pueden ser considerados como una parte del gobierno nacional.

mercado de divisas comprando dólares y vendiendo marcos alemanes y yenes japoneses; si bien las medidas, a pesar de ser reiteradas, no fueron muy efectivas por la poca cantidad de moneda que se intercambi6.

- d) Apoyo al yen (1998). Debido a la ca6da de cotizaci6n del yen, el Banco de Jap6n solicit6 y obtuvo el apoyo de los bancos centrales de las grandes potencias para ayudar a frenar la ca6da de la cotizaci6n de la moneda nipona.
- e) Apoyo del euro (2000). Despu6s de muchos meses de ca6da del euro desde su introducci6n virtual en el mercado, el BCE y el resto de los bancos centrales del G-7 (FED, Banco de Inglaterra, Banco de Canad6 y Banco del Jap6n), a finales del a6o, decidieron intervenir en el mercado de divisas en varias ocasiones consecutivas con la idea de frenar la ca6da, algo que se consigui6 a principios de 2001 coincidiendo con la introducci6n f6sica del euro en el mercado.
- f) Inyecciones de liquidez (2007-2008). Como consecuencia de la crisis financiera originada por las hipotecas *subprime*, la FED, el BCE, el Banco de Inglaterra, el Banco de Canad6, el Banco del Jap6n y el Banco de Suiza, decidieron realizar varias intervenciones conjuntas para inyectar liquidez en los mercados financieros.

9.2. Los principales cambios en las finanzas mundiales

Desde principios de los a6os setenta del siglo XX, en que se produjo la crisis del patr6n cambios-oro, pero, sobre todo, desde el triunfo del neoliberalismo como ideolog6a dominante a principios de los a6os ochenta de dicho siglo, los flujos financieros mundiales, tanto de naturaleza productiva como de naturaleza especulativa, han experimentado un fuerte aumento.

9.2.1. La transformaci6n del sistema monetario internacional

En la actualidad coexisten en el mundo tantas monedas como sistemas econ6micos nacionales, con las excepciones de los sistemas econ6micos nacionales de la zona euro y los sistemas econ6micos nacionales dolarizados; este hecho conlleva la necesidad de establecer una serie de reglas internacionales que sirvan de marco para poder cambiar unas monedas por otras, con el claro objetivo de agilizar las relaciones econ6micas transnacionales. A este conjunto de normas que pretenden regular los mecanismos de cambio entre monedas o divisas de diferentes pa6ses, se le denomina sistema monetario internacional.

La necesidad de establecer un mecanismo que regule los cambios se debe a que es necesario dar cierta estabilidad tanto al comercio mundial (debido a que se realizan intercambios entre distintos agentes con distintas monedas), como a las inversiones extranjeras (que originan movimientos de capitales entre los distintos sistemas econ6micos nacionales). Estas reglas lo que determinan es el precio de una moneda en t6rminos de otra, es decir, el tipo de cambio que expresa las unidades de moneda nacional por unidad de moneda extranjera o divisa. Al conjunto de todos los tipos de cambio mundiales se le denomina sistema de paridades internacionales.

Podemos decir que el primer sistema monetario internacional que se estableció fue el patrón oro, que tuvo su origen en Gran Bretaña a principios del siglo XIX; si bien no fue adoptado por otros sistemas económicos nacionales hasta la segunda mitad de dicho siglo. Este patrón consistía en un sistema de tipos de cambio fijos en el que las monedas tenían un valor convertible frente al oro. La principal responsabilidad que tenían las autoridades monetarias era asegurar dicha convertibilidad, para lo que era imprescindible tener un stock de reservas de oro, siendo éstas las que limitaban la oferta monetaria de un sistema económico nacional y le proporcionaban estabilidad.

Tras la Primera Guerra Mundial, con la pérdida de reservas de oro por parte de Gran Bretaña y la crisis de su sistema financiero, se abandonó progresivamente el patrón oro, a pesar de los intentos fallidos de recuperarlo durante el período de entreguerras, dado que fue una época marcada por el proteccionismo y la vuelta al bilateralismo en las relaciones comerciales. Durante dicho período se asumió un sistema de flotación sucia, en el que se aceptaba que la libra era “tan buena como el oro”.

Tras la Segunda Guerra Mundial, en 1944, con la idea de evitar los problemas que habían surgido en el sistema monetario internacional en el período de entreguerras, se adoptó en la Conferencia de Bretton Woods¹⁰⁴ un nuevo sistema denominado patrón cambios-oro, en el que los países que se adherían asumían un tipo de cambio fijo de su moneda con respecto al oro, mientras que el dólar era la única moneda convertible en oro, a razón de 35 dólares por onza de oro. De esta forma la FED se convirtió de hecho en la autoridad monetaria que regulaba el ritmo de crecimiento de la oferta monetaria mundial y el dólar pasó a ser una moneda de reserva, al igual que el oro, lo que implicaba que para el sistema funcionase el dólar debía ser una moneda estable y por tanto, debía existir un equilibrio continuado de la balanza de pagos estadounidense. A diferencia del anterior sistema, se permitía una cierta fluctuación de cada moneda respecto a su paridad central ($\pm 1\%$), e incluso si se producían desequilibrios fundamentales en la balanza de pagos se podrían hacer reajustes monetarios con la autorización del FMI, es decir, revaluaciones o devaluaciones de las monedas; sin embargo, las alteraciones de los tipos de cambio como instrumento de política comercial quedaban excluidas.

Este sistema funcionó bastante bien hasta principios de la década de los sesenta, momento en el que empezaron a aparecer algunos problemas técnicos (subida del precio del oro y falta de liquidez para hacer frente a las necesidades del comercio mundial) y políticos (falta de confianza en el dólar americano, provocada por el fuerte déficit exterior estadounidense y por la inundación de dólares del mercado mundial, derivada de los gastos militares y las inversiones de las empresas transnacionales con casa matriz en Estados Unidos). El fin de este sistema tuvo lugar en 1971, cuando el presidente estadounidense, Nixon, adoptó tres medidas que evidenciaban su desaparición: declaró la no convertibilidad temporal del dólar en oro; estableció un arancel adicional del 10% para todas las mercancías importadas; y redujo la ayuda exterior en un 10%.

¹⁰⁴ Las dos opciones planteadas en esta conferencia fueron la de White (Estados Unidos) y la de Keynes (Reino Unido); la primera proponía establecer un sistema basado en el dólar como referente monetario mundial, y la segunda optaba por la creación de un sistema internacional de compensación de pagos que emitiera una divisa propia; venció la propuesta estadounidense.

A partir de este momento, si bien hubo algunos intentos de volver al patrón cambios-oro, comenzó a funcionar un sistema de tipos de cambio flexible, puesto que parecía la mejor vía para permitir a los diferentes sistemas económicos nacionales recuperar su estabilidad, sin tener que preocuparse por los desequilibrios en las balanzas de pagos. No obstante, a pesar de este sistema de tipos de cambio flexibles, las autoridades monetarias intervenían de forma concertada en el mercado de divisas para evitar movimientos bruscos de los tipos de cambio. Además, se acordó una reforma de las bases del FMI, puesto que ya no ejercía como autoridad monetaria, sino que actuaba más bien con un papel financiero, marcado especialmente por la elaboración de Planes de Estabilización. Y por otro lado, en Europa a partir de 1979 se creó el Sistema Monetario Europeo, por el que se establecía un sistema de tipos de cambio fijos, si bien las monedas podían fluctuar dentro de una banda que acabó siendo del $\pm 15\%$, y, posteriormente, ya en 1998, se adoptó el euro como moneda común de los sistemas económicos nacionales que formaron la Unión Económica y Monetaria Europea.

En la actualidad, los sistemas económicos desarrollados han optado por mantener tipos de cambios flexibles (régimen de flotación libre o sucia), mientras que la mayoría de los sistemas económicos subdesarrollados¹⁰⁵ mantienen un tipo de cambio fijo (paridad dura) o vinculado de manera más o menos estable a alguna divisa fuerte (paridad blanda). No obstante, al fluctuar las monedas de los sistemas económicos desarrollados de manera más o menos libre en los mercados de divisas, arrastran consigo a las monedas de los sistemas económicos subdesarrollados que tienen ancladas por sistemas de paridad; y ello supone que, en la práctica, la estabilidad en el cambio de las monedas de los sistemas económicos subdesarrollados sólo se mantiene respecto de la moneda de referencia (normalmente el dólar, el euro o el yen) y del resto de las monedas ancladas a la misma (habitualmente de la misma región), pero no respecto de otras monedas de sistemas económicos desarrollados ni de las monedas de otros sistemas económicos subdesarrollados ancladas a aquéllas.

En la actualidad existen cuatro sistemas de tipos de cambio (con algunas variantes internas en algunos de ellos):

- a) Sistema de tipo de cambio flexible, o régimen de flotación libre. En este sistema el tipo de cambio de cada una de las monedas se establece de forma libre en el mercado de divisas por el cruce de la oferta y la demanda de divisas¹⁰⁶; ejemplos de sistemas económicos nacionales que siguen este sistema son los de la zona euro, Estados Unidos, Japón, Reino Unido, Canadá, Suiza, Australia, Nueva Zelanda, México, Brasil, Chile, Perú, Turquía, Corea o Tailandia.

¹⁰⁵ El régimen cambiario declarado por los países subdesarrollados, habitualmente de flotación, no suele coincidir con el régimen cambiario que de hecho mantienen, que sería de paridad blanda.

¹⁰⁶ La demanda de divisas depende de las importaciones de bienes y servicios, de las transferencias hechas a otros países y de las salidas de capital del país, así como de su acumulación por motivos de seguridad o de especulación. La oferta de divisas depende de las exportaciones de bienes y servicios del país, de las transferencias recibidas de otros países y de las entradas de capital exterior en sus diversas formas, así como de la reducción de su acumulación por motivos de liquidez o de especulación.

- b) Sistema de tipo de cambio intervenido, o régimen de flotación sucia. Se produce cuando hay establecido un sistema de tipos de cambio flexible, pero las autoridades monetarias realizan intervenciones frecuentes y discrecionales para evitar oscilaciones bruscas del precio de la moneda; ejemplos de ello son los regímenes cambiarios de Rusia, Ucrania, Noruega, Túnez o Singapur.
- c) Sistema de tipo de cambio ajustable, o régimen de paridad blanda. Es aquel sistema de tipo de cambio fijo en el que se permite a la moneda una cierta variación, respecto de otra o respecto de una cesta de monedas, dentro de unas bandas de fluctuación más o menos estrechas (bien por devaluaciones/revaluaciones, bien por flotación libre hasta llegar a las bandas), o que se ajusta por medio de mini-devaluaciones/mini-revaluaciones sin bandas de referencia; ejemplo de este tipo de régimen lo tenemos en el Sistema Monetario Europeo desde 1979, que comenzó con unas bandas de fluctuación estrechas, para posteriormente ampliarlas, así como en los casos de China (con bandas de fluctuación estrechas), Costa Rica (con mini-devaluaciones) o Hungría (con ajustes dentro de bandas).
- d) Sistema de tipo de cambio fijo, o régimen de paridad fija. En este caso las autoridades monetarias se comprometen a mantener un determinado tipo de cambio y, por tanto, deberán intervenir en la oferta y la demanda de divisas para que se mantenga fijo; ejemplos de este sistema son las cajas de conversión¹⁰⁷ como la que aplicó Argentina entre 1995 y 2001 o de la Región Administrativa Especial de Hong-Kong, así como la utilización de la moneda de otro sistema económico nacional como es el caso de la dolarización¹⁰⁸ de Panamá, El Salvador o Ecuador. Las medidas de intervención la autoridad monetaria suelen ser de cuatro tipos:
- Intervención en el mercado de divisas, comprando divisas, para evitar una depreciación, o vendiéndolas, para evitar una apreciación.
 - Modificación de la política comercial, aumentando la protección arancelaria, lo que provocaría una reducción de las importaciones, del déficit comercial y, por tanto, evitaría la depreciación de la moneda, o disminuyendo dicha protección, lo cual tendría el efecto opuesto al anterior.
 - Modificación de las políticas monetaria o fiscal, adoptando medidas contractivas, que evitarían la depreciación de la moneda; o adoptando medidas expansivas, que evitarían la apreciación de la misma.

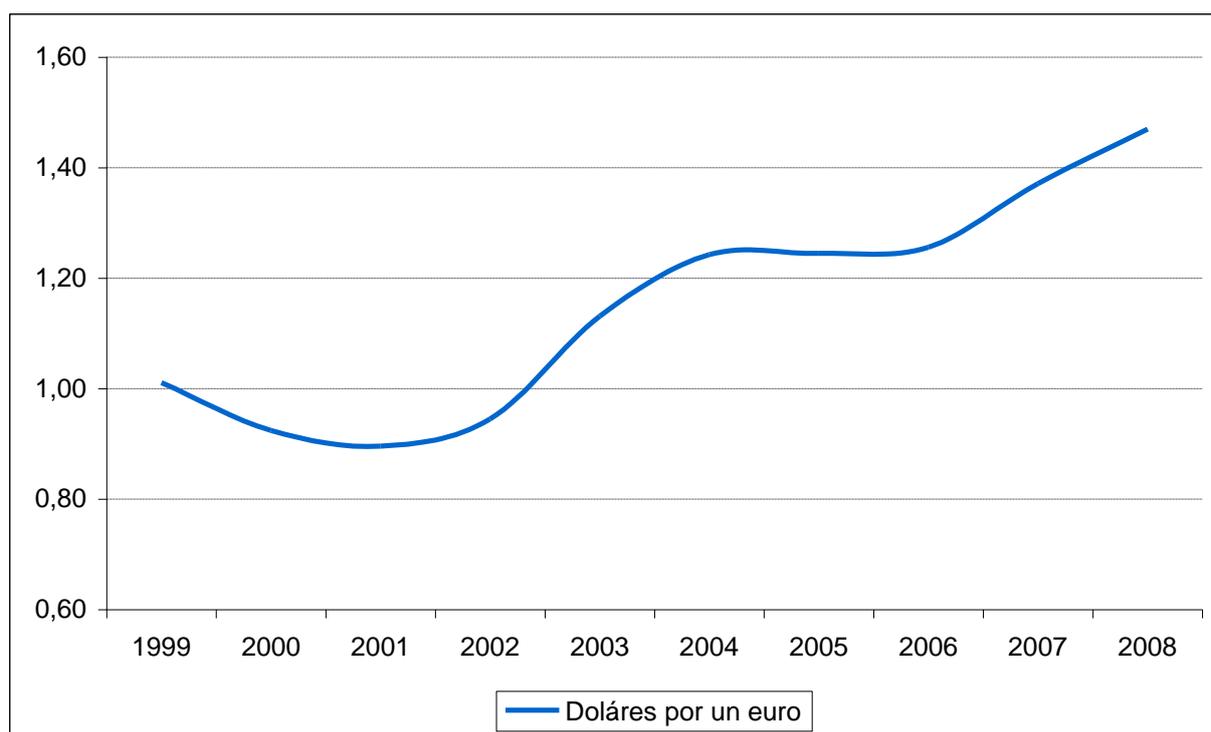
¹⁰⁷ La caja de conversión es un sistema en el que la moneda nacional está respaldada por otra moneda de reserva a la que es convertible a un tipo de cambio fijo y circula tanto la moneda nacional como la divisa de referencia.

¹⁰⁸ La dolarización se produce cuando un país adopta el dólar estadounidense como moneda para su uso en transacciones económicas, salvo para la moneda fraccionada, este es el sistema implantado en Panamá, El Salvador y Ecuador, y, de manera informal, en Nicaragua, Perú, Costa Rica o Uruguay. También existen algunos casos de "eurización", que es la misma situación, si bien la moneda que se adopta es el euro; este sistema está implantado en Andorra, Ciudad del Vaticano, Kosovo, Mónaco, Montenegro y San Marino, así como, de manera informal, en Bosnia-Herzegovina y Bulgaria, aunque sin ningún tipo de acuerdo con la UE.

- Alteración del tipo de cambio, mediante una devaluación o revaluación de la moneda por parte de la autoridad monetaria.

Por otro lado, uno de los principales cambios que se han producido en el Sistema Monetario Internacional en los últimos años ha sido la desaparición de 16 monedas europeas (las de Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Malta, Luxemburgo, Países Bajos y Portugal) y su sustitución por el euro, una moneda que se ha ido convirtiendo desde su nacimiento en 1999 en una de las principales monedas de reserva compitiendo en ello con el dólar. De hecho la evolución del euro desde su nacimiento ha sido espectacular (gráficos 9.1 y 9.2); comenzó con una cotización de 1,18 dólares por euro en enero de 1999 y tras una caída sostenida durante sus primeros meses de historia virtual¹⁰⁹ hasta los 83 centavos de dólar por euro en octubre de 2000, emprendió un proceso de apreciación, coincidiendo con su puesta en circulación en enero de 2001, hasta alcanzar su record histórico de 1,60 dólares por euro en julio de 2008. Esta fuerte apreciación del euro respecto del dólar también se ha dado, en mayor o menor medida, respecto de otras monedas de reserva como el yen, la libra esterlina o franco suizo.

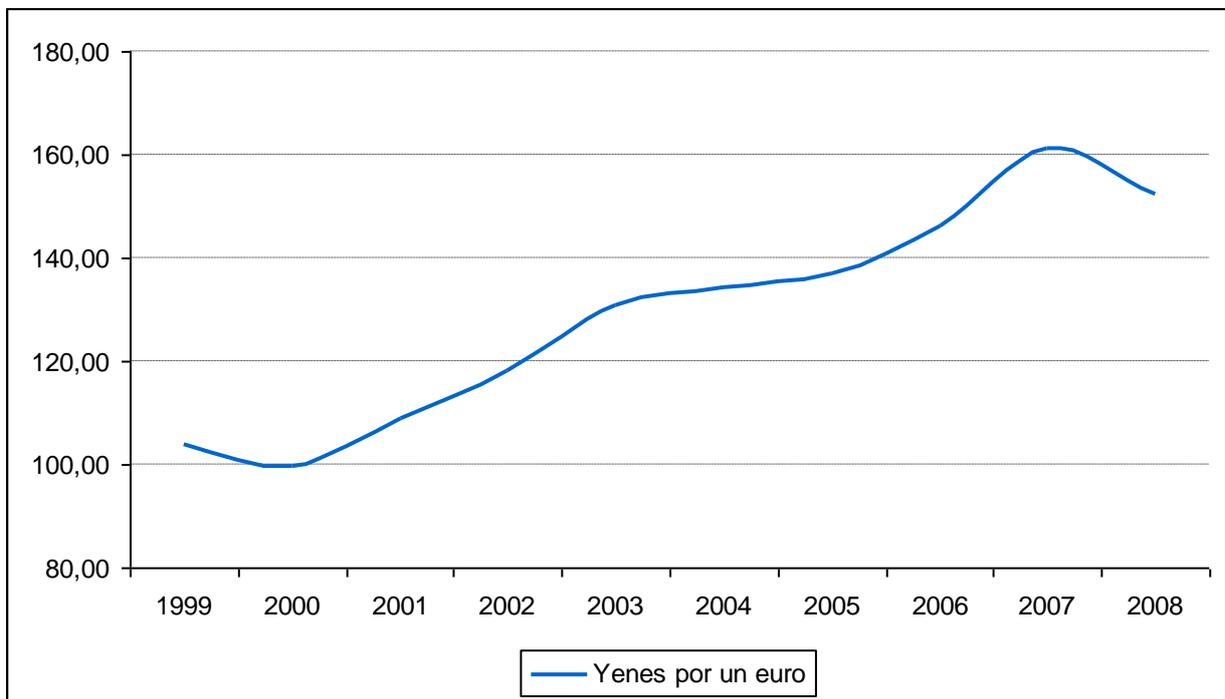
Gráfico 9.1
Evolución del tipo de cambio dólar/euro
(cotización media anual)



Fuente: Elaboración propia.

¹⁰⁹ El Euro comenzó a cotizar en los mercados de divisas en enero de 1999 como moneda cesta, pero no se introdujo físicamente en el mercado hasta enero de 2002.

Gráfico 9.2
Evolución del tipo de cambio yen/euro
(cotización media anual)



Fuente: Elaboración propia.

9.2.2. El fuerte crecimiento de los flujos financieros mundiales

Las transferencias o flujos financieros mundiales pueden ser de dos tipos:

- a) Flujos financieros concesionales, es decir, flujos de Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) procedentes de fondos públicos de sistemas económicos desarrollados con destino a sistemas económicos subdesarrollados; aquí se incluirían tanto la AOD bilateral (entre gobiernos de dos sistemas económicos), como la AOD multilateral (entre un organismo internacional y un gobierno), así como la ayuda de emergencia y otras formas de ayuda oficial.
- b) Flujos financieros no concesionales, es decir, flujos privados de capitales; aquí se incluirían tanto la inversión extranjera directa (IED), como la inversión extranjera de cartera (IEC)¹¹⁰, como los créditos privados internacionales con vencimiento a más de un año.

Si nos centramos en los flujos financieros privados podemos afirmar que éstos han aumentado espectacularmente en las últimas décadas, pasando de los

¹¹⁰ También podríamos señalar la existencia de inversión extranjera inmobiliaria, que puede tener fines productivos, si está ligada a la compra de terrenos y edificios para una posterior IED, o fines meramente especulativos, si está destinada a la compra-venta de inmuebles que no sirvan de base para el establecimiento de una IED.

1,3 billones de dólares que alcanzaban en 1988 hasta los 14,6 billones de dólares de 2005, con una tasa de crecimiento medio anual, en dicho periodo, del 15,3%.

Entre las razones que explican dicho aumento podemos destacar:

- a) La liberalización de los movimientos de capitales a corto y largo plazo entre sistemas económicos nacionales, que ha permitido la aparición de un libre mercado financiero mundial, en la mayoría de los casos más libre que los mercados financieros nacionales.
- b) La aplicación de políticas de atracción de inversiones por parte de los sistemas económicos subdesarrollados con escasos recursos financieros.
- c) Las estrategias de las empresas transnacionales para conseguir una mayor dimensión productiva en el contexto de un mercado global.
- d) La desregulación financiera de los sistemas económicos nacionales, que ha permitido la aparición de nuevos activos financieros, la mayoría de los cuales son de alto riesgo y, consecuentemente, de alta rentabilidad.
- e) La privatización de muchas de las empresas públicas de los sistemas económicos nacionales, que ha permitido sacar al mercado una serie de activos financieros que antes no existían.
- f) El desmantelamiento del Estado de Bienestar de los sistemas económicos desarrollados, junto con el envejecimiento de la población de éstos, que ha permitido el desarrollo de los fondos de pensiones como agentes financieros globales, muchos de los cuales se dedican a la especulación financiera (comprar activos financieros a bajo precio para venderlos cuando éste sube).
- g) Las políticas de bajos tipos de interés que durante mucho tiempo se han dado en la mayoría de los sistemas económicos nacionales, que han favorecido el desarrollo de los fondos de inversión como agentes financieros globales, la mayoría de los cuales se dedican a la especulación financiera.

9.2.3. La inversión extranjera directa y las empresas transnacionales

La inversión extranjera directa es aquella inversión que realiza una empresa en un país diferente a aquél en que tiene su domicilio fiscal y que genera un valor añadido, es decir, se trata de inversiones productivas (fábricas, hoteles, bancos, grandes superficies comerciales,...).

Si observamos el stock de inversión extranjera directa en el mundo, tanto por sistemas económicos de destino como de origen (tablas 9.2 y 9.3), vemos como éste ha crecido a un ritmo en torno al 12,5% anual entre 1980 y 2006 (el stock de inversión extranjera directa se multiplicó por 20, aproximadamente), concentrándose además la inversión extranjera directa en los sistemas económicos desarrollados (más del 70%) y procediendo la misma mayoritariamente de dichos sistemas económicos (más del 85%); aún así, se aprecia una ligera tendencia al aumento del stock de la inversión extranjera directa en sistemas económicos subdesarrollados de unos 5 puntos entre 1980 y 2006, así como un ligero aumento del stock de inversión extranjera directa procedente de sistemas económicos subdesarrollados de unos 2 puntos en dicho período.

Los flujos de inversión extranjera directa (tablas 9.4 y 9.5), han crecido a una tasa media anual superior al 12,5% desde 1980, tanto los de entradas, como los de

salidas. Los flujos de entrada de inversión extranjera directa se concentran en los sistemas económicos más desarrollados (65,67%), si bien se ha producido un descenso de 20 puntos porcentuales desde 1980, principalmente debido a la disminución de entradas en América del Norte, disminución que se ha compensado en parte por el aumento de flujos hacia la Unión Europea. La tendencia seguida por los flujos de salida de inversión extranjera directa ha sido similar a los de entrada, si bien la disminución de salidas de los sistemas económicos más desarrollados ha sido más moderada que la que se ha producido en los flujos de entrada, puesto que se ha reducido en 10 puntos porcentuales.

Tabla 9.2

Stock IED por destino en millones de dólares corrientes y en porcentajes del total mundial

	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2006
Mundo	551.221	804.195	1.779.198	2.761.271	5.810.189	10.048.015	11.998.838
Mundo	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Sistemas Económicos Desarrollados	74,54 %	72,32	79,50	75,09	69,38	70,88	70,46
Sistemas Económicos Subdesarrollados	25,46	27,68	20,50	24,45	29,39	26,09	26,30

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la UNCTAD.

Tabla 9.3

Stock de IED por origen en millones de dólares corrientes y en porcentajes del total mundial

	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2006
Mundo	599.259	779.968	1.815.213	2.973.118	6.209.455	10.578.800	12.474.261
Mundo	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Sistemas Económicos Desarrollados	87,91	89,01	91,96	88,76	85,82	86,49	85,86
Sistemas Económicos Subdesarrollados	12,09	10,99	8,03	11,09	13,83	12,15	12,83

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la UNCTAD.

Las inversiones extranjeras directas son llevadas a cabo por empresas transnacionales, o por empresas que se transforman en empresas transnacionales tras dicha inversión, siendo una empresa transnacional aquella empresa que tiene plantas de fabricación de sus productos en varios sistemas económicos nacionales y, por lo general, vende sus productos en varios sistemas económicos nacionales; además, aunque suele asignarse a cada empresa transnacional la nacionalidad del sistema económico nacional en el que se encuentra su casa matriz, y a pesar de que el gobierno de dicho sistema económico nacional suele incorporar en su política exterior la defensa de los intereses de "sus" empresas transnacionales, lo cierto es que las políticas de las empresas transnacionales rara vez incluyen la defensa de los intereses de los sistemas económicos nacionales en los que se encuentra su casa matriz, ya que cada vez es más común, en virtud de las fusiones y adquisiciones y

de la cotización en bolsa de las empresas transnacionales, que los accionistas de las mismas posean diversas nacionalidades¹¹¹. Por regla general, en una empresa transnacional, ni el origen ni el destino de su producción, ni sus propietarios, ni sus trabajadores pertenecen a un solo sistema económico nacional, y son, por tanto, agentes transnacionales.

Tabla 9.4

Flujo de entradas de IED en millones de dólares corrientes y en porcentajes del total mundial

	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2006
Mundo	55.262	57.959	201.594	342.592	1.411.366	945.795	1.305.852
Mundo	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Sistemas Económicos Desarrollados	86,09	75,48	82,16	64,80	81,21	62,41	65,67
Sistemas Económicos Subdesarrollados	13,87	24,49	17,80	33,85	18,14	33,23	29,03

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la UNCTAD.

Tabla 9.5

Flujo de salidas de IED en millones de dólares corrientes y en porcentajes del total mundial

	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2006
Mundo	53.829	62.604	229.598	363.251	1.239.190	837.194	1.215.789
Mundo	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Sistemas Económicos Desarrollados	94,14	93,75	94,80	84,66	88,98	84,41	84,12
Sistemas Económicos Subdesarrollados	5,86	6,25	5,19	15,16	10,76	13,84	14,34

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la UNCTAD.

Las principales características de las empresas transnacionales son: que tienen unidades de producción en más de un sistema económico nacional, de forma tal que ninguna de las plantas es decisiva en el resultado final; que son empresas multiproducto, lo que les permite insertarse en varios mercados y aprovechar las ventajas de cada uno de ellos; que utilizan las técnicas más novedosas de organización de la producción, gestión empresarial y marketing, adaptadas a las características de cada país; que dedican gran cantidad de recursos financieros a I+D+I; que tienen gran capacidad de influencia en el marco regulatorio de los sistemas económicos nacionales donde operan; y que tienen una política ágil y agresiva de colocación de activos líquidos en los mercados financieros.

Entre las causas que explican la realización de inversiones extranjeras directas y, consecuentemente, la aparición y la expansión de las empresas

¹¹¹ El aforismo "lo que es bueno para General Motors es bueno para Estados Unidos y viceversa", hoy día ha dejado de tener validez (antes incluso de la quiebra de dicha compañía en 2009).

transnacionales destacan: la explotación de recursos naturales baratos o mano de obra barata; el acceso a mercados domésticos protegidos (nacionales o regionales); el aumento de la eficiencia al poder aprovechar las economías de escala, las ventajas de la especialización, las dimensiones de los mercados regionales, la reducción de los costes de transporte, los avances en telecomunicaciones o las legislaciones fiscales (zonas francas...), laborales o ambientales poco exigentes; y el aumento de la competitividad en los mercados globales al mejorar las capacidades de innovación, las estructuras organizativas, los canales de distribución o el mejor conocimiento de nuevos consumidores...

Una empresa, sea o no empresa transnacional, puede realizar una inversión extranjera directa mediante tres vías:

- a) Mediante una nueva inversión productiva en un sistema económico extranjero (*Greenfield*): consistente en la creación de una empresa en un sistema económico nacional diferente al de la casa matriz con control completo de su capital, o bien en la creación de una empresa en un sistema económico nacional diferente al de la casa matriz con participación en su accionariado (si la participación accionarial permite el control de la empresa ésta se denomina filial).
- b) Mediante la adquisición de una empresa extranjera: consistente en la compra total de una empresa extranjera participada (filial o no) o una empresa extranjera privada o privatizada, la compra mayoritaria de una empresa extranjera privada o privatizada (que pasa a ser filial), o la compra minoritaria de una empresa extranjera privada o privatizada (si la participación accionarial permite el control de la empresa ésta se denomina filial).
- c) Mediante la fusión con una empresa extranjera: consistente en la creación de una nueva empresa por la combinación accionarial de dos empresas, con casas matrices en diferentes sistemas económicos nacionales, las cuales desaparecen¹¹².

En el contexto del proceso de globalización, la inversión extranjera directa ha sido muy bien acogida por los sistemas económicos receptores, que han realizado importantes cambios legislativos con la intención de atraer a las empresas transnacionales; entre dichos cambios destacan: la igualdad de trato de la inversión extranjera directa y de la inversión nacional; la eliminación de los controles de repatriación de beneficios y dividendos de la inversión extranjera directa; la eliminación de los sectores que tenían vetada la entrada de inversión extranjera directa (por ejemplo, la banca); el establecimiento de agencias de promoción de inversiones para atraer la inversión extranjera directa; y la firma de acuerdos bilaterales o multilaterales de inversión y de doble imposición fiscal.

¹¹² Las fusiones y adquisiciones se han generalizado con el proceso de globalización, permitiendo con ello la aparición de unas empresas transnacionales con capacidad para competir con éxito en los mercados globales; dichas fusiones y adquisiciones pueden ser horizontales (empresas competidoras en un mismo mercado), verticales (empresas que tienen una relación comprador-vendedor) y conglomerados (empresas pertenecientes a distintas actividades productivas).

Cuadro 9. 2

Las 100 mayores empresas transnacionales no financieras por volumen de activo en 2005

Nº	Empresa transnacional	Casa matriz	Sector productivo
1	General Electric	Estados Unidos	Equipamiento eléctrico y electrónico
2	Vodafone Group PLC	Reino Unido	Telecomunicaciones
3	General Motors	Estados Unidos	Automoción
4	British Petroleum Company PLC	Reino Unido	Petrolero
5	Royal Dutch/Shell Group	Reino Unido, Holanda	Petrolero
6	ExxonMobil	Estados Unidos	Petrolero
7	Toyota Motor Corporation	Japón	Automoción
8	Ford Motor	Estados Unidos	Automoción
9	Total	Francia	Petrolero
10	Électricité de Francia	Francia	Electricidad, gas y agua
11	Francia Télécom	Francia	Telecomunicaciones
12	Volkswagen	Alemania	Automoción
13	RWE Group	Alemania	Electricidad, gas y agua
14	Chevron Corp.	Estados Unidos	Petrolero
15	E.ON	Alemania	Electricidad, gas y agua
16	Suez	Francia	Electricidad, gas y agua
17	Deutsche Telekom AG	Alemania	Telecomunicaciones
18	Siemens AG	Alemania	Equipamiento eléctrico y electrónico
19	Honda Motor Company Limited	Japón	Automoción
20	Hutchison Whampoa	Hong Kong, China	Diversificado
21	Procter & Gamble	Estados Unidos	Diversificado
22	Sanofi-Aventis	Francia	Farmacéutico
23	ConocoPhillips	Estados Unidos	Petrolero
24	BMW AG	Alemania	Automoción
25	Nissan Motor Company Limited	Japón	Automoción
26	Daimler Chrysler	Estad. Unid., Alemania	Automoción
27	Nestlé SA	Suiza	Alimentación y bebidas
28	Pfizer Inc	Estados Unidos	Farmacéutico
29	ENI	Italia	Petrolero
30	IBM	Estados Unidos	Equipamiento eléctrico y electrónico
31	Telecom Italia Spa	Italia	Telecomunicaciones
32	Mitsubishi Corporation	Japón	Comercio mayorista
33	Fiat Spa	Italia	Automoción
34	Roche Group	Suiza	Farmacéutico
35	Deutsche Post AG	Alemania	Transporte y almacenaje
36	Wal-Mart Store	Estados Unidos	Comercio minorista
37	Mitsui & Company Limited	Japón	Comercio mayorista
38	Anglo American	Reino Unido	Minero
39	Sony Corporation	Japón	Equipamiento eléctrico y electrónico
40	Compagnie de Saint-Gobain SA	Francia	Productos minerales no metálicos
41	Hewlett- Packard	Estados Unidos	Equipamiento eléctrico y electrónico
42	GlaxoSmithKline	Reino Unido	Farmacéutico
43	Carrefour	Francia	Comercio minorista
44	Philips Electronics	Holanda	Equipamiento eléctrico y electrónico
45	Novartis	Suiza	Farmacéutico
46	Repsol YPF SA	España	Petrolero
47	BASF AG	Alemania	Químico
48	Altria Group	Estados Unidos	Tabaco
49	Lafarge SA	Francia	Productos minerales no metálicos
50	Renault SA	Francia	Automoción

Nº	Empresa transnacional	Casa matriz	Sector productivo
51	Endesa	España	Electricidad
52	Bayer AG	Alemania	Farmacéutico/Químico
53	Telefonica SA	España	Telecomunicaciones
54	Vivendi Universal	Francia	Diversificado
55	Petronas - Petroliam Nasional Bhd	Malasia	Petrolero
56	Veolia Environnement SA	Francia	Agua
57	Unilever	Reino Unido, Holanda	Diversificado
58	BAE Systems PLC	Reino Unido	Equipamiento de transporte
59	Sabmiller PLC	Reino Unido	Bienes de consumo
60	Marubeni Corporation	Japón	Comercio mayorista
61	Liberty Global Inc	Estados Unidos	Telecomunicaciones
62	WPP Group PLC	Reino Unido	Servicios a empresas
63	Cemex Sab De CV	México	Productos minerales no metálicos
64	BHP Billiton Group	Australia	Minero
65	Volvo	Suecia	Automoción
66	Hitachi Limited	Japón	Equipamiento eléctrico y electrónico
67	Inbev SA	Bélgica	Bienes de consumo
68	Dow Chemical Company	Estados Unidos	Químico
69	United Technologies Corporation	Estados Unidos	Equipamiento de transporte
70	Ahold Koninklijke	Holanda	Comercio minorista
71	AES Corporation	Estados Unidos	Electricidad, gas y agua
72	McDonalds Corp.	Estados Unidos	Alimentación y bebidas
73	Coca-Cola Company	Estados Unidos	Bebidas
74	British American Tobacco	Reino Unido	Tabaco
75	Alcan Inc.	Canadá	Metal y productos metálicos
76	Thomson Corporation	Canadá	Medios de comunicación
77	Diageo Plc	Reino Unido	Bebidas
78	Johnson & Johnson	Estados Unidos	Farmacéutico
79	Lvmh Moët - Hennessy Louis Vuitton SA	Francia	Bienes de lujo
80	Bertelsmann	Alemania	Comercio minorista
81	Metro AG	Alemania	Comercio minorista
82	Singapore Telecomunicaciones Limited	Singapur	Telecomunicaciones
83	CRH PLC	Irlanda	Madera y materiales de construcción
84	Thyssenkrupp AG	Alemania	Metal y productos metálicos
85	Matsushita Electric Industrial Company	Japón	Equipamiento eléctrico y electrónico
86	Holcim Limited	Suiza	Productos minerales no metálicos
87	Samsung Electronics	República de Corea	Equipamiento eléctrico y electrónico
88	Nokia	Finlandia	Telecomunicaciones
89	L'Air Liquide Groupe	Francia	Químico
90	Mittal Steel Company NV	Holanda	Metal y productos metálicos
91	Cadbury Schweppes PLC	Reino Unido	Alimentación y bebidas
92	LG Corp.	República de Corea	Equipamiento eléctrico y electrónico
93	Abbott Laboratories	Estados Unidos	Farmacéutico
94	Telenor ASA	Noruega	Telecomunicaciones
95	Duke Energy Corporation	Estados Unidos	Electricidad, gas y agua
96	Alcoa	Estados Unidos	Metal y productos metálicos
97	Statoil Asa	Noruega	Petrolero
98	Jardine Matheson Holdings Ltd	Hong Kong, China	Diversificado
99	National Grid Transco	Reino Unido	Energía
100	Wyeth	Estados Unidos	Farmacéutico

Fuente: UNCTAD (2005).

No obstante, a pesar de que la mayoría de los países son favorables a recibir inversión extranjera directa, sus ventajas e inconvenientes son objeto de discusión. Entre las primeras se destacan el fomento de la competencia, del progreso técnico, de la eficacia de los sistemas fiscales y comerciales y de la mejora de la formación laboral en el sistema económico receptor; mientras que entre los inconvenientes se señalan la destrucción de las formas de producción autóctonas, la segmentación del mercado de trabajo y de las rentas, la modificación de las pautas de consumo, la dependencia de insumos del exterior y los desequilibrios que generan en la balanza de pagos.

Pero además, desde la perspectiva del desarrollo, también se ha señalado que la inversión extranjera directa que realizan las empresas transnacionales en sistemas económicos subdesarrollados tiene la virtud de aportar la financiación externa para proyectos de inversión productiva que no pueden ser satisfechos con financiación nacional, siendo así la inversión extranjera directa una de las vías para transformar el círculo vicioso de la pobreza en un círculo virtuoso de riqueza. Y también se ha señalado que la inversión extranjera directa de las empresas transnacionales es una forma de explotación financiera de los sistemas económicos subdesarrollados en la medida en que los capitales que entran como inversión extranjera directa son menores que la suma de la repatriación de beneficios¹¹³ que generan a medio y largo plazo, siendo la diferencia entre ambas cantidades una riqueza que se genera en los sistemas económicos subdesarrollados pero que se acumula y beneficia a los desarrollados.

La mayoría de las mayores empresas transnacionales no financieras (cuadro 9.1) tienen su casa matriz en sistemas económicos desarrollados (93%) y de las 100 mayores empresas transnacionales no financieras sólo 7 tienen su casa matriz en sistemas económicos subdesarrollados, tales como México, Malasia, Corea, Singapur y Hong Kong, siendo además su tamaño inferior a las empresas transnacionales con casa matriz en sistemas económicos desarrollados.¹¹⁴

9.2.4. La inversión extranjera de cartera, los capitales especulativos y las crisis financieras

La inversión extranjera de cartera consiste en la compra de activos financieros (acciones, obligaciones, derivados, divisas...) por parte de una empresa, de un fondo de inversión, de un fondo de pensiones o de un particular, cuyo domicilio fiscal se encuentra en un sistema económico nacional distinto de aquel en el que se produce la adquisición.

Dicha compra puede tener distintas motivaciones. Puede que se realice con la intención de obtener la rentabilidad derivada del pago de la renta vinculada con dicho activo (dividendos en caso de acciones, intereses en el caso de obligaciones...); o puede que se realice con la intención de obtener la rentabilidad

¹¹³ La repatriación de beneficios puede hacerse de forma ordinaria cuando la legislación fiscal no pone restricciones o, en el caso de que éstas existan, por medio del pago de los insumos necesarios suministrados por la casa matriz a un precio mayor que el de mercado, de forma que la empresa filial no obtiene beneficios porque éstos se transfieren a la casa matriz por la vía comercial.

¹¹⁴ Hay tres empresas transnacionales no financieras entre las 100 mayores del mundo que tienen su casa matriz en España: Repsol YPF (puesto 46), Endesa (puesto 51) y Telefónica (puesto 53).

derivada de la diferencia entre el valor de compra y el valor de venta de dicho activo (especulación). En el primer caso estamos ante una auténtica actividad inversora que implica, habitualmente, la posesión de los activos adquiridos por un período superior a un año (inversión extranjera de cartera de largo plazo); mientras que en el segundo caso estamos ante una actividad especulativa que implica, habitualmente, la posesión de los activos adquiridos por un período inferior a un año, e incluso inferior a un día (inversión extranjera de cartera de corto plazo).

En las últimas décadas (hasta la expansión de la crisis global) se ha producido un fuerte aumento tanto de la oferta como de la demanda mundial de activos financieros. El aumento de la oferta se ha debido, principalmente, a la gran cantidad de privatizaciones de empresas públicas de todo el mundo y al nacimiento de los derivados que han reducido el riesgo de otros tipos de activos; mientras que el aumento de la demanda se ha debido a dos factores principalmente, de un lado la aparición de los fondos de inversión, que ofrecen una mayor rentabilidad que los depósitos por los bajos tipos de interés, y de otro, los fondos de pensiones que están aumentando por el envejecimiento de la población de los sistemas económicos desarrollados y el desmantelamiento del Estado de Bienestar.

Los capitales especulativos se mueven por todo el mundo buscando la mayor rentabilidad posible, aunque esto lleve parejo un mayor riesgo; y ésta mayor rentabilidad suele estar en los inestables mercados financieros de los países subdesarrollados, a los que acuden los denominados “capitales golondrinas”¹¹⁵. Estas inversiones especulativas han provocado graves crisis financieras, acrecentadas por la debilidad de los sistemas financieros de algunos sistemas económicos nacionales, la fuerte desregulación y las desigualdades de renta.

Podemos definir una crisis financiera como una situación en la que se producen fuertes turbulencias en los mercados de divisas y de activos financieros. Cuando se produce una crisis, las cotizaciones de las monedas caen, al igual que los valores que se intercambian en las bolsas y en los mercados secundarios. Uno de los orígenes de dichas crisis son importantes desplazamientos de capitales.

Las principales crisis financieras vinculadas con el proceso de globalización y la aparición y desarrollo del sistema económico mundial serían las siguientes¹¹⁶: la crisis del Sistema Monetario Europeo (1992-1993); la crisis de los pesos mexicano y argentino (1994-1995); las crisis financieras asiática, rusa y brasileña (1997-1999); las crisis argentina (2001); y la crisis de las hipotecas *subprime* estadounidenses (2007-2008).

¹¹⁵ Son llamados “golondrinas” porque llegan a un mercado financiero en un momento dado, y lo pueden hacer en grandes cantidades, pero, a la menor señal de inestabilidad o percibir la existencia de un mercado financiero más atractivo, pueden salir bruscamente y en bandada del aquel mercado, es decir, que cambian de mercado financiero en función de la “temperatura bursátil”.

¹¹⁶ Algunos autores incluyen entre dichas crisis la de la deuda externa latinoamericana, que surgió a raíz de la suspensión unilateral del pago de su deuda externa por parte de México en 1982, a lo que después sumaron otros gobiernos latinoamericanos; dicha crisis vino desencadenada por el fuerte endeudamiento (en dólares y a tipo de interés variable) de los sistemas económicos latinoamericanos en un momento en que estaba subiendo tanto la cotización del dólar como los tipos de interés; las consecuencias fueron la restricción temporal del crédito, fundamentalmente el privado, a dichos sistemas económicos hasta que sus gobiernos comenzaron a aplicar políticas neoliberales de estabilización y ajuste estructural. No obstante, dicha crisis formó parte de la crisis estructural de los sistemas económicos capitalistas nacionales de los años setenta y ochenta.

a) La crisis del Sistema Monetario Europeo (1992-1993)

Durante los años 1992 y 1993 determinadas monedas del SME sufrieron el ataque de los especuladores de divisas; dicho ataque que provocó la intervención de los bancos centrales europeos para evitar que dichas monedas se salieran de las bandas de fluctuación y, cuando dicha intervención se hizo insostenible, se produjo la salida de dos de las monedas que lo formaban parte del SME (la libra esterlina y la lira italiana) y la devaluación de otras dos (la peseta española y el escudo portugués). Se trató de una crisis por especulación contra monedas con tipos de cambio ajustables.

b) La crisis de los pesos mexicano y argentino (1994-1995)

En 1994, una serie de acontecimientos de violencia política en México, unidos a una serie de malos datos macroeconómicos, hicieron que inversores mexicanos y extranjeros comenzaron a cuestionar las posibilidades del gobierno mexicano de hacer frente al pago de unos bonos expresados en dólares y procedieron a su venta masiva, lo que mermó las de por sí escasas reservas de divisas del banco central; ante dicha situación el gobierno anunció una devaluación del peso antes de ejecutarla, lo que provocó una caída de la bolsa y una salida masiva de capitales del país, que a su vez obligó a que la devaluación del peso mexicano fuese aún mayor de la prevista. A esta crisis y a sus impactos sobre la economía mundial se le conoce como el “efecto tequila”.

Dicho efecto provocó turbulencias en otras partes del mundo; así afectó a otras bolsas latinoamericanas, al dólar (puesto que Estados Unidos tiene fuertes vínculos económicos con México) y al SME (en el que se apreciaron las monedas fuertes y se depreciaron las débiles). Pero de todas las turbulencias las más significativas fueron las que afectaron a Argentina, pues muchos inversores creyeron ver grandes similitudes entre la situación macroeconómica argentina y mexicana y ante el temor de que se hundieran tanto la bolsa como el peso argentino, decidieron vender sus activos financieros y sacar sus capitales, lo que efectivamente provocó la caída de la bolsa y la devaluación del peso argentino. A esta segunda crisis y a sus impactos sobre la economía mundial se les conoce como el “efecto tango”.

En ambos casos se trató de crisis basadas en malas expectativas sobre la evolución de la economía, unidas a la existencia de regímenes de paridad más o menos dura.

c) Las crisis financieras asiática, rusa y brasileña (1997-1999)

Entre 1997 y 1999 una nueva oleada de crisis financieras azotó la economía mundial, siguiendo el mismo patrón que en los “efectos tequila y tango”; a saber, aparecen unas malas expectativas (fundadas o no en problemas reales) sobre la evolución general de una bolsa o de una moneda, que provocan la venta de activos financieros y de la moneda nacional, ocasionando con ello la caída de la bolsa y la depreciación o devaluación de la moneda; ello genera serios problemas reales de balanza de pagos y de inflación que obligan al gobierno a pedir el apoyo del FMI (el cual le fuerza a aplicar políticas neoliberales de estabilización y ajuste estructural), al tiempo que se produce un efecto contagio por la vía del empeoramiento de las expectativas de los inversores sobre la marcha de economías similares a la afectada por la crisis financiera.

Esto fue lo que sucedió en el sudeste asiático en 1997, aunque unido a la crisis bancaria japonesa que provocó la depreciación del yen ese mismo año. La desconfianza en el modelo de crecimiento asiático, salpicado por la corrupción en algunos casos, provocaron, directamente o por contagio, la caída de las bolsas y la salida de capitales de la región con la devaluación de las monedas de Tailandia, Corea, Indonesia y Malasia (todas con paridad más o menos dura con el dólar) y se produjeron desplomes de otras bolsas asiáticas, llegando las turbulencias incluso a afectar a las bolsas de los sistemas económicos desarrollados. A esta crisis y a sus impactos sobre la economía mundial se les conoce como el “efecto dragón”, y la crisis japonesa y sus impactos como el “efecto sake”.

Pero, tal vez, el mayor contagio de dicha crisis fuera de Asia, fue el que se produjo en Rusia 1998, donde las sospechas de corrupción y las dudas sobre la capacidad del gobierno para hacer frente a sus compromisos internacionales (pago de la deuda externa), provocaron una crisis financiera similar que desembocó en la devaluación del rublo y un fuerte proceso inflacionista. Los efectos de dicha crisis se sintieron igualmente en las bolsas de Estados Unidos y Europa. A esta crisis y a sus impactos sobre la economía mundial se les conoce como el “efecto vodka”.

De Rusia la crisis se trasladó en 1998, por contagio de las expectativas, a Brasil, donde los motivos principales de desconfianza eran las políticas heterodoxas aplicadas por el gobierno, así como las dudas sobre la solidez de sus cuentas públicas. La crisis terminó por provocar en 1999 el abandono del real brasileño de un sistema cambiario de paridad más o menos dura basado en bandas de fluctuación. Igualmente los efectos de dicha crisis se hicieron sentir en otras economías. A esta crisis y a sus impactos sobre la economía mundial se les conoce como el “efecto samba” o el “efecto caipiriña”.

d) La crisis del “corralito” argentino (2001)

La crisis argentina, aunque vinculada con la devaluación del real brasileño, no fue fruto de un efecto contagio, como en los casos anteriores. Esta crisis fue el resultado de la combinación de tres factores incompatibles: un fuerte endeudamiento externo en dólares, un acuerdo de integración regional (que implicaba libre comercio) con un Brasil que había devaluado su moneda en 1998 y el mantenimiento del tipo de cambio fijo con el dólar basado en una caja de conversión. De esta forma, la devaluación brasileña provocó una gran pérdida de competitividad de los productos argentinos, que dejaron de venderse en Brasil y que fueron sustituidos en el propio mercado argentino por productos brasileños (y de otros sistemas económicos con producciones más baratas que la argentina); ante esta situación, la devaluación del peso hubiese sido una medida muy conveniente si no hubiese sido porque de haberse producido se hubiese disparado el valor de la deuda externa. Así, descartada la opción de la devaluación, el gobierno argentino infravaloró la dimensión de la crisis de competitividad, hasta que en el año 2001 no tuvo más opción que aceptar una fortísima devaluación del peso, que, para evitar una mayor salida de capitales de la que se venía produciendo, vino acompañada de otras dos medidas, la denominación en pesos de todos los depósitos bancarios expresados en dólares al nuevo tipo de cambio (con la consiguiente pérdida de valor) y otra medida igualmente impopular (aunque a la larga muy eficaz) como fue el “corralito”; dicha medida consistía en una restricción a la extracción de dinero en

efectivo de plazos fijos, cuentas corrientes y cajas de ahorro, para evitar que dicho capital pudiera salir de Argentina acentuando aún más la depreciación del peso.

A diferencia de las anteriores crisis financieras, la argentina tuvo escasos contagios.

e) La crisis de las hipotecas “subprime” estadounidenses (2007-2008).

La crisis de las hipotecas *subprime* estadounidenses estalló en 2007 cuando muchos ciudadanos estadounidenses no pudieron hacer frente al pago de sus hipotecas. Las hipotecas *subprime*¹¹⁷ son créditos hipotecarios con tipos interés superiores al nivel medio del mercado, debido a que llevan incorporadas una prima de riesgo por ser concedidos a clientes con bajos o nulos ingresos, sin empleos estables y sin propiedades que sirvieran de garantía, y que, además, se concedían por un valor superior al valor de mercado de la propiedad inmobiliaria hipotecada en la creencia de que, debido al *boom* inmobiliario estadounidense, en pocos meses, dicha propiedad tendría un valor superior al del crédito concedido.

Los bancos que concedieron dichas hipotecas, ante su falta de liquidez, con el objeto de trasladar el riesgo asumido, decidieron “titulizar” los créditos hipotecarios, es decir, convertir sus derechos de acreedores de los créditos hipotecarios en activos financieros negociables, tales como “obligaciones garantizadas por hipotecas”, que eran paquetes que incluían hipotecas *prime* y *subprime*. Posteriormente, vendieron dichos títulos a bancos extranjeros y a fondos de inversión y de pensiones, los cuales desconocían el riesgo que estaban asumiendo.

Cuando en 2007 en Estados Unidos la economía comenzó a ralentizarse y se desinfló la burbuja inmobiliaria, muchos deudores con hipotecas *subprime* comenzaron a dejar de pagarlas y, como los precios de los inmuebles comenzaron a caer, la ejecución de estas hipotecas tampoco garantizaba el cobro de la deuda; y ello provocó la depreciación de títulos que poseían bancos extranjeros y fondos de pensiones, por lo que el problema trascendió de la banca estadounidense y se extendió por las entidades financieras de todo el mundo.

La posesión generalizada de activos financieros derivados directa o indirectamente de las hipotecas *subprime* por parte de las entidades financieras de todo el mundo, y en particular de sistemas económicos desarrollados, generó un clima de desconfianza mutua entre las mismas, que terminó provocando un aumento del tipo de interés interbancario (por ejemplo, el Euribor), que es el tipo de interés al que las entidades financieras se prestan dinero entre ellas; y como dicho tipo es el que se aplica a la mayoría las hipotecas en los diferentes sistemas económicos nacionales, el resultado fue un encarecimiento de las mismas, una brusca contracción del mercado inmobiliario y una caída de la construcción, además de un encarecimiento generalizado del crédito en Estados Unidos y otros sistemas económicos nacionales, especialmente en los europeos. Todo ello provocó que tanto la FED como el BCE intervinieran en los mercados financieros inyectando liquidez para tratar de paliar la situación.

¹¹⁷ Las hipotecas *prime* son las que tienen poco riesgo de impago, y en una escala de clasificación entre 300 y 850 puntos, las hipotecas *prime* están valoradas entre 850 puntos, las mejores, y 620, las menos buenas. Por el contrario, las hipotecas *subprime* son las que tienen más riesgo de impago y están valoradas entre 620, las menos buenas, y 300, las malas.

La crisis de las *subprime* es, por tanto, una crisis diferente de las anteriores, es una crisis de liquidez, pero sobre todo es una crisis de confianza derivada de la escasa supervisión financiera de la FED y la excesiva desregulación de los mercados financieros. No obstante, los impactos de esta crisis no se han limitado a un simple contagio financiero, sino que han derivado en una crisis económica global, la primera crisis estructural del sistema económico mundial.

9.3. Los mercados financieros

Un mercado financiero es un mecanismo electrónico o lugar físico en el que se realizan transacciones con activos financieros, siendo el mercado mundial de capitales, no un mercado único en sí, sino el conjunto de mercados interconectados en los que se intercambian todo tipo de activos financieros.

Los principales cambios que se han producido en los mercados financieros en las últimas décadas son los siguientes:

- a) Globalización. Los mercados financieros han sufrido un proceso de globalización, fundamentalmente a raíz del desarrollo de los euromercados, y muy relacionada con el auge de las tecnologías de la información; dicho proceso se manifiesta en la interconexión de las distintas bolsas de valores mundiales y una mayor presencia de las entidades financieras fuera de sus sistemas económicos de origen. Además, el aumento de la economía financiera ha sido muy superior al de la economía real; de hecho se estima que el sólo 5% de las transacciones que se llevan a cabo a nivel mundial tienen el respaldo de una actividad real.
- b) Liberalización. El proceso de globalización ha venido acompañado de una importante desregulación financiera, que tiene su principal exponente en la desaparición de barreras legislativas a los movimientos de capitales, lo que ha provocado la orientación de los flujos de inversiones a los sistemas económicos emergentes; inversiones reales, pero también especulativas, es decir, inversiones volátiles que hacen muy vulnerables financieramente a estos sistemas económicos nacionales. Además también se ha producido la liberalización de los establecimientos bancarios, lo que ha provocado la expansión de la banca transnacional, las fusiones que han dado origen a grandes bancos transnacionales, etc.
- c) Desintermediación. Los ahorradores cada vez acuden más de forma directa a los mercados financieros (por medio de la compra-venta directa de activos financieros o por medio de fondos de inversión o de pensiones), en detrimento de la actividad bancaria tradicional. Dicha desintermediación ha estado provocada por una mayor cultura financiera de los distintos agentes económicos, por una necesidad de ahorro de los costes de intermediación, por la aparición de nuevos agentes financieros como los fondos de inversión y los de pensiones, y por la garantía que parecían ofrecen las acciones de las grandes empresas y los bonos de las administraciones públicas.
- d) Innovación. La existencia de una mayor competencia en estos mercados ha hecho que se innove no sólo por medio de la aplicación de nuevas tecnologías, sino también por medio del desarrollo de nuevos productos tales como futuros, opciones o *swaps*.

- e) Preferencia por la liquidez. Debido al temor por las presiones inflacionistas, a la incertidumbre que rodea a los mercados financieros con un alto componente especulativo y al riesgo de crisis bursátiles, los agentes cada vez demandan más productos de alta liquidez, como letras del tesoro, europagarés, etc.

Todos estos cambios han dado como resultado un subsistema financiero mundial sobredimensionado, cuyas disfuncionalidades han estado detrás de la expansión de la crisis global.

9.3.1. Los tipos de mercados financieros

Dado que existen muchas formas de clasificar los mercados financieros, aquí hemos optado por presentar una de tipo sintético que combina los criterios del tipo de activo y del tipo de regulación¹¹⁸.

Así podemos clasificar los mercados financieros en mercados financieros extra-bursátiles y mercados financieros bursátiles.

a) Mercados financieros extra-bursátiles

Se trata de mercados reales en los que las transacciones de activos financieros se realizan al margen de la regulación de las bolsas, y van desde mercados extra-bursátiles de divisas hasta de derivados.

b) Mercados financieros bursátiles

Son las tradicionales bolsas de los diferentes sistemas económicos nacionales cuyo funcionamiento se encuentra controlado por una autoridad reguladora que es la que decide qué activos cotizan en los mismos y cuándo dejan de hacerlo. Por su parte los mercados financieros bursátiles se dividen en mercados de valores y mercados de derivados.

b.1) Mercados de valores

Son mercados financieros en los que se intercambian activos basados en una operación de crédito (divisas, créditos interbancarios y capitales) y que están regulados por las normativas nacionales del sistema económico nacional sede y sin que exista ninguna regulación global; sin embargo, la mayoría de ellos se consideran mercados financieros mundiales debido a que en los mismos se negocian títulos extranjeros, los inversores son, en muchas ocasiones, no residentes (bancos, fondos de pensiones, fondos de inversión, sociedades de inversión colectiva o compañías de seguros). El solapamiento en tiempo de apertura de las bolsas más importantes del mundo genera lo que se conoce como “mercado continuo” (24 horas), de forma que las tendencias que se originan en una de dichas bolsas se propagan con más

¹¹⁸ No vamos a incluir aquí la distinción entre mercado primario (que es en el que se negociación activos emitidos por el vendedor constituyendo la transacción en sí misma una operación de crédito) y mercado secundario (que es aquel en el que se negocian activos ya emitidos).

rapidez al resto, pudiendo los inversores seguir operando en otra bolsa cuando cierra aquella en la que iniciaron sus actividades. Entre los principales mercados bursátiles podemos destacar: Tokio, Hong-Kong, Singapur, Francfort, Paris, Londres y Nueva York. Los mercados de valores a su vez pueden clasificarse en mercados de divisas, mercados monetarios y mercados de capitales.

b.1.1) Mercados de divisas

Son mercados en los que se negociación las monedas de diferentes sistemas económicos nacionales, existiendo uno por sistema, aunque funcionan con un perfil regional más que mundial, puesto que en cada mercado de divisa cotizan frente a la moneda nacional las principales monedas del mundo (dólar, euro, yen, libra y franco suizo) y las de los principales socios comerciales del sistema económicos nacional (habitualmente sistemas económicos vecinos). Dichos mercados existen en función de la proliferación de los regímenes cambiarios de flotación y en ellos operan tanto bancos centrales, como instituciones financieras privadas y grandes empresas transnacionales, cuya interacción determina el tipo de cambio de las distintas monedas. En las últimas décadas se han producido una serie de fenómenos que afectan a estos mercados como son la dolarización de algunas sistemas económicos americanos y asiáticos, la desaparición de las 16 monedas europeas sustituidas por el euro y la pérdida de importancia del yen japonés, lo que ha provocado que nos movamos en un contexto bi-monetario dólar- euro.

b.1.2.) Mercados monetarios

Son mercados en los que se negocian activos de elevada liquidez, es decir, de corto plazo (meses) y muy corto plazo (días o semanas), tales como son letras, bonos, certificados de depósitos... Los más destacados por su volumen son los mercados interbancarios, que son aquellos en los que las entidades bancarias realizan sus transacciones, que suelen ser depósitos a muy corto plazo o certificados de depósitos. El mercado interbancario más importante es el de Londres cuyo índice es el LIBOR, que sirve como referente para muchas operaciones transnacionales de crédito.

b.1.3.) Mercados de capitales

Son mercados en los que se negocian activos de largo plazo, tales como acciones y obligaciones de empresas o bonos de los distintos Estados. No obstante, el producto más típico de intercambio en estos mercados son las acciones, que son un porcentaje de la propiedad o capital de una empresa. Los principales motivos por lo que se demandan acciones son la propiedad (adquirir un cierto grado de control de la empresa), la rentabilidad (recibir dividendos como retribución por el dinero prestado en la emisión de las acciones) o la especulación (ganar dinero por la diferencia entre el precio de compra y el de venta); mientras que los motivos para vender acciones pasan por la especulación, el abandono de la propiedad o la preferencia por la liquidez frente a la rentabilidad. Todas las acciones tienen un valor nominal que representa la parte alícuota del capital y es por el que han sido emitidas, sin embargo, el precio de mercado varía del valor nominal porque incluye un plus por la expectativa de los beneficios o pérdidas futuras. Mientras los

mercados de acciones son mercados de renta variable, los de bonos y obligaciones se denominan mercados de renta fija, porque la retribución de la operación de crédito implícita y su vencimiento vienen determinadas en el propio título del activo.

b.2) Mercados de derivados

Son mercados financieros en los que se intercambian activos cuya función es reducir el riesgo que tienen otros activos. Los principales activos derivados son los *swaps* (contratos de intercambio de activos), los futuros (contratos de compraventa de activos con precio y fecha fijados anticipadamente) y las opciones (contratos por el que el poseedor del título tiene la opción preferente de adquisición de ciertos activos). De todos ellos, los activos más importantes son los futuros, entre los que destacan los futuros financieros (en el que el activo a intercambiar en el futuro es un activo financiero) y las *commodities* (en las que el activo a intercambiar en el futuro es una mercancía). Los mercados de futuro son mercados extremadamente volátiles debido al papel que juegan las expectativas sobre la marcha de la economía, que alteran continuamente el valor de estos activos.

9.3.2. Los mercados financieros globales

En la actualidad podemos distinguir tres tipos de mercados financieros a los que podemos denominar globales por el perfil de los agentes que ellos participan y el tipo de regulación existente. Estos serían los mercados *off-shore*, los mercados *entrepôt* y los euromercados.

a) Mercados *off-shore*

Son aquellos mercados financieros en los que las transacciones tienen lugar entre agentes no residentes en el sistema económico nacional donde se encuentra el mercado, para lo cual se valen de la existencia de legislaciones fiscales y de cambio muy laxas. Los principales centros financieros *off-shore*, la mayoría de los cuales coinciden con paraísos fiscales, son Zurich, Ginebra, Gibraltar y Mónaco en Europa; las Islas Caimán, Bahamas y Antillas Holandesas en El Caribe; Bahrain, en Oriente Medio; y Singapur y Hong-Kong en Asia.

b) Mercados *entrepôt*

Son aquellos mercados financieros en los que las transacciones tienen lugar entre agentes residentes y no residentes en el sistema económico nacional donde se encuentra el mercado, para lo cual se valen de la existencia de legislaciones fiscales y de cambio muy laxas. Sus principales sedes son Nueva York, Londres, Tokio, París y Frankfurt.

c) *Euromercados*¹¹⁹

Son mercados monetarios globales en los que la mayor parte de las operaciones son a corto plazo y en los que se negocian créditos y deudas sin necesidad de que éstos estén titulizados. Están muy desreglados, puesto que son los propios participantes los que quieren evitar las regulaciones (no existe coeficiente de caja, ni seguro de depósitos y los intereses son libres), los activos que se negocian se expresan en monedas distintas a las del sistema económico nacional sede y en ellos intervienen agentes financieros muy importantes y de diferentes sistemas económicos nacionales (grandes bancos, grandes empresas transnacionales...) dado que la mayoría de las operaciones son de gran envergadura.

9.3.3. Los paraísos fiscales y los regímenes fiscales perniciosos

Los paraísos fiscales son territorios que establecen ventajas fiscales con la intención de atraer capitales extranjeros y estimular con ello la economía nacional.

La OCDE diferencia entre paraísos fiscales y regímenes fiscales perniciosos. Los primeros suelen ser territorios de reducidas dimensiones que carecen de sistema fiscal; sin embargo, los segundos surgen en territorios y/o Estados que tienen un sistema fiscal general, pero que ofrecen beneficios fiscales diseñados fundamentalmente para atraer a los no residentes.

Según la OCDE los criterios que permiten identificar a un paraíso fiscal son: la ausencia de tributación, como condición necesaria pero no suficiente; la carencia de intercambio efectivo de información con autoridades de terceros sistemas económicos nacionales, puesto que la legislación se basa en la confidencialidad; la falta de transparencia en la aplicación de las normas legislativas; y la no exigencia de una actividad económica real a las personas domiciliadas en su territorio.

El auge de estos territorios se produjo en la segunda mitad del siglo XX, a medida que la economía se iba internacionalizando y aumentaba la desregulación de determinadas actividades financieras, proceso que se ha acelerado en las últimas décadas con la globalización.

La importancia de los paraísos fiscales se desprende de hechos tales como: que la mitad de los flujos transnacionales de capital transitan por estos territorios; que entre 0,6 y 1,5 billones de dólares de dinero negro circula anualmente por ellos; que sus organizaciones financieras gestionan alrededor del 20% de la riqueza privada mundial; y que los beneficios acumulados en 10 años (5 billones de dólares) equivalen al monto total mundial de las deudas públicas acumuladas.

Entre los principales efectos perniciosos que generan estos regímenes, podemos destacar tres: facilitan el fraude y la evasión fiscal de grandes fortunas, muchas de las cuales se han generado mediante negocios ilícitos; posibilitan el

¹¹⁹ Su nombre proviene de los depósitos que desde China o la URSS se realizaron en bancos de Europa en los años cincuenta del siglo XX, si bien su auge tuvo lugar cuando los grandes excedentes de dólares, provocados por la subida de los precios del petróleo de los años setenta, fueron depositados en los grandes bancos europeos. Hoy día son simplemente mercados monetarios globales.

blanqueo de capitales de origen ilícito; y se utilizan como medio para financiar el terrorismo.

Tabla 9.8

Paraísos fiscales, regímenes fiscales perniciosos y mercados *off-shore*

Territorios considerados por la OCDE "Paraísos Fiscales"	Territorios considerados por la OCDE "Regímenes Fiscales Perniciosos"	Territorios considerados por el FMI "Centros Financieros <i>Off-shore</i> "
Andorra	-	Andorra
Anguila	-	Anguila
Antigua y Barbuda	-	Antigua y Barbuda
Antillas Holandesas	-	Antillas Holandesas
Aruba	-	Aruba
-	Austria	-
Bahamas	-	Bahamas
-	-	Bahrein
-	-	Barbados
Belice	-	Belice
-	-	Bermudas
-	Brunei	-
-	Chile	-
-	-	Chipre
-	Costa Rica	Costa Rica
Dominica	-	Dominica
-	Filipinas	-
Gibraltar	-	Gibraltar
Granada	-	Granada
-	Guatemala	-
-	-	Irlanda (Dublín)
-	-	Hong-Kong
I. Caimán	-	I. Caimán
I. Cook	-	I. Cook
-	-	I. de Guernesey
-	-	I. de Jersey
-	-	I. de Man
I. Marshall	-	I. Marshall
I Turcas y Caicos	-	I Turcas y Caicos
I. Vírgenes (RU)	-	I. Vírgenes (RU)
-	-	Líbano
Liberia	-	-
Liechtenstein	-	Liechtenstein
-	-	Luxemburgo
-	-	Macao
-	Malasia (Labuan)	Malasia (Labuan)
-	-	Malta
-	-	Mauricio
Mónaco	-	Mónaco
Montserrat	-	Montserrat
Nauru	-	Nauru
Niue	-	Niue
-	-	Palau
Panamá	-	Panamá
Samoa	-	Samoa
San Cristóbal y Nieves	-	San Cristóbal y Nieves
San Marino	-	-
San Vicente y las Granadinas	-	San Vicente y las Granadinas
Santa Lucía	-	Santa Lucía
-	-	Seychelles
-	Singapur	Singapur
-	Suiza	Suiza
Vanuatu	-	Vanuatu
-	Uruguay	-

Nota: El listado de paraísos fiscales y regímenes fiscales perniciosos de la OCDE se revisa periódicamente y se excluyen de él los territorios que dejan de cumplir los criterios de clasificación; los datos de la OCDE proceden del informe del 6 de agosto del 2009, mientras que los del FMI lo hacen del informe de 23 de octubre de 2008.

Fuente: OCDE (06/08/2009) y FMI (23/10/2008).

Es también muy significativa la coincidencia entre los mercados financieros *off-shore* y los paraísos fiscales y regímenes fiscales perniciosos (tabla 9.8), lo que pone de manifiesto que muchos de los capitales que se mueven en dichos mercados están vinculados actividades de origen ilícito.

No obstante, tras la Cumbre de Londres del G-20, en 2009, los principales gobiernos del mundo se comprometieron a aplicar medidas que pongan fin al secreto bancario y a los paraísos fiscales, al considerar a éstos como responsables parciales de la crisis financiera global. En este sentido, cabe esperar que el listado de paraísos fiscales y regímenes fiscales perniciosos se vaya reduciendo paulatinamente.

Bibliografía

- Anchuelo Crego, A. (2001): "El sorprendente comportamiento del tipo de cambio euro-dólar", *Boletín Económico de ICE*, 2709: 31-5.
- Cuenca García, E. (2004): *Organización económica internacional*, Pearson Educación, Madrid.
- García Mora, A. (2001): "Inversión extranjera directa: análisis comparativo de los determinantes en América Latina y el Sudeste Asiático", *Revista de Economía Mundial*, 4: 145-74.
- Varela Parache, M. (1999): "La crisis y el sistema financiero internacional", *Revista de Economía Mundial*, 1: 159-78.

CAPÍTULO 10

EL SUBSISTEMA LABORAL MUNDIAL

Antonio Luis Hidalgo Capitán

Jesús Iglesias Garrido

10.1. Los agentes reguladores de los mercados de trabajo

El régimen laboral mundial, entendido como los principios, normas, reglas y procedimientos de toma de decisión respecto de los aspectos laborales del sistema económico mundial en torno de los cuales convergen las expectativas de los agentes, tendría sus principales exponentes en las instituciones de la libertad de contratación (que formaría parte de la libertad de empresa) y de libertad de circulación de trabajadores entre sistemas económicos nacionales; estas instituciones funcionarían como mecanismos de regulación automática de los aspectos laborales del sistema económico mundial.

La primera de estas dos instituciones, la libertad de contratación del factor trabajo por parte de los productores aparece formalizada en las legislaciones de laborales de los sistemas económicos nacionales. No obstante, de todos los mercados de factores y de productos, el mercado de trabajo es el mercado que presenta más regulaciones por la naturaleza del factor trabajo, que es inseparable del trabajador; en este sentido, el precio del trabajo, el salario, tiene unos niveles mínimos recogidos en las legislaciones nacionales y los convenios colectivos entre patronales y sindicatos; igualmente, está regulada en dichas legislaciones y convenios la jornada laboral, el derecho a vacaciones remuneradas, la cobertura socio-sanitaria y las condiciones e indemnizaciones por despido.

Todas estas regulaciones hacen que la contratación del factor trabajo no sea tan libre como desearían los productores; sin embargo, la implementación de políticas neoliberales de reforma de los mercados nacionales de trabajo ha ido ampliando el margen de libertad de contratación de aquellos en detrimento de la protección de la que gozaban los trabajadores. Así, la proliferación de contratos temporales y a tiempo parcial, el abaratamiento del despido, la reducción y privatización de los sistemas de cobertura social y la tolerancia con determinadas prácticas abusivas de gestión de personal, han convertido a los mercados nacionales de trabajo en mercados relativamente libres.

La segunda de las instituciones, la libre circulación de trabajadores entre sistemas económicos nacionales, sólo aparece formalizada en algunos tratados de integración regional que han alcanzado nivel de mercado común (o similar): Por el contrario, la que sí está formalizada en las legislaciones migratorias y laborales nacionales es la limitación a la circulación de trabajadores entre sistemas económicos nacionales; sin embargo, es práctica habitual tolerada por los gobiernos de muchos sistemas económicos nacionales la contratación de trabajadores extranjeros que han entrado irregularmente en dichos sistemas, lo que en la práctica supone la institucionalización de la libertad de circulación de trabajadores y, en parte, la libertad de contratación del factor trabajo (ya que los trabajadores irregulares son contratados al margen de toda regulación laboral).

Pero, junto con estos mecanismos automáticos de regulación de los aspectos laborales del sistema económico mundial, éste dispone también de mecanismos de regulación deliberada, como serían los agentes. Entre los agentes reguladores de las relaciones laborales y de los movimientos de trabajadores destacan la Organización Internacional del Trabajo (1919), los gobiernos nacionales y algunos agentes supranacionales derivados de procesos de integración avanzados, como, por ejemplo, la Unión Europea que ha consagrado la libre circulación de trabajadores en sus sistemas económicos nacionales y avanza decididamente hacia una regulación comunitaria de orientación neoliberal (al menos hasta la expansión

de la crisis global) de las relaciones laborales europeas. Prestaremos especial atención a la OIT y a los gobiernos nacionales.

10.1.1. La OIT

La Organización Internacional del Trabajo (en inglés, ILO -*International Labour Organization*-) es un agente regulador supranacional de los aspectos laborales del sistema económico mundial. Como organismo internacional fue creado en 1919, tras la Primera Guerra Mundial, en un contexto político conflictivo, con el propósito de regular las condiciones laborales y el mercado de trabajo, mediante un enfoque que permitiera alcanzar una paz duradera y universal a través del trato decente de los trabajadores. De este modo la OIT está consagrada a la promoción de oportunidades de trabajo decente y productivo para mujeres y hombres, en condiciones de libertad, igualdad, seguridad y dignidad humana. La OIT se convirtió en la primera agencia especializada del Sistema de las Naciones Unidas en 1946, estando formada en la actualidad por 178 países miembros. Su sede está en Ginebra.

Los objetivos de la OIT son promover los derechos laborales, fomentar oportunidades de empleo dignas, mejorar la protección social y fortalecer el diálogo al abordar temas relacionados con el trabajo. Estos objetivos pretenden contribuir a la consecución de una justicia social y al establecimiento de los parámetros necesarios para preservar los derechos humanos y laborales en un ámbito internacional. Así, la OIT se configura como el agente supranacional responsable de la elaboración y supervisión de las Normas Internacionales del Trabajo.

El principal órgano de dirección de la OIT es el Consejo de Administración. Dicho Consejo, que se renueva cada tres años y se reúne tres veces al año, está compuesto por 56 miembros titulares (28 gobiernos, 14 empleadores y 14 trabajadores) y por 66 miembros adjuntos (28 gobiernos, 19 empleadores y 19 trabajadores). Diez de los puestos gubernamentales quedan reservados para las grandes potencias industriales (Alemania, Brasil, China, Estados Unidos, Francia, India, Italia, Japón, Reino Unido y Rusia), mientras que los demás miembros gubernamentales son elegidos por la Conferencia cada tres años; los miembros empleadores y trabajadores son elegidos en función de su prestigio. El Consejo de Administración elige entre sus miembros un presidente y dos vicepresidentes, debiendo ser desempeñado cada puesto por una persona representante de cada uno de los sectores (gobiernos, empleadores y trabajadores).

Entre las funciones del Consejo se encuentran la toma de decisiones sobre la política de la OIT, la determinación del orden del día de la Conferencia Internacional del Trabajo, la elaboración del Programa y el Presupuesto, y la elección del Director General.

La Conferencia Internacional del Trabajo es el órgano donde están representados todos los gobiernos miembros. En ella el derecho de voto se distribuye asignando a cada delegado un voto individual en todas las cuestiones sometidas a la consideración de la Conferencia; cuando se trata de la aprobación de convenios internacionales o de recomendaciones se precisa alcanzar una mayoría de dos tercios de los votos emitidos.

La OIT publica anualmente su *Informe sobre el trabajo en el mundo*.

10.1.1. Los gobiernos nacionales

Los mercados de trabajo son probablemente los mercados más rígidos que existen tanto por los efectos de la acción de los sindicatos como por la protección que tradicionalmente los gobiernos han prestado a los trabajadores. La intervención pública en el mercado de trabajo se justifica por la imposibilidad de separar el factor trabajo del propio trabajador, que además es considerado la parte más débil de la negociación en el mercado de trabajo. Dicha intervención ha generado la existencia de importantes limitaciones en la contratación, en el despido, en las condiciones laborales y en los salarios, limitaciones que se traducen para el empleador en mayores costes laborales respecto de los que tendría que asumir en un mercado de trabajo completamente libre.

Con el triunfo del neoliberalismo, los gobiernos nacionales, como agentes reguladores de los mercados nacionales de trabajo, comenzaron a desarrollar, de manera más o menos coordinada, una serie de políticas de liberalización o flexibilización de dichos mercados, encaminadas a abaratar los procedimientos de contratación, de despido y de gestión de mano de obra, así como a reducir los salarios reales.

Por otra parte, los gobiernos nacionales también han tratado de ejercer un cierto control sobre la oferta de trabajo, cuando ésta comenzó a crecer en los sistemas económicos desarrollados y a disminuir en los subdesarrollados, como consecuencia de los flujos migratorios internacionales; dicho control se ha ejercido por medio de los visados, los cupos migratorios, los contratos en origen, las leyes de extranjería, las policías migratorias y los procesos de regularización. Si bien, en este caso, los gobiernos nacionales parecen tratar de impedir la libre circulación de trabajadores (salvo entre sistemas económicos nacionales pertenecientes a procesos avanzados de integración regional; por ejemplo la UE), lo cierto es que, en la práctica, por interés económico, por razones de solidaridad o por incapacidad de gestión, estos agentes consienten en que dichos flujos tengan lugar de manera, si no libre, sí al menos fluida.

10.2. Los principales cambios en los mercados laborales mundiales

Los principales cambios en los mercados laborales están relacionados con la flexibilización de los mismos, con su segmentación y globalización fragmentaria y con la aparición de nuevas formas de explotación.

10.2.1. La flexibilización de los mercados nacionales de trabajo

Los mercados nacionales de trabajo son hoy día mucho más flexibles que hace unas décadas gracias a la aplicación de políticas laborales neoliberales, las llamadas reformas de los mercados de trabajo. Dichas políticas han tratado de incidir sobre varios aspectos de los mercados laborales.

En primer lugar, algunas de dichas políticas han tratado de reducir los salarios reales en aquellos sistemas económicos donde éstos eran más elevados. Para ello se han aplicado medidas de moderación salarial (crecimiento de los salarios al mismo nivel o, incluso, por debajo del crecimiento de los precios), de aumento de la

jornada laboral sin retribución de horas extras (ampliación de la jornada laboral semanal¹²⁰, trabajo a destajo, complementos de productividad, incentivos por objetivos cumplidos, acuerdos puntuales para el mantenimiento del empleo...) y de ampliación de la oferta de trabajo para que la competencia frene la subida de los salarios nominales (contratación de trabajadores inmigrantes). El resultado de todo ello es que el salario real (descontada la inflación) por cada hora trabajada ha caído en muchos sistemas económicos, con la consiguiente pérdida de poder adquisitivo de los trabajadores.

En segundo lugar, otras políticas han tratado de reducir los llamados costes salariales implícitos, es decir, todos los costes retributivos vinculados con la vigencia de los contratos, tales como los costes de seguridad social, seguros médicos, planes de pensiones, fondos de acción social, economatos... Para ello se han aplicado medidas como las externalización de servicios, las bonificaciones en las cuotas de seguridad social, la sustitución de la seguridad social por planes privados de pensiones y seguros médicos privados, el desconocimiento de los sindicatos a nivel de empresa en la negociación de las condiciones laborales, el aumento de la negociación individual, la tolerancia de la contratación informal (economía sumergida)... El resultado de todo ello ha sido que los costes salariales implícitos se han reducido, con el consiguiente efecto de precarización de las condiciones laborales y desmantelamiento del Estado del Bienestar.

En tercer lugar, otras políticas han tratado de reducir los llamados costes laborales no salariales, es decir, los costes laborales derivados de la contratación y el despido. Para ello se han aplicado medidas como los expedientes de regulación de empleo, el abaratamiento del despido (e incluso el despido libre), la proliferación de los contratos temporales y de los contratos a tiempo parcial, la creación de empresas de trabajo temporal, la creación de agencias privadas de colocación, la concesión de permisos de trabajo (regularización) a trabajadores inmigrantes que se encuentran en situación irregular, la tolerancia de la contratación informal (economía sumergida)... El resultado de todo ello es que los costes laborales no salariales que deben soportar los empleadores se han reducido, permitiéndoles una mayor flexibilidad a la hora de adaptar sus plantillas a las cambiantes condiciones de la demanda, con el consiguiente efecto sobre la precarización del empleo y otros efectos inducidos, como el retraso en la emancipación de los jóvenes por falta de estabilidad laboral.

En cuarto lugar, otras políticas han tratado de reducir otros costes derivados de la gestión de la mano de obra. Para ello se han aplicado medidas como los contratos a tiempo parcial, la contratación por horas, las modificaciones de la jornada laboral (aumento de 40 a 65 horas semanales, jornadas 4/3¹²¹...), la libre determinación de las vacaciones por parte de los empleadores según necesidades de producción, el trabajo por turnos rotatorios... El resultado de todo ello ha sido la reducción de los costes laborales unitarios (costes laborales por unidad de producto), al lograr una gestión más eficiente de la mano de obra (reducción de

¹²⁰ Recuérdese la propuesta de directiva que pretendía permitir la ampliación de la jornada laboral en la Unión Europea hasta las 65 horas semanales, así como la práctica habitual en la banca de prolongar la jornada laboral sin retribución como condición no escrita para la promoción interna.

¹²¹ Jornadas de 12 horas de trabajo diario durante 4 días descansando 3 una semana, y durante 3 días, descansando 4 otra semana.

tiempos muertos, eliminación de los cuellos de botella de la producción, aprovechamiento de la capacidad instalada...), con el consiguiente efecto del aumento en la precariedad de las condiciones laborales.

10.2.2. La segmentación y la globalización fragmentaria de los mercados de trabajo

En un sistema económico nacional no hay un único mercado de trabajo, a pesar de la existencia de una legislación laboral común, sino que existen varios mercados de trabajo o, al menos, varios segmentos de un mismo mercado de trabajo; ello contribuye a explicar la aparente paradoja del aumento del salario real de un alto ejecutivo de una empresa automovilística mientras se produce una disminución del salario real de un obrero de la misma empresa.

Cuadro 10.1

Características de los empleos según los segmentos del mercado de trabajo

SEGMENTO DEL MERCADO DE TRABAJO	CUALIFICACIÓN PROFESIONAL	TIPO DE CONTRATO	NIVEL SALARIAL	CONDICIONES LABORALES	COMPETENCIA
SUBSEGMENTO SUPERIOR DEL SEGMENTO PRIMARIO	ALTA	INDEFINIDO	ALTO	FLEXIBLES CON PROMOCION	DIRECTIVOS DE TODO EL MUNDO
SUBSEGMENTO INFERIOR DEL SEGMENTO PRIMARIO	MEDIA	INDEFINIDO	MEDIO	PRESCINDIBLE A L/P Y ESCASA PROMOCIÓN	OBREROS, ADMINISTRATIVOS. Y TÉCNICOS DE TODO EL MUNDO
SUBSEGMENTO SUPERIOR DEL SEGMENTO SECUNDARIO	MEDIA O BAJA	TEMPORAL Y A TIEMPO PARCIAL	BAJO	ALTA ROTACIÓN Y NULA PROMOCIÓN	DESEMPLEADOS E INMIGRANTES REGULARES
SUBSEGMENTO INFERIOR DEL SEGMENTO SECUNDARIO	BAJA O NULA	INFORMAL	MUY BAJO	ALTÍSIMA ROTACIÓN Y NULA PROMOCIÓN	DESEMPLEADOS DE LARGA DURACIÓN E INMIGRANTES IRREGULARES

Fuente: Elaboración propia.

De manera simplificada¹²² podríamos considerar que los mercados de trabajo nacionales se encuentran divididos en dos grandes segmentos, primario y secundario, que a su vez estarían divididos cada uno en dos subsegmentos, superior e inferior (tabla 10.1), de manera que las características del empleo en cada segmento y subsegmento son independientes de las de otros.

Así pues, en virtud de la segmentación, tenemos diferentes mercados de trabajo dentro de cada sistema económico nacional; sin embargo, el proceso de

¹²² Aquí presentamos una segmentación basa en dos segmentos y cuatro subsegmentos, pero en realidad cada subsegmento puede dividirse en muchos más en función de la cualificación, de manera que, por ejemplo, si bien las características del empleo de cocinero pueden ser similares a la de un obrero encofrador, la difícil sustitución de un cocinero por un encofrador hace que en la práctica exista un mercado de trabajo de cocineros y otro de encofradores.

globalización ha hecho que se globalicen estos segmentos y subsegmentos dando lugar a mercados de trabajos segmentados globales.

Los mecanismos por los que se ha producido esta globalización de los segmentos de los mercados de trabajo varían según el subsegmento. En el caso del subsegmento superior del segmento primario, el de los trabajadores ejecutivos altamente cualificados, el mecanismo de igualación de las características de los empleos viene de la mano de movilidad de estos trabajadores entre diferentes empresas de diferentes sistemas económicos nacionales (fichaje de talentos o fuga de capital humano); de forma que las empresas que no quieren perder a sus mejores directivos deben ofrecerles un empleo con las mismas características que aquellas empresas de otros sistemas económicos nacionales que deseen contratarlos.

El mecanismo es diferente en el caso del subsegmento inferior del segmento primario, el de los trabajadores fijos cualificados; en este caso, la posibilidad de deslocalización de la producción por parte de las empresas, llevándose la misma o parte de ésta a otros sistemas económicos nacionales donde las características del empleo de este subsegmento les permiten reducir costes laborales unitarios, hace que los trabajadores de este subsegmento acepten modificar a la baja las características de sus empleos a cambio de no perder los mismos (precarización).

Para los trabajadores pertenecientes al subsegmento superior de segmento secundario, trabajadores eventuales poco cualificados, el mecanismo de igualación de las características de sus empleos es la movilidad de trabajadores regulares entre sistemas económicos nacionales. Los trabajadores eventuales poco cualificados se ven obligados a competir con los inmigrantes regulares y con otros desempleados nativos por los contratos laborales que ofrecen las empresas, cuyas características cada vez se acercan más a las características de los empleos de los sistemas económicos nacionales de donde proceden los inmigrantes, que, por lo general, son peores (precarización).

Y, por último, en subsegmento inferior del segmento secundario, el de los trabajadores informales sin cualificación, también se globaliza en virtud de la inmigración irregular. Dado que los trabajadores informales deben competir con desempleados de larga duración (mayores 45 años, discapacitados, ex convictos, adictos y ex adictos...) y con trabajadores inmigrantes sin permiso de trabajo y de residencia, que estarían dispuestos a aceptar empleos al margen de la legislación laboral, las características de dichos empleos cada vez se asemejan más a las del empleo informal en los sistemas económicos de origen de los trabajadores inmigrantes irregulares (precarización).

El resultado de esta segmentación y globalización fragmentaria de los mercados de trabajo es una precarización del empleo de los trabajadores de todo el mundo (cualificados, poco cualificados y sin cualificación) y una mejora en las características del empleo de los directivos de las empresas.

10.2.3. Las nuevas formas de explotación laboral

La explotación laboral consiste en retribuir a un trabajador con un salario inferior al valor del trabajo que realiza. Se trata de un concepto ambiguo, sujeto a interpretaciones en función de cuanto se considere que vale una hora de trabajo; así en la tradición liberal, en la que el salario se fija según la interacción de la oferta y la

demanda de trabajo, el salario de mercado en condiciones de competencia perfecta (salario de subsistencia) sería equivalente al valor del trabajo realizado por un trabajador, por lo que no existiría una explotación laboral si se abona el salario de mercado; sin embargo, en la tradición marxista, el valor del salario sería la suma del salario de subsistencia más la diferencia entre el valor de mercado de la producción y el coste de los factores productivos e insumos retribuidos en condiciones de competencia, ya que el factor trabajo es el único capaz de genera valor, por lo que, siempre que dicha diferencia no vaya a parar a manos del trabajador, existirá explotación laboral.

Tras siglos de lucha del movimiento obrero, se había conseguido en los sistemas económicos desarrollados una mejora de los salarios y del resto de condiciones laborales de los trabajadores, y el estándar laboral de dichos sistemas era tomado como referencia en los sistemas económicos subdesarrollados a la hora de ir redefiniendo en los mismos las relaciones laborales. Sin embargo, el proceso de globalización fragmentaria de los mercados de trabajo, vinculado a la flexibilidad laboral, el desconocimiento de los sindicatos, la deslocalización y el aumento de las migraciones y de la economía sumergida, ha generado un proceso de precarización del empleo en todo el mundo, de manera que el estándar laboral de los sistemas económicos desarrollados ha dejado de ser el referente y está siendo sustituido por diferentes estándares de los sistemas económicos subdesarrollados.

Entre las principales nuevas formas de explotación laboral destacan el aumento del empleo precario, la maquila, el trabajo infantil y la esclavitud y neo-esclavitud.

a) El aumento del empleo precario

Se denomina empleo precario a aquel empleo cuyas características están por debajo del estándar de las relaciones laborales de los sistemas económicos desarrollados. Dicho estándar consiste en un empleo con contrato laboral a tiempo completo, estable, regulado, con protección y beneficios sociales (cobertura sanitaria, por enfermedad, por desempleo y por jubilación) y con un nivel de ingresos según convenio colectivo.

Por tanto, el empleo precario se caracteriza por la inestabilidad, la escasa protección y los escasos beneficios sociales, la baja retribución, la poca regulación y el desconocimiento de los sindicatos y asociaciones profesionales; y entre las formas de empleo precario destacan el autoempleo, el empleo a tiempo parcial, el empleo temporal, el empleo de duración determinada, el empleo por horas, el empleo a domicilio, el empleo en teletrabajo, el empleo a destajo, el empleo informal...

Estos tipos de empleo precario cada vez son más frecuentes en los sistemas económicos tanto desarrollados como subdesarrollados y suponen un retroceso respecto de los logros sociales del movimiento obrero.

b) La maquila (sweatshop)

Una maquila o empresa maquiladora es aquella empresa industrial donde el trabajador percibe su salario en función de la cantidad de producto terminado (ropa, calzado, juguetes...). Dichas empresas también son conocidas como talleres de

explotación laboral, talleres de trabajo esclavo o *sweatshops*, y se caracterizan, además de por el trabajo a destajo, por un entorno laboral duro, con condiciones de trabajo peligrosas para la salud (ventilación inadecuada, temperaturas extremas, posiciones lesivas...), con jornadas de trabajo extraordinariamente largas (sin retribución de horas extras), con escasos derechos laborales, con ocasionales abusos físicos, psicológicos o sexuales, donde no se permite, en la práctica, la acción sindical y donde, en algunos casos, se emplea mano de obra infantil.

Las maquilas suelen ser propiedad de empresas transnacionales o de empresas nacionales subcontratadas por las empresas transnacionales y suelen estar radicadas en sistemas económicos subdesarrollados donde la legislación laboral es muy laxa.

Estas fábricas cumplen una importante función dentro del proceso de deslocalización fragmentaria de la producción, pues son el reflejo de la deslocalización de las actividades intensivas en factor trabajo de baja cualificación, que permiten a las empresas transnacionales reducir costes laborales para obtener un mayor margen empresarial. Sin embargo, la irrupción en el mercado mundial de las empresas maquiladoras chinas ha supuesto una importante competencia para las empresas transnacionales que utilizan dicho modelo, pues éstas maquiladoras están colocando en los mercados mundiales una serie de productos de consumo (ropa, calzado, juguetes...) a unos precios tan bajos que se están apropiando de una importante cuota de dichos mercados.

Las empresas transnacionales resisten, por el momento, la competencia de las maquilas chinas porque tienen unos costes de producción similares y basan su competitividad en la imagen de marca, pero no ocurre lo mismo con las pequeñas y medianas empresas nacionales. Éstas no pueden resistir el “*dumping social*”¹²³ al que son sometidas y se ven abocadas a cerrar al no conseguir de los gobiernos nacionales la aplicación de medidas proteccionistas.

c) El trabajo infantil

El trabajo infantil consiste en el empleo de forma regular de personas menores de 16 años en cualquier actividad productiva (agricultura, minería, industria manufacturera, construcción, servicios domésticos, servicios comerciales, servicios personales, defensa...).

La utilización de mano de obra infantil constituye una forma de explotación laboral en la medida en que el menor no tiene la madurez suficiente (ni la capacidad jurídica, en la mayoría de los casos) para tomar decisiones tales como formalizar un contrato laboral, por lo que el menor que trabaja siempre está obligado a ello;

¹²³ Se entiende por “*dumping social*” la competencia desleal que sufren las empresas de los sistemas económicos desarrollados, por parte de empresas de sistemas económicos subdesarrollados, cuyos productos se venden en el mercado a un precio inferior al coste de producción de los mismos en los sistemas económicos desarrollados, debido a que la mano de obra que los fabrica es retribuida en condiciones de explotación laboral (inferiores al estándar de las relaciones laborales en dichos sistemas).

además, el trabajo infantil, la mayoría de las veces, impide o dificulta la educación del menor, disminuyendo con ellos sus oportunidades futuras¹²⁴.

Se estima que, aproximadamente, 246 millones de niños están sometidos a la explotación laboral y al menos 171 millones de ellos lo hacen en situaciones de riesgo.

c) La esclavitud y la neo-esclavitud

Se denomina esclavitud a aquella situación en la que un individuo se encuentra bajo el dominio de otro, perdiendo la capacidad de disponer libremente de sí mismo y siendo obligado a trabajar sin recibir un salario. Como tal, la esclavitud ha sido abolida en la mayoría de los sistemas económicos nacionales, pero sigue existiendo de manera clandestina en África Occidental y Central, en especial en forma de esclavitud infantil¹²⁵.

Junto a esta forma de esclavitud tradicional existen otras formas de neo-esclavitud:

- a) Las personas obligadas a trabajar sin recibir salario para compensar una deuda con el empleador, habitualmente generada por el pago de un viaje desde su lugar de origen (como en el caso de las inmigrantes obligadas a prostituirse en sistemas económicos desarrollados), o por el alquiler o venta de las herramientas con las que realizar su trabajo, de su alojamiento o de su comida (como en el caso de muchos trabajadores de minas o plantaciones en sistemas económicos subdesarrollados)¹²⁶.
- b) Los inmigrantes irregulares en sistemas económicos desarrollados que, bajo la amenaza de ser deportados, son obligados a aceptar condiciones extremas de trabajo (trabajando sin salario, sólo por comida; encerrados durante la noche bajo llave; e incluso amenazados de muerte o de castigo físico si intentan escapar).
- c) Los niños soldados de algunas milicias africanas que son secuestrados de sus lugares de origen y obligados a combatir (en el caso de los niños) y prestar servicios domésticos y sexuales al resto de la tropa (en el caso de las niñas) a cambio de la cobertura socioeconómica de la milicia (uniforme, armamento, rancho, alojamiento, transporte...).

¹²⁴ La OIT acepta el trabajo de mayores de 12 años, siempre y cuando el mismo no entorpezca su formación, y en algunos sistemas económicos nacionales se autoriza el trabajo de los mayores de 12 años bajo la autorización firmada de sus padres o tutores.

¹²⁵ Niños africanos de Benin, Mali, Burkina Faso y Togo son comprados o secuestrados para ser vendidos en Costa de Marfil (para trabajar en las plantaciones de cacao) o en Gabón, Camerún o Nigeria (para trabajar en el servicio doméstico). Existen gran cantidad de niños esclavos en Sudán, que además son vendidos en Chad, Libia o Arabia Saudí. El precio de un niño africano esclavo oscila entre los 15 y los 30 euros.

¹²⁶ En algunos casos, estos neo-esclavos son amenazados con su muerte, o la de sus familiares, si no saldan su deuda o si deciden escapar.

10.3. Los movimientos migratorios mundiales

Denominamos movimiento migratorio, o migración, al desplazamiento de población desde un territorio a otro vinculado con un cambio del lugar de residencia. De todas las migraciones nos interesan las que atraviesan las fronteras de los sistemas económicos nacionales, las migraciones internacionales, y dentro de ellas las que se realizan por motivos económicos¹²⁷.

Desde este punto de vista, los flujos migratorios mundiales son movimientos de trabajadores entre sistemas económicos nacionales, y su existencia y volumen ponen de manifiesto que la globalización no es sólo fruto de la libre circulación de mercancías y servicios entre sistemas económicos nacionales, sino también de la más o menos libre circulación de trabajadores.

10.3.1. El fuerte aumento de los flujos migratorios internacionales

Los flujos migratorios mundiales han crecido de tal forma con el proceso de globalización que, entre 1980 y 2005, el stock de personas residentes en un sistema económico diferente del de su nacimiento (inmigrantes) creció en un 92%, pasando de representar el 2,2% de la población mundial al 3% (tabla 10.1).

Tabla 10.1
La importancia de la migración

Año	Población mundial	Población inmigrante mundial	Peso de la inmigración en el mundo
1980	4.442.309.000 habitantes	99.275.898 inmigrantes	2,2 %
1985	4.843.930.000 habitantes	111.013.230 inmigrantes	2,3 %
1990	5.279.519.000 habitantes	154.945.333 inmigrantes	2,9 %
1995	5.692.353.000 habitantes	165.080.235 inmigrantes	2,9 %
2000	6.085.572.000 habitantes	176.735.772 inmigrantes	2,9 %
2005	6.464.750.000 habitantes	190.633.564 inmigrantes	3,0 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la División de Población de la ONU.

Los principales sistemas económicos de destino de las migraciones son los desarrollados (Norteamérica, Unión Europea, Japón, Sudeste Asiático y Golfo Pérsico) que acumulaban en 2005 más del 60% de la población inmigrante del mundo frente a menos del 40% que residían en los subdesarrollados, presentando además una tendencia a la concentración de la población inmigrante en los sistemas económicos desarrollados (tabla 10.2).

¹²⁷ Los refugiados en un sistema económico nacional ajeno al suyo de origen como consecuencia de catástrofes naturales o conflictos bélicos, no son objeto de estudio en este apartado salvo como mano de obra que se ha desplazado de un sistema económico a otro, aunque no sea por motivos económicos. Los refugiados representaban en 2005 poco más del 7% del total de los inmigrantes del mundo y con tendencia decreciente.

Tabla 10.2
Distribución de la población inmigrante en el mundo

	1980	1985	1990	1995	2000	2005
Mundo	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Sistemas Económicos Desarrollados	47,8 %	48,3 %	53,2 %	57,5 %	59,4 %	60,5 %
Sistemas Económicos Subdesarrollados	52,2 %	51,7 %	46,8 %	42,5 %	40,6 %	39,5 %
África	14,2 %	13,0 %	10,6 %	10,9 %	9,3 %	9,0 %
Asia	32,4 %	33,5 %	32,2 %	28,6 %	28,5 %	28,0 %
Europa	22,1 %	21,1 %	31,9 %	33,5 %	32,9 %	33,6 %
Latinoamérica	6,1 %	5,6 %	4,5 %	3,7 %	3,6 %	3,5 %
Norteamérica	18,2 %	20,0 %	17,8 %	20,3 %	22,9 %	23,3 %
Oceanía	3,8 %	3,8 %	3,1 %	3,1 %	2,9 %	2,6 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la División de Población de la ONU.

Por regiones receptoras, la Norteamérica rica (Estados Unidos y Canadá) recibe flujos migratorios de América Latina y El Caribe (en especial desde México) y del resto del mundo. La Unión Europea los recibe del Magreb, del África Subsahariana y de la Europa Oriental. Mientras que Japón, Singapur, Hong Kong (China), Corea del Sur, Taiwán y Australia los reciben del resto de Asia. Los sistemas económicos petroleros del Golfo Pérsico, por su parte, reciben flujos del resto de Oriente Medio y de los sistemas económicos islámicos de Asia.

Por regiones emisoras, América Latina y El Caribe emite flujos migratorios hacia Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea (en especial hacia España). Europa Oriental lo hace hacia la Unión Europea y Rusia. Asia hacia el Golfo Pérsico, el Sudeste Asiático, Japón y Australia. Y África dirige sus flujos migratorios desde el interior hacia la costa y desde allí hacia la Unión Europea.

10.3.2. Las causas de las migraciones mundiales

Los flujos migratorios contemporáneos de naturaleza económica presentan una pauta geográfica, ya que van desde sistemas económicos subdesarrollados hacia sistemas económicos desarrollados¹²⁸, y se han intensificado mucho desde mediados de los años ochenta del siglo XX; no obstante, dichos flujos se han venido produciendo históricamente.

¹²⁸ Aunque, a veces, el viaje presenta una o varias escalas con residencia en sistemas económicos subdesarrollados distintos de los de origen (por ejemplo, las migraciones de subsaharianos hacia Marruecos como tránsito hacia Europa).

Ello nos lleva a concluir que existen unas causas que explican la persistencia de dichos flujos a lo largo del tiempo (que están vinculadas con la dualidad desarrollo-subdesarrollo) y otras que explican la intensificación reciente de dichos flujos (que están vinculadas con el proceso de globalización).

Entre las causas de la persistencia de los flujos migratorios destacan: la brecha salarial existente entre sistemas económicos desarrollados y subdesarrollados; los diferenciales en los niveles de renta entre ambos tipos de sistemas; las estrategias económicas de las familias de los trabajadores que emigran; la funcionalidad de los inmigrantes como “ejército industrial de reserva” para los sistemas económicos desarrollados; y la escasez de oferta de trabajo de baja cualificación y baja retribución en sistemas económicos desarrollados junto con el aumento demográfico en los sistemas económicos subdesarrollados.

Entre las causas de la intensificación de los flujos migratorios destacan: el mito del libre mercado en los sistemas económicos subdesarrollados; la retroalimentación del exceso de demanda de empleo en sistemas económicos desarrollados; la amplificación del efecto demostración en sistemas económicos subdesarrollados; y la facilidad de comunicaciones y transportes desde los sistemas económicos subdesarrollados hacia los desarrollados.

a) La brecha salarial

En los sistemas económicos desarrollados los salarios son más elevados que en los subdesarrollados y eso es un fuerte incentivo para el desplazamiento de mano de obra desde éstos últimos, donde dicho recurso es excedentario, hacia los primeros, donde la mano de obra es escasa.

Si los mercados de trabajo de ambos tipos de sistemas fuesen libres, los salarios aumentarían en los sistemas económicos subdesarrollados (lo que si ocurre) y disminuirían en los desarrollados (lo que no ocurre) y ello provocaría el cese de las migraciones al igualarse dichos salarios. Sin embargo, en los sistemas económicos desarrollados la intervención de diferentes agentes reguladores (gobiernos, sindicatos, asociaciones...) para garantizar determinadas rentas impide, entre otras cosas, que los salarios sean flexibles a la baja¹²⁹; por este motivo, los salarios entre ambos tipos de sistemas sólo se igualarán como consecuencia del aumento de los mismos en los sistemas económicos subdesarrollados, y éste es un proceso lento que hace que persistan los flujos migratorios.

b) Los diferenciales de renta

Sin embargo, no sólo el diferencial de salarios influye en la decisión de emigrar de los trabajadores, ya que el salario no es la única vía que tienen los

¹²⁹ Un ejemplo de ello es el efecto de la Política Agraria Común en los mercados de trabajo de la Unión Europea. La protección que la PAC dispensa a la agricultura europea permite que explotaciones agrarias, que no serían rentables en condiciones de mercado, obtengan importantes beneficios y creen un importante volumen de empleo, que de otra forma no tendría lugar; así, los altos precios de la producción agraria europea permiten el abono de altos salarios que justifican la persistencia de flujos migratorios desde la periferia de la Unión Europea hacia las zonas rurales de ésta.

trabajadores para satisfacer sus necesidades. Existen otras formas de rentas directas e indirectas que los mismos pueden percibir (subsidio por desempleo, pensiones de jubilación, seguro médico, educación gratuita para sus hijos, mejores transportes, más seguridad...) y que influyen en la decisión de emigrar, y sobre todo en la de hacia dónde emigrar.

De hecho, cuanto mayores son los diferenciales de renta entre sistemas económicos subdesarrollados y desarrollados, mayor es la propensión a emigrar desde los primeros a los segundos, porque el trabajador que emigra trata de maximizar sus ingresos¹³⁰.

Aunque dicha maximización estará condicionada por una serie de restricciones, tales como que en el sistema económico de destino se hable la misma lengua que en el de origen, exista la misma religión, exista una cultura similar, existan familiares o redes de acogida de los inmigrantes, que el emigrante tenga conocimiento del lugar de destino, que la distancia entre ambos sistemas no sea muy grande...

c) Las estrategias económicas de las familias

Tampoco es del todo correcto considerar que la decisión de emigrar la toma el trabajador individual, ya que la mayoría de las veces dicho trabajador pertenece a una unidad familiar que participa del proceso de toma de la decisión. Bajo esta lógica, es la familia del trabajador (y no éste) la que maximiza su nivel de ingresos sujeto a las mismas restricciones antes citadas.

La importancia de este hecho radica en que, mientras algunos miembros de la unidad familiar asumen responsabilidades familiares en los sistemas económicos de origen (cuidado de los niños y los ancianos, tareas domésticas, gestión de negocios...), otros miembros emigran a sistemas económicos desarrollados y envían remesas a sus familias.

Vinculado a esta forma de entender las migraciones destaca también la reagrupación familiar, que se da cuando el inmigrante se encuentra integrado en el sistema económico de destino y decide que su residencia en él sea permanente y trae consigo al resto de su familia¹³¹.

d) La funcionalidad de los inmigrantes como “ejército industrial de reserva”

La segmentación de los mercados de trabajo en los sistemas económicos desarrollados hace que el segmento inferior de los mismos, formado por trabajadores de baja cualificación (subsegmento superior) y trabajadores informales (subsegmento inferior), se va ampliado con trabajadores inmigrantes regulares (subsegmento superior) e irregulares (subsegmento inferior).

¹³⁰ Un ejemplo de este tipo de comportamiento es el de los “temporeros”, inmigrantes contratados en origen que tratan de maximizar los ingresos que obtienen trabajando fuera de su lugar de origen durante unos pocos meses para poder vivir con dichos ingresos el resto del año.

¹³¹ Si los familiares que se reagrupan son dependientes (menores, ancianos, discapacitados...) suponen una carga social para el sistema económico de destino, mientras que si son activos y obtienen nuevos ingresos pueden generar nuevas remesas.

Este hecho hace que la oferta de trabajo de dicho segmento en los sistemas económicos desarrollados sea prácticamente infinita, pues siempre puede ser ampliada con nuevos inmigrantes, y ello impide al aumento de los salarios de los trabajadores de dicho segmento, contribuyendo con ello a la precariedad laboral en los sistemas económicos desarrollados.

Además, la inmigración permite una producción de bienes y servicios de bajo coste en los sistemas económicos desarrollados que aumenta la capacidad de consumo de los trabajadores del segmento superior del mercado de trabajo (clases medias).

e) La escasez de oferta de trabajo de baja retribución y baja cualificación

También la segmentación de los mercados de trabajo en los sistemas económicos desarrollados genera bolsas de desempleo entre titulados universitarios (segmento superior) y vacantes en los empleos baja cualificación de la agricultura, la ganadería, la pesca, la minería, la construcción, el servicio doméstico, la hostelería... (segmento inferior); y los titulados universitarios no desean ocupar esas vacantes.

Ante la escasa oferta de trabajo de nativos en ocupaciones de baja retribución y baja cualificación en los sistemas económicos desarrollados, los empleadores de dichos sistemas cubren sus vacantes con trabajadores extranjeros procedentes de sistemas económicos subdesarrollados donde el aumento demográfico reduce las oportunidades de empleo.

Se trata, por tanto, de un problema social, más que económico, ya que los titulados universitarios desempleados se convierten en los “nuevos hidalgos”¹³². Problema que se ve agravado si además existen mecanismos sociales (familias, subsidios...) de protección de estos “hidalgos”.

f) El mito del libre mercado

La extensión del neoliberalismo como ideología dominante en los sistemas económicos subdesarrollados ha llevado al convencimiento¹³³ por la mayoría de los agentes reguladores de éstos que el mercado asigna eficientemente los recursos, mientras que los gobiernos cuando intervienen distorsionan la asignación del mercado, por lo que deben eliminarse los mecanismos de regulación gubernamental de los mercados tanto de bienes y servicios como de factores.

Este convencimiento ha generado la libre circulación de mercancías entre sistemas económicos nacionales y la libre circulación de capitales entre éstos. Esta última se ha convertido casi en un dogma, según el cual si se permite que los capitales acudan a las opciones de inversión más rentables aumentará el bienestar social mundial.

¹³² Los “hidalgos”, o hijos de algo, fueron un grupo social de la España de la Edad Moderna caracterizado por ser descendientes de la nobleza medieval y que, en condición de tales, no era propio de su condición ganarse su sustento trabajando con sus propias manos, salvo como militares.

¹³³ Al menos hasta la expansión de la crisis global.

Sin embargo, cuando se trata de aplicar la misma lógica neoliberal al funcionamiento de los mercados de trabajo por medio de la libre circulación de trabajadores, los gobiernos de los sistemas económicos desarrollados reniegan de su condición neoliberal y aplican limitaciones a la entrada de trabajadores extranjeros (salvo en los casos en los que existen de procesos avanzados de integración regional; por ejemplo, la Unión Europea).

Frente a esta actitud, los gobiernos de los sistemas económicos subdesarrollados se comportan como agentes reguladores neoliberales y alientan, permiten o limitan sólo formalmente las migraciones hacia los sistemas económicos desarrollados; y esto es así porque los sistemas económicos subdesarrollados pueden reducir con ello sus tasas de desempleo y subempleo y estimular la demanda agregada nacional gracias a las remesas que remiten sus emigrantes.

g) La retroalimentación del exceso de demanda de empleo

Si interpretamos los flujos migratorios como una demanda efectiva de empleo en sistemas económicos desarrollados y los cupos migratorios fijados por los gobiernos de éstos como una oferta regular de empleo en dichos sistemas, y dado que los flujos superan a los cupos, nos encontramos con un exceso de demanda de empleo en los sistemas económicos desarrollados; y como siempre que existe un exceso de demanda se produce un racionamiento, que se manifiesta en forma de largas colas en los consulados de los sistemas económicos desarrollados para obtener un visado que permita trabajar en dichos sistemas¹³⁴.

Pero, como siempre que hay racionamiento, aparece un mercado negro en el que el exceso de demanda de empleo en sistemas económicos desarrollados es satisfecho por medio de una oferta irregular de empleo en dichos sistemas realizada por las “mafias de la inmigración”. Y dado que dichas mafias funcionan como empresas con ánimo de lucro, la oferta irregular crea su propia demanda con estrategias publicitarias y de marketing que constituyen un verdadero “efecto llamada”¹³⁵.

h) La amplificación del efecto demostración

Se denomina efecto demostración a la adopción por parte de ciudadanos de sistemas económicos subdesarrollados de estilos de vida, pautas de consumo y ambiciones propias de ciudadanos de sistemas económicos desarrollados. Dicho efecto surgió con los procesos de descolonización y afectó fundamentalmente a las clases altas y medias de sistemas económicos subdesarrollados.

Sin embargo, con el proceso de globalización, al haberse convertido el mundo en una aldea global, los *mass-media* difunden los estilos de vida, las pautas de

¹³⁴ Las colas se materializan también en los sistemas económicos desarrollados cuando los gobiernos de éstos realizan procesos de regularización de inmigrantes irregulares.

¹³⁵ Es conocida la oferta de “3x1” que realizan algunas mafias que trasladan a inmigrantes irregulares desde el norte de África al sur de Europa, de manera que pagan un “servicio de gestión de empleo” (viaje y contactos en destino) y en caso de ser localizados y deportados por las autoridades europeas, tienen derecho a dos intentos más sin tener que volver a abonar el precio del viaje a las citadas mafias.

consumo y las ambiciones propias de los ciudadanos de los sistemas económicos desarrollados al grueso de la población de los sistemas económicos subdesarrollados, amplificando así el efecto demostración a todas las clases sociales de dichos sistemas.

Pero la falta de oportunidades existentes en estos sistemas hace que la mayoría de la población no alcance los estilos de vida, las pautas de consumo y las ambiciones esperados, generando con ello una gran frustración que lleva a que los jóvenes y los mejor formados busquen mejores oportunidades con la emigración. Y el éxito de los que consiguen mejorar su nivel de vida con ello (materializado en forma de remesas y regalos a los familiares en las estancias vacacionales en el lugar de origen) amplifica aún más dicho efecto demostración.

i) La facilidad de comunicaciones y transportes

Además, las mismas vías de comunicación y los mismos medios de transportes que utilizan los turistas de los sistemas económicos desarrollados y las mercancías del comercio global, se usan para la emigración, tanto regular como irregular. Esto hace que los flujos de inmigrantes procedan incluso de regiones remotas y aisladas, gracias a las vías de comunicación abiertas para la explotación de recursos y el comercio de los mismos.

De hecho, los inmigrantes irregulares entran en los sistemas económicos desarrollados como turistas en aviones, trenes, autobuses o automóvil (y luego no regresan a su lugar de origen), o como polizones en barcos, camiones y trenes de transporte internacional, pero también en balsas, cayucos o pateras en largas travesías marítimas e incluso a nado y a pie atravesando ríos y desiertos.

10.3.3. Ventajas y desventajas de las migraciones internacionales

Las migraciones internacionales generan una serie de cambios tanto en los sistemas económicos nacionales de los que proceden como en los que se integran y dichos cambios pueden ser interpretados como ventajosos o desventajosos para el funcionamiento de los mismos (cuadro 10.2).

Cuadro 10.2

Ventajas y desventajas de las migraciones internacionales

	VENTAJAS	DESVENTAJAS
SISTEMAS ECONÓMICOS DE DESTINO	Mayor oferta de trabajo barato y flexible Menor presión sindical Mayor mercado (economías de escala) Menor inflación Llegada de población formada sin coste educativo Inversión inducida por la existencia de inmigrantes Mayores ingresos tributarios y de seguridad social Rejuvenecimiento de la población Mayor oferta de servicios Enriquecimiento cultural	Mayor competencia por el empleo Mayores fricciones sociales (xenofobia...) Menor innovación tecnológica Menores salarios Necesidad de formación específica Salida de divisas (remesas) Mayor coste de los servicios sociales Costes asociados a diversas lenguas y culturas Dependencia de inmigrantes para ciertas tareas Enrrecimiento de las costumbres Creación de guetos
SISTEMAS ECONÓMICOS DE ORIGEN	Menor desempleo Aumento del capital humano por retorno Aumento de la demanda agregada (remesas) Menor presión sobre el territorio y sus recursos Mejores relaciones con otras comunidades Desarrollo de servicios para emigrantes (transporte)	Aumento de los salarios Retornos masivos en períodos de crisis Aumento de la desigualdad Pérdida de la población joven y más productiva Creación de una cultura de la emigración Desintegración familiar

Fuente: Elaboración propia.

Bibliografía

- Cuenca García, E. (2004): *Organización Económica Internacional*, Pearson Educación, Madrid.
- Hidalgo Capitán, A. L. (2007): “Los flujos migratorios contemporáneos. Una explicación multicausal”, *Contribuciones a la Economía*, junio 2007, texto completo en <http://www.eumed.net/ce>.
- Recio Andreu, A. et al. (2006): “Migraciones y mercado laboral”, *Revista de Economía Mundial*, 14: 171-93.
- Toharia Cortés, L. (comp.) (2005): *El mercado de trabajo. Teorías y aplicaciones*, Alianza, Madrid.

CAPÍTULO 11

EL SUBSISTEMA COMERCIAL MUNDIAL

Antonio Luis Hidalgo Capitán

David Flores Ruiz

11.1. Los agentes reguladores de los mercados de bienes y servicios

El régimen comercial mundial, entendido como los principios, normas, reglas y procedimientos de toma de decisión respecto de los aspectos comerciales del sistema económico mundial en torno de los cuales convergen las expectativas de los agentes, tendría su principal exponente en la institución del libre comercio, o lo que es lo mismo en la libertad de movimientos de mercancías y servicios entre sistemas económicos nacionales, que funcionaría como un mecanismo de regulación automática de los aspectos comerciales del sistema económico mundial. Dicha institución aparece formalizada en una serie de acuerdos o tratados internacionales, tales como el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS), el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC), los acuerdos internacionales de comercio de determinados productos¹³⁶, los acuerdos internacionales de libre comercio, los acuerdos internacionales referidos a procesos de integración regional y las legislaciones comerciales de los diferentes sistemas económicos nacionales.

Pero, junto con dichos mecanismos automáticos de regulación de los aspectos comerciales del sistema económico mundial, éste dispone también de mecanismos de regulación deliberada, como serían los agentes. Entre los agentes reguladores del comercio de bienes y servicios¹³⁷, junto con los gobiernos de los diferentes sistemas económicos nacionales, destacan la Organización Mundial del Comercio (1994), la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (1964), así como agentes supranacionales surgidos de procesos de integración regional, entre los cuales destaca la Unión Europea (1951).

De todos estos agentes merecen una especial atención la OMC y la UNCTAD.

¹³⁶ Existen acuerdos vinculados con el GATT y la OMC (carne, bovinos y productos lácteos), con la UNCTAD (estaño, trigo, azúcar, aceite de oliva, caucho, yute y productos del yute, y maderas tropicales) y algún que otro acuerdo completamente independiente (café).

¹³⁷ También existen una serie de organizaciones internacionales sectoriales que, junto con la regulación de la producción, también participan de la regulación del comercio de determinados productos, algunas de las cuales pertenecen al Sistema de Naciones Unidas, tales como la Unión Internacional de Telecomunicaciones (1865), la Unión Postal Universal (1874), la Organización de Aviación Civil Internacional (1944), la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (1945), la Agencia Internacional de la Energía Atómica (1957), la Organización Marítima Internacional (1959), la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (1966), la Organización Mundial del Turismo (1970) y la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (1970); mientras que otras son ajenas a dicho sistema, tales como el Grupo Internacional de Estudio del Yute (1884; 2001), el Consejo Internacional de Cereales (1942), la Asociación Internacional del Transporte Aéreo (1945), la Organización de Países Productores de Petróleo (1960), la Organización Internacional del Café (1964), el Consejo Intergubernamental de Países Exportadores de Cobre (1967), la Organización Internacional del Azúcar (1968), el Consejo Oleícola Internacional (1969), la Organización Internacional del Cacao (1973), la Unión de Países Exportadores de Banana (1974), la Asociación Internacional de la Bauxita (1974), la Asociación Mundial de Productores de Mercurio (1974), la Asociación de Países Exportadores de Mineral de Hierro (1975), la Asociación Internacional de Promoción del Té (1976), la Organización Internacional de Caucho (1979), la Asociación Internacional de Productores de Algodón (1982), la Asociación de Países Productores de Estaño (1982) y la Organización Internacional de Maderas Tropicales (1987).

11.1.1. La OMC

En 1945 se crearon las Naciones Unidas y en diciembre de ese mismo año Estados Unidos realizó la propuesta formal para crear la agencia especializada para el comercio mundial, la Organización Internacional del Comercio (OIC).

En la Conferencia de La Habana, convocada por el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, que se celebró entre noviembre de 1947 y marzo de 1948, intervinieron cincuenta y siete gobiernos que elaboraron la “Carta de La Habana”, en la que estaba prevista la creación de la OIC. Sin embargo, esta Carta no llegó a entrar en vigor por no ser ratificada por un número suficiente de gobiernos.

Este vacío se cubrió con la firma del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio (en inglés GATT, *General Agreement on Tariffs and Trade*), que recogía la idea de reducción de aranceles contenida en la Carta de La Habana. El Acuerdo lo suscribieron inicialmente veintitrés gobiernos en Ginebra el 30 de octubre de 1947 y entró en vigor el 1 de enero de 1948. El GATT se firmó con carácter provisional hasta que se salvaran las diferencias que se planteaban en las discusiones para redactar y ratificar la Carta de La Habana. Sin embargo, su trascendencia fue muy importante, dado que se convirtió en la principal institución reguladora del comercio internacional.

La importancia del GATT radicó en que fue renegociado en siete ocasiones entre 1947 y 1994, propiciando así un largo período de liberalización comercial (reducción de barreras arancelarias, supresión de barreras no arancelarias y transformación de barreras no arancelarias en arancelarias). Sin embargo, en la Ronda de Uruguay (última ronda de negociación del GATT), celebrada entre 1986 y 1994, los gobiernos participantes decidieron ir más allá de la institucionalización del libre comercio y crearon un agente supranacional encargado de la regulación (neoliberal) del comercio mundial, la Organización Mundial del Comercio (OMC).

La OMC es un agente supranacional regulador de los aspectos comerciales del sistema económico mundial, creado en 1994 y con sede en Ginebra; adopta la forma de organismo conexo con el Sistema de las Naciones Unidas, está basado en el principio de cooperación y agrupa a 152 gobiernos como miembros (más 31 como observadores que aspiran a integrarse), los cuales representan más del 97% del comercio mundial. Con un carácter neoliberal, la OMC tiene como principal finalidad el fomento del libre comercio mundial.

Este organismo se rige por los mecanismos de toma de decisiones, procedimientos y prácticas recogidos en el GATT de 1947, pero gestiona todos los acuerdos negociados en la Ronda de Uruguay. Así, las funciones de la OMC son: a) administrar los acuerdos comerciales de la propia OMC; b) servir de foro para las negociaciones comerciales; c) tratar de resolver las diferencias comerciales; d) supervisar las políticas comerciales nacionales; e) ayudar a los sistemas económicos subdesarrollados en cuestiones de política comercial, prestándole asistencia técnica y organizando programas de formación; y f) cooperar con otras organizaciones internacionales.

Los principios que inspiran el funcionamiento de la OMC son:

- a) No discriminación, es decir, aplicación de las cláusulas de la nación más desfavorecida (según la cual toda ventaja concedida a una parte contratante será concedida inmediata e incondicionalmente a las demás partes

contratantes) y de trato nacional (o lo que es lo mismo, no discriminación entre productos nacionales y extranjeros una vez realizada la importación); aunque hay excepciones similares a las que había en el GATT.

- b) Transparencia, es decir, acuerdos públicos.
- c) Competitividad, es decir, eliminación de prácticas desleales en el comercio, como el dumping o las subvenciones a la exportación.
- d) Equidad, es decir, trato especial a los sistemas económicos subdesarrollados para que pueden aplicar gradualmente los acuerdos, prestación de asistencia técnica, trato preferencial y aplicación de los compromisos por parte de los sistemas económicos nacionales más ricos en materia de acceso a sus mercados de los productos de los sistemas económicos nacionales más pobres.

La estructura orgánica está compuesta por dos entidades fundamentales que constituyen las instancias máximas de decisión y ejecución de la OMC, y que son la Conferencia Ministerial y el Consejo General.

La Conferencia Ministerial es el órgano supremo y está compuesto por representantes de todos sus miembros. Se reúne, como mínimo cada dos años para adoptar decisiones sobre los asuntos comprendidos en el ámbito de cualquiera de los acuerdos multilaterales, examinar los trabajos en curso, establecer orientaciones políticas y aprobar el programa para la continuación de los trabajos.

En los períodos entre conferencias, el órgano de mayor entidad es el Consejo General, normalmente compuesto por embajadores y jefes de delegación en Ginebra de todos los gobiernos miembros (aunque, a veces, también por funcionarios enviados por éstos); a dicho órgano corresponde adoptar las medidas que sean necesarias, además de llevar a cabo las tareas concretas que se le atribuyen en el acuerdo de creación de la OMC. Entre sus funciones más importantes destacan la de ser Órgano de Solución de Diferencias y el Órgano de Examen de Políticas Comerciales. Asume, sobre todo, la coordinación del complejo entramado institucional, la competencia de interpretar los acuerdos y el poder de conceder derogaciones.

En el siguiente nivel se encuentran el Consejo del Comercio de Mercancías, el Consejo del Comercio de Servicios y el Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, que rinden informe al Consejo General. Además, la OMC cuenta con un importante número de comités y grupos de trabajo especializados que se encargan de los distintos acuerdos y de otras esferas como el medio ambiente, el desarrollo, las solicitudes de adhesión a la organización y los acuerdos comerciales regionales.

La toma de decisiones en la OMC se lleva a cabo a través del consenso, es decir, se adoptan las decisiones si ningún miembro presente en la reunión se opone formalmente a ello. En los casos en los que no se puede pactar el consenso se llega a la votación, para la cual cada miembro dispone de un voto.

La Ronda de Uruguay fue una de las más ambiciosas rondas de negociación del GATT, pues supuso la regulación comercial de nuevos sectores, la mejora institucional y la creación de la propia OMC. A partir de entonces, la OMC, siguiendo lo estipulado en el Acta de Marrakech, ha venido celebrando reuniones ministeriales cada dos años. La primera fue en Singapur (1996) para, posteriormente, continuar

en Ginebra (1998), Seattle (1999), Doha (2001), Cancún (2003) y Hong-Kong (2005)¹³⁸; sin embargo, dichas rondas negociación han terminado en fracaso por diversos motivos, entre los que se encuentran el rechazo manifestado por los movimientos sociales alternativos o la negativa de los gobiernos del G-8 a reducir la protección de sus sectores agrarios.

La OMC publica anualmente su *Informe sobre el comercio mundial*.

El funcionamiento de la OMC se basa en la gestión de los tres principales acuerdos surgidos en la Ronda Uruguay del GATT, que son el GATT-1994, el GATS y el ADPIC, además de la de cuatro acuerdos comerciales plurilaterales, sobre aeronaves civiles, sobre contratación pública, sobre productos lácteos y sobre carne de bovino.

a) El GATT

El Acuerdo sobre Comercio de Mercancías (GATT-94), que incluye el texto original del Acuerdo de 1947 enmendado a lo largo de su vigencia y especialmente en la Ronda de Uruguay, profundizó en la liberalización del comercio de mercancías incluyendo el comercio de los productos agrícolas y textiles poco liberalizado hasta 1994.

Así, en materia de comercio de productos agrícolas, el GATT recoge, entre otras, las siguientes medidas:

- a) Reducción de la protección por contingentes¹³⁹ y aranceles¹⁴⁰; es decir, transformación de barreras no arancelarias en arancelarias (contingentes en aranceles); reducción progresiva de los aranceles hasta su eliminación; y necesidad de solicitar autorización de la OMC para aplicar medidas de salvaguardia¹⁴¹ de urgencia para paliar los efectos sobre el sector agropecuario de importantes caídas de los precios o aumentos bruscos de las importaciones.
- b) Eliminación de las subvenciones a la exportación de productos agrícolas.
- c) Control de las políticas nacionales de protección a al sector agropecuario; es decir, separación de las ayudas con impacto en el comercio mundial de las que no lo tienen y eliminación de las primeras.

En materia de comercio de productos textiles destacó la eliminación del Acuerdo Multifibras¹⁴², en cuatro fases entre 1994 y 2004, lo que permitió el libre comercio de productos textiles a partir de 2005. También fue importante la

¹³⁸ Desde 2005 no se han vuelto a celebrar nuevas rondas de negociación.

¹³⁹ Son medidas proteccionistas consistentes en la limitación del volumen de importación (cantidades físicas) de determinadas mercancías.

¹⁴⁰ Son medidas proteccionistas consistentes en la aplicación de un impuesto de importación.

¹⁴¹ Son medidas proteccionistas que tratan de restringir temporalmente las importaciones de determinadas mercancías que perjudican severamente la producción nacional.

¹⁴² El Acuerdo Multifibras fue establecido en 1974 para regular el comercio internacional de productos textiles y permitía establecer limitaciones a la cantidad de artículos textiles (contingentes) que podían entrar en los sistemas económicos desarrollados procedentes de los subdesarrollados.

aprobación de la necesidad de solicitar autorización de la OMC para aplicar medidas de salvaguardia de transición, en caso de graves perjuicios por el aumento de las importaciones de textiles o por caídas acusadas de precios.

Y, por último, el GATT-94 reguló de manera más exhaustiva las medidas no arancelarias de protección comercial, tales como: las barreras técnicas¹⁴³, las medidas *antidumping*¹⁴⁴, las medidas compensatorias¹⁴⁵, las licencias de importación¹⁴⁶, las salvaguardias, etc.

b) El AGCS

El Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS, o en inglés, *General Agreement on Trade of Services*, GATS) recoge un conjunto de reglas que regulan el comercio mundial de servicios. SE basa en los mismos principios que el GATT, aunque el principio de no discriminación tiene excepciones temporales y el de trato nacional sólo se aplica cuando se hayan contraído compromisos al respecto.

El acuerdo regula en comercio de cuatro tipos de servicios: a) el suministro transfronterizo, similar al movimiento transfronterizo de mercancías (por ejemplo, los servicios de telefonía internacional); b) el consumo en el extranjero, cuando se produce el acercamiento del consumidor al productor del servicio (por ejemplo, los servicios turísticos); c) la presencia comercial, cuando empresas extranjeras establecen filiales o sucursales en otro sistema económico nacional (por ejemplo, la creación de puntos de venta de empresas extranjeras; y d) la presencia de personas físicas, cuando se produce el acercamiento del productor al consumidor (por ejemplo, los conciertos de artistas extranjeros).

Además el AGCS contempla cuatro tipos específicos de servicios que requieren de un trato diferenciado y son los referidos al movimiento de personas físicas (por sus implicaciones respecto del empleo), a los servicios financieros (por sus implicaciones respecto de la seguridad financiera), a las telecomunicaciones (por la existencia de redes de telecomunicaciones públicas) y a los servicios de transporte aéreo (por su regulación parcial con acuerdos bilaterales).

c) El ADPIC

El Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) establece unas normas mínimas para la protección de cada categoría de derecho de propiedad intelectual, que deben estar amparadas en la normativa nacional de cada sistema económico nacional miembro.

¹⁴³ No se permite imponer a las importaciones de mercancías requisitos técnicos "arbitrarios".

¹⁴⁴ Son medidas proteccionistas que tratan de impedir que en un sistema económico nacional se pueden vender productos extranjeros por debajo de su precio de fabricación.

¹⁴⁵ Son medidas proteccionistas que tratan de compensar los efectos que sobre el comercio de mercancías tienen las subvenciones recibidas por ciertas mercancías.

¹⁴⁶ Son autorizaciones que deben conseguir las empresas nacionales para poder importar determinadas mercancías.

Los principales derechos de propiedad intelectual protegidos por este acuerdo son: los derechos de autor; las marcas de fábricas o de comercio; las indicaciones geográficas; los dibujos y modelos industriales; y las patentes y los nuevos materiales (semiconductores...).

La justificación de este acuerdo se encuentra en el hecho de que la transferencia de ideas y conocimientos tiene cada vez más importancia en el comercio mundial, pues buena parte del mismo lleva incorporada propiedad intelectual (programas de ordenador, películas, bases de datos, grabaciones musicales, productos con marcas, medicinas...).

11.1.2. La UNCTAD

Durante los primeros años de funcionamiento del GATT no se consideraron las necesidades espaciales de los sistemas económicos subdesarrollados. Sin embargo, en 1955 el documento principal fue modificado en la parte de la normativa que afectaba a estos sistemas, introduciendo un reconocimiento más explícito a las excepciones que los sistemas económicos subdesarrollados podrían utilizar en el marco del GATT. No obstante, a pesar de ello, las críticas de los gobiernos de los sistemas económicos subdesarrollados al sistema GATT continuaron aumentando, dado que las empresas de dichos sistemas tenían importantes dificultades para el acceso de sus exportaciones a los mercados de los sistemas económicos desarrollados, por la fuerte protección que mantenían en los sectores agrícola y textil y por el perjuicio que les suponía el sistema de negociación arancelaria.

La insatisfacción de gobiernos de los sistemas económicos subdesarrollados provocó su presión ante las Naciones Unidas, para convocar una conferencia que uniera los problemas del comercio internacional y del desarrollo económico. Así, por primera vez, en 1964, se convocó la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (en inglés, *United Nations Conference on Trade and Development* –UNCTAD-), que terminó convirtiéndose en un agente encargado de defender las aspiraciones de los sistemas económicos subdesarrollados en relación con el comercio internacional.

La UNCTAD es un agente supranacional regulador de los aspectos comerciales y de desarrollo del sistema económico mundial, creado en 1964 y con sede en Ginebra; adopta la forma de organismo del Sistema de las Naciones Unidas, agrupa a 193 gobiernos y se encarga de promover la integración de los sistemas económicos subdesarrollados en la economía mundial dentro de un marco propicio para el desarrollo.

Sus funciones son: servir de foro de deliberaciones intergubernamentales e intercambios de experiencias; realizar estudios que sirvan de base para las deliberaciones entre los expertos y los representantes de los gobiernos; y prestar asistencia técnica a los gobiernos de los sistemas económicos subdesarrollados.

Dicho agente ha evolucionado gradualmente hasta llegar a convertirse en una autoridad basada en el conocimiento, cuya labor tiene por objeto orientar los debates actuales sobre las políticas y la reflexión en materia de desarrollo, velando especialmente por que las políticas nacionales y la acción internacional se complementen mutuamente para contribuir al desarrollo. A diferencia de la OMC no tiene una orientación neoliberal, sino todo lo contrario, de manera que los principales acuerdos firmados bajo su influencia (sobre comercio de estaño, trigo, azúcar, aceite

de oliva, caucho, yute y productos del yute, y maderas tropicales) tratan de limitar precisamente el libre comercio.

En la II Conferencia de la UNCTAD, en 1968, se alcanzó el logro más importante de esa conferencia, la creación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), que fue adoptado por el GATT en 1971. El SGP consiste, básicamente, en una forma de cooperación que confiere mayor facilidad de acceso a los mercados de manufacturas de los sistemas económicos desarrollados, a través de la anulación o reducción de los derechos arancelarios sin necesidad de reciprocidad, esto es, sin que los sistemas económicos subdesarrollados se vean obligados a reducir de forma equivalente sus aranceles.

Las características más importantes de este mecanismo son los siguientes:

- a) Los sistemas económicos donantes de preferencias son los sistemas económicos desarrollados, los cuales, a pesar de la expresión “preferencias generalizadas”, son los que conceden reducciones arancelarias a una serie de sistemas económicos incluidos en una lista elaborada por los gobiernos de aquéllos.
- b) Los sistemas económicos beneficiarios son los sistemas económicos subdesarrollados incluidos en dicha lista.
- c) Los productos son fundamentalmente manufacturas (no todos los productos son susceptibles de recibir un trato de favor a través de las preferencias), lo cual perjudica a los sistemas económicos subdesarrollados más pobres que exportan principalmente productos primarios sin elaborar.

No obstante, a pesar de la existencia de este mecanismo, los gobiernos de los sistemas económicos subdesarrollados no han dejado de denunciar su mal funcionamiento, reclamando con insistencia un nuevo sistema de preferencias que sea permanente, absoluto (total supresión de aranceles) y verdaderamente generalizado (que afecte a todos los productos de los sistemas económicos subdesarrollados). Sin embargo, a pesar de las diez conferencias que hasta 2008 han seguido a la Conferencia de 1968, dichas reivindicaciones no han tenido éxito.

La UNCTAD tiene la siguiente estructura institucional:

- a) La Conferencia, que es el órgano principal y celebra sus sesiones cada cuatro años para formular directrices sobre las políticas que deben seguirse.
- b) La Junta de Comercio y Desarrollo, que es el órgano rector, está formado por 151 miembros, se reúne una vez al año en periodo de sesiones (más dos o tres reuniones ejecutivas), estudia la interdependencia y las tendencias económicas mundiales desde la perspectiva del comercio y el desarrollo, y asegura la coordinación de las actividades de la UNCTAD.
- c) Las Comisiones de la Junta, en las que se examinan a fondo cuestiones de interés y se presta asesoramiento técnico en asuntos relacionados con las políticas de que se ocupan las Comisiones (Comisión del Comercio Internacional de Bienes y Servicios y de los Productos Básicos; Comisión de la Inversión, la Tecnología y las Cuestiones Financieras Conexas; y Comisión de la Empresa, la Facilitación de la Actividad Empresarial y el Desarrollo).

Los temas de debate han sido los que afectan al desarrollo económico y pueden ser agrupados bajo los siguientes rubros: el comercio de productos

básicos; las relaciones comerciales, monetarias y financieras; el transporte marítimo; las transferencias de tecnología; las relaciones comerciales entre sistemas económicos nacionales; la cooperación económica entre sistemas económicos subdesarrollados; los problemas específicos de los sistemas económicos más pobres, de los sistemas económicos subdesarrollados sin litoral y de los sistemas económicos insulares; los problemas institucionales; y la asistencia a los movimientos de liberación nacional reconocidos por los organismos intergubernamentales regionales.

En definitiva, la UNCTAD se ha convertido en el foro de presión política en el que se plantean las quejas y demandas de los gobiernos de los sistemas económicos subdesarrollados y en el que, poco a poco, han ido perdiendo peso las cuestiones comerciales.

La UNCTAD publica anualmente su *Informe sobre comercio y desarrollo* y su *Informe sobre las inversiones en el mundo*.

11.2. Los principales cambios en el comercio mundial

Desde los años ochenta el comercio mundial se ha incrementado de forma significativa como consecuencia del proceso de globalización, y en el mismo han ganado gran protagonismo el comercio de productos básicos sin diferenciación o *commodities*, que tienen mercados específicos dentro de los mercados bursátiles. Así mismo, el patrón de especialización productiva de los diferentes sistemas económicos nacionales se ha ido transformando en todo este proceso.

11.2.1. El fuerte crecimiento del comercio mundial

El fuerte crecimiento del comercio mundial, tanto de mercancías como de servicios, queda constatado por la evolución que han experimentado tanto las exportaciones como las importaciones de ambos (tabla 11.1).

Respecto de la evolución de las exportaciones mundiales de mercancías, en la década de los ochenta aumentaron, en términos nominales, un 69,5%, en la de los noventa un 87,1%, y entre 2000 y 2007 un 115,4%, siendo su crecimiento durante todo el periodo del 583% y su crecimiento medio anual superior al 20%.

Por su parte, las importaciones de mercancías, siguen el mismo patrón de crecimiento en términos nominales, siendo éste del 71,0% en los ochenta, del 89,5% en los noventa y del 111,3% desde 2000 a 2007, mientras que durante todo el período crecieron un 585%, a un ritmo medio anual superior al 20%.

Sin embargo, ese crecimiento no ha sido homogéneo en todo el sistema económico mundial. Así, mientras regiones como América del Norte, Central y del Sur, Europa o África han perdido peso en el comercio mundial de mercancías o bien se han mantenido, Asia lo ha ganado peso, fundamentalmente por el dinamismo económico de sistemas económicos nacionales como China, India y los Nuevos Países Industrializados de Asia (NPIAs; Taiwán, Corea del Sur, Hong-Kong y Singapur).

No obstante el comercio mundial de mercancías se concentra en los sistemas económicos más desarrollados (por ejemplo, el 55% de las exportaciones mundiales

y el 62% de las importaciones se concentran en los sistemas económicos nacionales de Europa y América del Norte.

Respecto de las exportaciones de servicios, que representaban un 17,9% del comercio de mercancías en 1980 y un 22% en 2007, al igual que las de mercancías, también han experimentado un importante crecimiento en términos nominales entre ambas fechas, siendo dicho crecimiento superior al experimentado por las exportaciones de mercancías, con un valor del 792% y un ritmo cercano al 30%.

Por su parte, las importaciones de servicios, siguieron el mismo patrón de crecimiento que las exportaciones, pasando de representar el 19,4% de las de mercancías en 1980 al 21,5% en 2007, con crecimiento total del 660% y un ritmo de crecimiento medio anual cercano al 25%.

Por regiones, desde 1980 hasta 2007, han ganado peso en el comercio internacional de servicios América del Norte y Asia, mientras que la Europa ha experimentado un importante retroceso.

Sin embargo, a pesar del importante crecimiento del comercio de servicios, éste, al igual que el de mercancías, se sigue concentrando en las regiones y sistemas económicos más desarrollados. Así, mientras que en 1980 más del 68% de las exportaciones de servicios procedían de Europa y América del Norte, en 2007 este porcentaje se sitúa en el 63%. Por su parte, las importaciones adquieren valores inferiores, siendo éstas del 56% en 1980 y del 47% en 2007 para Europa y el América del Norte. No obstante, puede apreciarse cómo la tendencia es que estas regiones más prósperas, aunque sea lentamente, pierden peso en el comercio mundial, tanto de mercancías como de servicios, a favor de determinados sistemas económicos asiáticos.

Tabla 11.1

Comercio mundial de mercancías y servicios en millones de dólares corrientes

	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2007
Exportaciones mundiales de mercancías	2.034.000	1.954.000	3.449.000	5.164.000	6.454.000	10.482.000	13.898.000
Importaciones mundiales de mercancías	2.075.000	2.015.000	3.550.000	5.284.000	6.726.000	10.853.000	14.211.000
Exportaciones mundiales de servicios	365.000	381.600	780.500	1.176.100	1.483.300	2.469.400	3.257.300
Importaciones mundiales de servicios	402.400	401.100	821.300	1.192.700	1.463.300	2.361.300	3.059.100

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de OMC.

11.2.2. El comercio de productos básicos: las commodities

Una *commodity*, en su traducción literal, es un artículo o mercancía cualquiera. Sin embargo, en Economía, entendemos por *commodities* aquellas materias primas brutas, o que han sufrido procesos de transformación muy pequeños o insignificantes, de tal forma que se trata de productos básicos muy homogéneos, es decir, muy similares entre sí.

Una *commodity* surge cuando se produce un proceso de acomodación, es decir, cuando en un mercado de un bien o servicio se pierde la diferenciación

existente en la oferta (no importa ni la marca, ni el origen y no hay diferencias significativas de calidad).

Existen diferentes grupos de *commodities* comercializadas en los mercados mundiales¹⁴⁷:

- a) Energéticas: petróleo, fuel, gasolina, gas natural, etanol, propano, uranio...
- b) No energéticas:
 - Bebidas: cacao, café...
 - Alimentos: maíz, trigo, arroz, avena, soja, azúcar, aceite de palma, cerdo, vacuno...
 - Insumos industriales:
 - Materias primas agropecuarias: algodón, lana, caucho...
 - Metales: oro, plata, platino, paladio, cobre, plomo, zinc, aluminio, estaño, níquel, acero...
 - Sintéticos: polietileno, polipropileno...

Siendo los principales mercados mundiales de *commodities* el Chicago Board of Trade (CBOT), el Chicago Mercantile Exchange (CME), el New York Board of Trade (NYBOT), el New York Mercantile Exchange (NYMEX), el London Metal Exchange (LME) y el Intercontinental Exchange (ICE).

La importancia de las *commodities* radica, sobre todo, en la gran dependencia que de ellas tienen muchos sistemas económicos subdesarrollados exportadores y por la fuerte inestabilidad de sus mercados. Así, a pesar de que su participación en el comercio internacional ha ido decreciendo paulatinamente (excluyendo el petróleo), son muchos los sistemas económicos subdesarrollados para los que las exportaciones de *commodities* suponen una parte sustancial de sus ingresos.

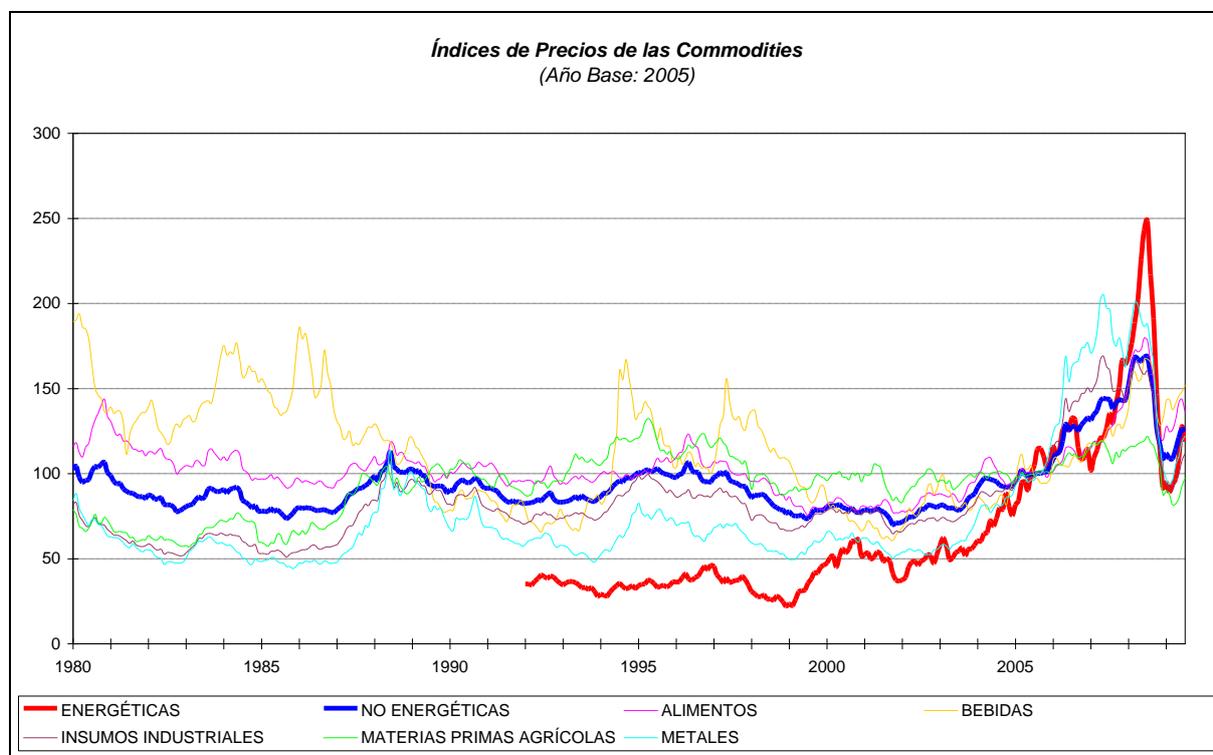
Respecto de la inestabilidad de los mercados, ésta se puede originar por tres grupos de factores:

- a) Factores que actúan sobre la demanda: las políticas de autosuficiencia de los sistemas económicos desarrollados; la coyuntura económica de los sistemas económicos desarrollados; la disminución en el consumo de materias primas a medida que se alcanzan mayores niveles de desarrollo; y los procesos de sustitución de productos naturales por sintéticos.
- b) Factores que actúan sobre la oferta: la climatología (fundamentalmente en las producciones agrícolas) provocando alteraciones en las cantidades ofertadas; y la falta de coordinación entre productores para ejercer un adecuado control de la oferta.
- c) Factores institucionales: la influencia de las empresas transnacionales como consecuencia del control que ejercen algunas de ellas sobre una amplia gama de *commodities* (en determinadas circunstancias obtienen contratos a largo plazo muy ventajosos); y la dificultad para la instalación de empresas

¹⁴⁷ Existen otras *commodities* (metales raros, minerales, productos agropecuarios y materiales sintéticos) que no se comercializan en dichos mercados regulados, pero que su intercambio funciona con la misma lógica.

transformadoras en los sistemas económicos exportadores por el control que ejercen las empresas transnacionales sobre los productos transformados.

Gráfica 11.1

Evolución del precio de las *commodities*

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI.

En las últimas décadas, los mercados de *commodities* han pasado a estar controlados por unos pocos transformadores, comerciantes y minoristas, que obtienen grandes beneficios a expensas de los proveedores y los consumidores, haciendo que hayan existido bajos precios de exportación y altos precios de venta para el consumo del producto elaborado (o sin elaborar).

No obstante, a pesar de que la disminución permanente y a largo plazo de los precios es una tendencia que ha dominado los mercados de productos básicos agrícolas durante más de cinco décadas, desde principios de la década del 2000 se ha producido una recuperación nominal de los precios (sobre todo de *commodities* energéticas y metálicas), debido principalmente a un cambio estructural de la demanda. Este cambio obedece fundamentalmente a una mayor demanda de productos básicos por parte de China y la India, como consecuencia de las importantes tasas de crecimiento económico que vienen experimentando en los últimos años.

Pero las *commodities*, además de ser las materias primas esenciales de la economía mundial, constituyen una alternativa más de inversión para distintos perfiles de inversores. Una forma indirecta de invertir en *commodities* ha sido a través de la adquisición de acciones y bonos ligados a empresas vinculadas con la producción de las mismas. Sin embargo, en los últimos años, la creación de índices de *commodities*, en los cuales es factible invertir, y la disponibilidad de activos ligados al desempeño de las *commodities*, ha ampliado bastante las posibilidades de inversión de cartera. Así, la principal ventaja que presentan las *commodities* para un

inversor radica en su habilidad para proporcionar alternativas de riesgo/retorno que no son fácilmente replicables mediante otras alternativas de inversión.

Ejemplos de tales índices son los creados por Goldman Sachs (GSCI), que cubren los sectores energéticos (petróleo y gas natural, entre otros), metales de uso industrial (aluminio, cobre y zinc, entre otros), metales preciosos (oro y plata), sector agrícola (trigo, maíz, soya y café, entre otros) y sector ganadero (bovinos y porcinos). Otros ejemplos de índices son el Dow Jones, AIG y el S&P Commodity Index.

Así, desde el momento en el que las *commodities* representan una alternativa de inversión financiera, las características esenciales de los mercados financieros mundiales pasan a ser características de los mercados de *commodities*, y entre ellas la especulación, que ha tenido en los últimos años una importante influencia en la subida de los precios de los alimentos por la supuesta competencia de la producción agrícola destinada a la producción de biocombustibles.

Pero al margen del funcionamiento, más o menos libre, de los mercados de *commodities*, existen una serie de instituciones y agentes reguladores de los mismos. Entre las instituciones destacan los convenios o acuerdos internacionales de productos básicos, y entre los agentes las asociaciones de sistemas económicos productores de productos básicos.

a) Convenios o acuerdos internacionales de productos básicos

A partir de los años cincuenta del siglo XX comenzaron a proliferar los acuerdos internacionales sobre productos básicos, que se negocian entre gobiernos y organizaciones que representaban a varios gobiernos de sistemas económicos productores y consumidores; tienen una duración limitada (en torno a los cinco años) y posteriormente se renegocian.

Con dichos acuerdos se pretende conjugar los intereses de ambas partes, aunque suelen ser más beneficiosos para los productores, dado que aportan una mayor estabilidad en la corriente de ingresos por sus ventas. Para los importadores, representan la creación de un marco de seguridad para los suministros, y al mismo tiempo, la estabilidad asegura que los costes de las empresas transformadoras no se vean muy afectados por las fluctuaciones de los precios.

Entre los principales acuerdos alcanzados para productos básicos destacan: el Acuerdo sobre el Café, el Acuerdo del Cacao, el Acuerdo Internacional del Azúcar, el Acuerdo Internacional sobre el Aceite de Oliva, el Convenio Internacional del Caucho Natural, el Acuerdo Internacional sobre el Estaño, Convenio Internacional de las Maderas Tropicales y el Acuerdo sobre el Yute.

b) Asociaciones de sistemas económicos productores de productos básicos

Sin embargo, a partir de los años setenta del siglo XX, las dificultades para llegar a acuerdos entre sistemas económicos nacionales productores y consumidores de productos básicos originaron el despliegue de grandes esfuerzos por crear asociaciones que defendieran los intereses de los productores. A ello se sumó la labor de la UNCTAD, la subida de los precios del petróleo, la subida de los

precios de las materias primas y la limitada eficacia de los acuerdos internacionales en vigor después de varios años de funcionamiento.

Estas asociaciones defienden la cartelización de la oferta por parte de los productores, frente al esquema de los acuerdos internacionales en que participaban ambas partes, productores y consumidores. Y entre dichas asociaciones destacan: la Organización de Países Productores de Petróleo (1960), la Organización Internacional del Café (1964), el Consejo Intergubernamental de Países Exportadores de Cobre (1967), la Organización Internacional del Azúcar (1968), el Consejo Oleícola Internacional (1969), la Organización Internacional del Cacao (1973), la Unión de Países Exportadores de Banana (1974), la Asociación Internacional de la Bauxita (1974), la Asociación Mundial de Productores de Mercurio (1974), la Asociación de Países Exportadores de Mineral de Hierro (1975), la Asociación Internacional de Promoción del Té (1976), la Organización Internacional de Caucho (1979), la Asociación internacional de Productores de Algodón (1982), la Asociación de Países Productores de Estaño (1982) y la Organización Internacional de Maderas Tropicales (1987).

11.2.3. Los cambios en la división internacional del trabajo y su incidencia en la especialización productiva

El crecimiento del comercio internacional conduce a la progresiva especialización y división del trabajo que necesita del intercambio para satisfacer las necesidades de una economía.

A mediados del siglo XX, la división internacional del trabajo se basaba en el intercambio de manufacturas por productos sin transformar entre sistemas económicos desarrollados y sistemas económicos subdesarrollados, respectivamente.

Sin embargo, entre las décadas de los cincuenta y los setenta, se modificó la división internacional del trabajo tradicional. Los sistemas económicos desarrollados fortalecieron su papel de exportadores de manufacturas e iniciaron una sustitución progresiva de las manufacturas menos complejas (que fueron deslocalizadas hacia sistemas económicos subdesarrollados) por otras con una intensidad mayor de capital y con mayor contenido tecnológico. Los sistemas económicos subdesarrollados, por su parte, atenuaron su papel de exportadores de productos primarios y aumentaron sus exportaciones manufactureras (tanto de la industria pesada como ligera, pero de escasa complejidad), a partir de la puesta en marcha de procesos de industrialización tardía.

La crisis económica internacional de los años setenta volvió a alterar la división internacional del trabajo. Los sistemas económicos desarrollados comenzaron a proteger sus actividades tradiciones como la agricultura, la ganadería y las ramas más características de las primeras etapas del desarrollo industrial (la siderurgia y la producción textil, fundamentalmente), para evitar que los efectos de la crisis repercutieran, de una forma intensa, sobre determinados estratos de la población y sobre algunas áreas geográficas concretas. Como consecuencia de ello, los sistemas económicos desarrollados han consolidado una posición dominante en el mercado mundial de los productos agrícolas.

La evolución más reciente experimentada por los sistemas económicos desarrollados, en lo que se refiere a la especialización industrial ha venido marcada

por el patrón tecnológico difundido desde la década de los ochenta. La incorporación de innovaciones tecnológicas ha generado una considerable reducción de las necesidades de mano de obra de numerosos procesos productivos, provocando que se hayan reducido las ventajas que podían ofrecer los sistemas económicos subdesarrollados, gracias a sus bajos salarios en sectores intensivos en trabajo. Por otro lado, la flexibilidad creciente de los citados procesos posibilita la fabricación de un mayor número de artículos, con lo que se puede satisfacer mejor la demanda de productos diferenciados de los sistemas económicos desarrollados.

Tabla 11.2

Exportaciones mundiales de mercancías

por productos y regiones en porcentajes del total de mercancías de cada región en 2006

REGIÓN	PA	CIE		MANUFACTURAS					
	Total	Total	COMB	Total	HyA	PQ	EOyTC	IA	TEXT
Mundo	8,0	19,3	15,0	70,1	3,2	10,6	12,3	8,6	1,9
América del Norte	9,0	13,2	9,0	73,5	1,4	10,4	11,8	12,2	1,0
América Central y del Sur	23,8	42,4	25,7	31,4	4,0	5,7	1,5	4,4	0,7
Europa	8,8	10,8	7,3	78,4	3,6	15,0	8,6	11,1	1,7
CEI	7,0	64,6	55,9	24,9	9,1	5,2	0,3	1,3	0,4
África	8,8	68,5	62,0	19,6	1,9	3,1	0,7	1,5	0,4
Oriente Medio	2,1	74,5	72,7	21,4	0,7	5,7	2,3	1,3	1,2
Asia	5,5	10,2	6,6	81,9	3,2	7,2	24,4	6,8	3,2

Nota: PA: productos agrícolas; CIE: combustibles e industrias extractivas; COMB: combustibles; HyA: hierro y acero; PQ: productos químicos; EOyTC: equipo de oficina y telecomunicaciones; IA: industria del automóvil; TEXT: textiles.

Fuente: elaboración propia a partir de la OMC.

Todo ello ha originado (tabla 11.2) que las ramas industriales menos complejas se hayan trasladado hacia sistemas económicos subdesarrollados en el transcurso de los últimos años (por ejemplo, los textiles hacia Asia). De esta forma, las ventajas comparativas de los sistemas económicos desarrollados no se encuentran en las manufacturas de esas ramas industriales tradicionales, sino en actividades de servicios y ramas industriales más avanzadas (como la mecánica o la química) que, además, disponen de una demanda internacional estable y muy elevada. Dentro de esas ramas, cada sistema económico desarrollado busca las actividades concretas que garantizan un mejor aprovechamiento, tanto de sus ventajas tecnológicas, como de las posibilidades que les ofrecen sus grandes escalas de producción, además, de ajustar esas actividades a la configuración concreta de los gustos de sus consumidores y de los de otros sistemas económicos desarrollados de características similares.

Por lo que respecta a los sistemas económicos subdesarrollados, la crisis económica internacional de los años setenta y la crisis de la deuda externa de los años ochenta frenaron las iniciativas de industrialización y especialización productiva que se habían iniciado tras la Segunda Guerra Mundial y, en muchos casos (y en especial en el de los sistemas económicos exportadores de petróleo) reforzaron temporalmente su papel de exportadores de productos primarios.

Sin embargo, la mejora del contexto internacional hacia mediados de los años ochenta y, sobre todo, de los años noventa, permitió que un reducido grupo de

sistemas económicos subdesarrollados (del Sudeste Asiático y de América Latina) mejoraran significativamente su inserción exterior aprovechando las características del nuevo escenario mundial. Su principal logro fue (en particular en el caso del Sudeste Asiático) la incorporación a su estructura productiva de algunos productos industriales que han tenido una demanda mundial muy dinámica durante los últimos años (por ejemplo, la industria textil), así como de manufacturas más complejas (por ejemplo, la industria del automóvil y la de equipo de oficina y telecomunicaciones). Pero la inserción exterior de la mayor parte de los sistemas económicos subdesarrollados (tabla 11.2) sigue dependiendo de productos sin transformar y de ramas industriales tradicionales, como la siderurgia y la producción de textiles y de artículos de confección, que tienen una presencia cada vez menor en el comercio mundial.

En definitiva (tabla 11.2), los sistemas económicos desarrollados (Europa y América del Norte, fundamentalmente) se encuentran actualmente especializados en las ramas industriales más avanzadas (productos químicos, equipos para oficina y telecomunicaciones y productos de la industria del automóvil), en las cuales la tecnología y el conocimiento adquieren una gran importancia. No obstante, los sistemas económicos desarrollados (América del Norte y Europa) se sitúan ligeramente por encima de la media mundial en lo que respecta a la producción agrícola, como consecuencia de la protección que se le ha venido dando en las últimas décadas a este tipo de producción.

Mientras tanto, los sistemas económicos subdesarrollados (América del Sur y Central, CEI, África, Oriente Medio y Asia) se encuentran especializados en el sector primario (productos agrícolas), así como en aquellas ramas industriales tradicionales (hierro y acero, y textiles, entre otras) que incorporan una menor tecnología y conocimiento (a excepción de Oriente Medio, especializado en la producción de petróleo).

Así pues, la especialización de los sistemas económicos en determinados sectores obedece a su mayor competitividad en los mismos, como consecuencia de la convergencia de determinados factores en los propios sistemas económicos. Por consiguiente, la competitividad (junto con los factores que la determinan) se convierte en el concepto clave para entender el patrón actual del comercio mundial y de la división internacional del trabajo.

11.3. La competitividad y el desarrollo

En un contexto tan competitivo como el actual, como consecuencia de la globalización, puede decirse que el desarrollo de un sistema económico nacional depende de la capacidad que éste tenga para competir en determinados sectores productivos y de que revertir dicho éxito en el propio sistema.

11.3.1. La competitividad y sus factores

Se entiende por competitividad la capacidad que tiene una empresa, sector o sistema económico nacional para vender sus productos en un mercado dado en relación con sus competidores. De esta forma, un producto es competitivo cuanto tiene alguna característica que lo hace ser elegido en el mercado de manera preferente respecto de un producto similar de la competencia.

Un producto puede ser competitivo por que tenga un menor precio o una calidad mayor que otro similar (entendiendo por calidad toda aquella característica del producto diferente del precio que lo hace ser elegido de manera preferente).

La competitividad vía precio puede obtenerse, bien con menores costes de producción, bien con una mayor productividad que los competidores. Mientras que la competitividad vía calidad puede obtenerse mediante la diferenciación del producto.

La reducción de costes puede alcanzarse por medio de la utilización de una mano de obra más barata que la de los competidores, unos insumos (recursos naturales) más baratos que los de los competidores, unos costes financieros y fiscales más baratos que los competidores o un tipo de cambio favorable (cuando los productos proceden de sistemas económicos con diferentes monedas). Sin embargo, la competitividad basa en la reducción de costes es una competitividad espuria o falsa, en la medida en que no puede ser mantenida a largo plazo, porque los salarios no pueden seguir bajándose indefinidamente (ya que existe salario de subsistencia, cuando no un salario mínimo), porque los recursos naturales se van haciendo escasos a medida que aumenta su explotación (por lo que se encarecen), porque los tipos de interés demasiado bajos generan inflación, porque los impuestos demasiados bajos perjudican las arcas del Estado y porque los tipos de cambios favorables a las exportaciones perjudican las importaciones.

Por este motivo, la competitividad auténtica es la que se basa en la productividad, como vía para obtener unos menores costes laborales unitarios que permitan abaratar los precios del producto. Y dicho aumento de la productividad sólo puede obtenerse incorporando nuevas tecnologías y nuevos conocimientos en el proceso productivo.

La diferenciación del producto, por su parte, puede obtenerse tanto en el proceso productivo como en el proceso de comercialización. En el primer caso, la diferenciación es el resultado de la aplicación de nuevas tecnologías, nuevas técnicas y nuevos conocimientos que permiten generar un producto físicamente diferente al de la competencia (mayor sofisticación tecnológica, mayor versatilidad, mejor adaptación a las necesidades del comprador...). En el segundo caso, la diferenciación es el resultado de la aplicación de técnicas de marketing y publicidad que permiten generar un producto con una imagen muy diferente al de la competencia (marca, garantías, servicios complementarios...).

No obstante, se considera que el factor clave de la competitividad, tanto de una empresa, como de un sector, como de un sistema económico nacional, es la productividad. De hecho, un sistema económico nacional es competitivo cuando alcanza el objetivo principal de conseguir un alto y creciente nivel de vida para sus ciudadanos; y ello depende de la productividad con la que se emplean la mano de obra y el capital, esto es, del valor de la producción que se obtiene por cada unidad de mano de obra o de capital empleado en la misma. Por tanto, la productividad es el principal factor de la competitividad nacional y el determinante fundamental del nivel de calidad de vida de un sistema económico nacional a largo plazo, esto es de su desarrollo.

11.3.2. Las ventajas competitivas de las naciones

La teoría neoclásica del comercio internacional (la teoría de la ventaja comparativa) se basa en la idea de que los diferentes sistemas económicos

nacionales poseen una serie de ventajas comparativas en la producción de bienes y servicios dependientes de la dotación heredada de recursos básicos (mano de obra barata, recursos naturales abundantes, situación geográfica estratégica, etc.). Según dicha teoría, los sistemas económicos nacionales deben especializarse en aquellas producciones en las que tienen ventajas comparativas y abandonar aquellas en las que no las tienen, de tal manera que exportando el exceso de producción de determinados bienes y servicios se puedan importar los déficits de producción de otros; así, dicha especialización daría como resultado la producción global más elevada y eficiente y todos los sistemas económicos nacionales saldrían beneficiados de ellos, con el consiguiente efecto sobre su desarrollo.

Dicha teoría fue muy seriamente cuestionada por la teoría del deterioro de los términos de intercambio, según la cual la especialización productiva genera un intercambio desigual entre los sistemas económicos que se especializan en productos primarios y los que lo hacen en manufacturas; dicho intercambio desigual se basa en la idea de que los precios de los productos primarios crecen más despacio que los precios de las manufacturas, por lo que los productores de aquellos pierden poder adquisitivo a largo plazo respecto de éstos, contribuyendo así el subdesarrollo de los primeros y el desarrollo de los segundos. En virtud de esta teoría muchos sistemas económicos subdesarrollados decidieron crear nuevas ventajas comparativas, en lugar de conformarse con las que tenían.

A modo de integración entre ambas teorías, la teoría de la ventaja competitiva niega que las ventajas comparativas estén dadas y sostiene que dichas ventajas pueden ser modificadas al tiempo que pueden ser creadas nuevas ventajas comparativas¹⁴⁸, fruto de las actuaciones de los agentes reguladores nacionales; desde esta perspectiva, el éxito competitivo de los sistemas económicos nacionales no depende exclusivamente del coste de los factores productivos, entrando en juego otros factores como la inversión y la innovación.

A partir de aquí, se plantea que el proceso de desarrollo de los sistemas económicos nacionales debe basarse en el aprovechamiento de las ventajas competitivas existentes y en la creación de nuevas y transitar desde unas etapas a otras en función de la creación de dichas ventajas. Suelen identificarse cuatro etapas en el desarrollo competitivo de los sistemas económicos nacionales: la etapa del desarrollo impulsado por los factores; la etapa del desarrollo impulsado por la inversión; la etapa del desarrollo impulsado por la innovación; y la etapa del desarrollo impulsado por la riqueza.

a) La etapa del desarrollo impulsado por los factores

En esta etapa la fuente de la ventaja competitiva que impulsa el desarrollo es el bajo coste de la mano de obra y de los recursos naturales abundantes, que permite obtener una producción barata para la exportación.

¹⁴⁸ La principal diferencia entre una ventaja comparativa y una ventaja competitiva es que la primera se considera dada para el sistema económico nacional, mientras que la segunda puede ser creada por los agentes del sistema.

La tecnología utilizada en el proceso productivo es extranjera y es asimilada por medio de la importación, los acuerdos de suministros, la inversión extranjera directa y la imitación.

Los sectores clave de esta etapa son aquellos intensivos en mano de obra y en recursos naturales, como la agricultura extensiva, la minería, la maquila, el turismo, etc.

La mejora del nivel de vida de la población se basa en la utilización de los ingresos procedentes de las exportaciones para satisfacer las necesidades y las aspiraciones de la misma, pero debe tenerse en cuenta que, si todo lo que se percibe por las exportaciones se dirige hacia el consumo, el sistema económico nacional nunca abandonará esta etapa del desarrollo; sin embargo, si se acumula suficiente capital, el sistema económico nacional podría pasar a la siguiente etapa.

b) La etapa del desarrollo impulsado por la inversión

En esta etapa la fuente de la ventaja competitiva que impulsa el desarrollo es la eficiencia en generar una producción estandarizada derivada de grandes inversiones en maquinaria e infraestructura productiva, que permiten aprovechar las economías de escala, aumentar la productividad y reducir los costes unitarios de la producción destinada a la exportación.

La tecnología utilizada en el proceso productivo es extranjera y es asimilada por medio de licencias y empresas mixtas, existiendo una cierta capacidad para adaptar la tecnología extranjera a las necesidades nacionales y de desarrollar una incipiente tecnología propia.

Los sectores clave de esta etapa son aquellos basados en productos estandarizados, ligeramente sofisticados, ya sean manufacturas (textiles, metal-mecánicas, electrónicas, etc.) o servicios (call-centers, teleservicios, etc.).

La mejora del nivel de vida de la población se basa en la utilización de los ingresos procedentes de las exportaciones para satisfacer las necesidades y las aspiraciones de la misma, pero debe tenerse en cuenta que, si todo lo que se percibe por las exportaciones se dirige hacia el consumo, el sistema económico nacional nunca abandonará esta etapa del desarrollo; sin embargo, si se acumula suficiente capital y, sobre todo, suficiente conocimiento (por inversión en I+D+I), el sistema económico nacional podría pasar a la siguiente etapa.

c) La etapa del desarrollo impulsado por la innovación

En esta etapa la fuente de la ventaja competitiva que impulsa el desarrollo es la capacidad para producir bienes y servicios innovadores utilizando los métodos de producción más avanzados.

La aplicación de las nuevas tecnologías no sólo permite competir en costes vía productividad, sino sobre todo en calidad vía diferenciación del producto e, incluso, vía productos nuevos. Los sistemas económicos nacionales que se encuentran en esta etapa consiguen que algunos de sus sectores productivos se conviertan en líderes en los mercados mundiales. La tecnología utilizada es autóctona y se encuentra a la vanguardia del conocimiento científico.

Los sectores clave de esta etapa son aquellos intensivos en recursos intelectuales y nuevas tecnologías (industria biotecnológica, industria de la informática y las telecomunicaciones, la industria aeronáutica, la industria de la robótica, los servicios financieros, los servicios personales, etc.).

La mejora del nivel de vida de la población se basa en la utilización de los ingresos procedentes de las exportaciones para satisfacer las necesidades y las aspiraciones de la misma pero debe tenerse en cuenta que, si todo lo que se percibe por las exportaciones se dirige hacia el consumo, el sistema económico nacional nunca abandonará esta etapa del desarrollo; sin embargo, si destinan parte de los recursos para que la innovación se vaya extendiendo a todos los sectores, el sistema económico nacional verá aumentada su riqueza y pasará a la siguiente etapa.

d) La etapa del desarrollo impulsado por la riqueza

En esta etapa la fuente de la ventaja competitiva que impulsa el desarrollo es la propia riqueza del sistema económico nacional. La preocupación por la competitividad decae como consecuencia de la riqueza y deja de innovarse, de invertirse y de acumularse capital, pasando a ser la preocupación principal el mantenimiento de la riqueza y el aumento del bienestar y el consumo.

Los sectores clave de esta etapa son los de producción de bienes y servicios de alta gama (lujo), los de producción de bienes y servicios de bienestar social (arte, cultura, servicios personales, servicios sociales, etc.), los de gran prestigio basado en la imagen de marca consolidada (moda, etc.) y los basados en una riqueza antigua (turismo basado en el patrimonio cultural, etc.).

En esta etapa hay una gran mejora del nivel de vida de la población, pues casi todos los recursos obtenidos de la exportación de bienes y servicios se destinan al consumo y al bienestar, lo que a su vez es la causa del declive de los sistemas económicos nacionales que alcanzan esta etapa.

Bibliografía

- Cuenca García, E. (2004): *Organización Económica Internacional*, Pearson, Madrid.
- Díaz Mier, M. A. (2000): "Un siglo de relaciones comerciales internacionales", *Revista de Economía Mundial*, 3: 11-45.
- Millet, M. (2001): *La regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC*, La Caixa, Barcelona.
- Porter, M. E. (1990): *La ventaja competitiva de las naciones*, Plaza & Janés, Barcelona, 1991.

QUINTA PARTE

ASPECTOS TEMPORALES

En esta parte del documento se presentan los aspectos temporales de la economía mundial, en especial su pasado inmediato, su presente y su futuro inmediato.

El capítulo 12, “La evolución de la economía mundial”, estudia cómo evolucionan los sistemas sociales en el tiempo, cuáles fueron los antecedentes inmediatos del actual sistema económico mundial (la crisis de las economías capitalistas durante las décadas de los setenta y ochenta), en qué consiste la crisis global que sufre dicho sistema a finales de la década del 2000 y qué futuro inmediato le espera.

CAPÍTULO 12

LA EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA MUNDIAL

Antonio Luis Hidalgo Capitán

12.1. La evolución de los sistemas sociales

Pese a mantener una cierta estabilidad estructural, ningún sistema social, permanece invariable para siempre, sino que va evolucionando en el tiempo a lo largo de una trayectoria relativamente estable de desarrollo y, aunque las perturbaciones tanto internas como externas puedan generar una tendencia a sacar al sistema de la trayectoria, los mecanismos de regulación del mismo tienden a devolverlo a su trayectoria habitual.

Dicho de otro modo, las múltiples perturbaciones que permanentemente sacuden a un sistema social son continuamente neutralizadas por el funcionamiento de los mecanismos de regulación de dicho sistema, garantizando así la estabilidad estructural del mismo. Gran parte de dichas perturbaciones son neutralizadas por las instituciones reguladoras, mientras que otras requieren de las decisiones *ex profeso* de los agentes reguladores.

Estos mecanismos de regulación, en cuanto limitan la deriva del sistema en su evolución, contribuyen a la conformación de una trayectoria evolutiva, y dado que aquellos son el resultado de la aplicación de la ideología dominante, dicha trayectoria será una trayectoria ideológica. Así, mientras los citados mecanismos cumplan correctamente su función, la evolución de un sistema social vendrá guiada por la ideología dominante.

Sin embargo, cuando una perturbación no pudiese ser neutralizada por los mecanismos de regulación de un sistema social, para evitar que dicho sistema entrase en una situación de profunda inestabilidad estructural, los agentes podrían adoptar decisiones que generasen pequeños cambios estructurales para permitirle a dicho sistema una mejor adaptación a la nueva situación; dichos cambios garantizarían una nueva estabilidad estructural, que sería igualmente coherente con la organización del mismo y con la ideología dominante. Estos cambios los podemos denominar cambios estructurales menores para diferenciarlos de los cambios estructurales mayores, que serían el resultado del cambio de la ideología dominante.

Un cambio ideológico implica necesariamente un cambio brusco de trayectoria evolutiva, el desplazamiento del sistema desde una trayectoria evolutiva a otra. Y esto es así en la medida en que de la aplicación de una nueva ideología derivarán nuevas instituciones reguladoras y nuevas decisiones reguladoras, e incluso nuevos agentes reguladores.

Pero dicho cambio ideológico no se producirá con facilidad y será más probable si el sistema social se aproxima a una situación de inestabilidad extrema, como sería el hecho de que el sistema se encontrase en medio de una crisis estructural; entendiendo por crisis estructural el aumento del desorden y de la incertidumbre en el seno del sistema social, provocado por el bloqueo de mecanismos de regulación.

No puede precisarse *a priori* si una crisis será, o no, estructural hasta que no se desarrolle en su plenitud. Sin embargo, bastaría con que una combinación de perturbaciones no pudiese ser neutralizada por los mecanismos de regulación del sistema para que dicha situación podamos considerarla como una crisis estructural. Y dicha situación se produce cuando existe una incompatibilidad, tanto del marco institucional como del referente ideológico de las decisiones de los agentes, con el reestablecimiento de la estabilidad estructural del sistema.

En este caso, los diferentes agentes, desbloqueando comportamientos inhibidos por la hasta entonces ideología dominante, se apresuran a romper con las

instituciones y a iniciar estrategias de supervivencia o a construir nuevos mecanismos de regulación del sistema social conforme a los valores ideológicos que consideren más adecuados en ese momento; y dependiendo de qué agentes consigan que sus acciones condicionasen más las acciones de otros agentes, así será la nueva ideología dominante, las nuevas instituciones y las nuevas decisiones de la mayoría de los agentes del sistema social, produciéndose entonces un cambio ideológico y un consiguiente cambio de trayectoria evolutiva.

Recapitulando, un sistema social puede sufrir en cualquier momento una crisis estructural, impredecible *a priori*, de la que, o bien surgiría un cambio ideológico que le permitiese a dicho sistema mantener su identidad y evolucionar por una nueva trayectoria, o bien el sistema se desintegraría como tal por la pérdida de su identidad, dando lugar a un sistema social diferente o a un grupo de sistemas sociales igualmente diferentes.

También sería posible que ciertos agentes con ideología diferente a la dominante, tratasen de provocar un cambio de trayectoria evolutiva cuando el sistema social no se encontrase aún ante una crisis estructural; pero, a menos que el sistema social hubiese sufrido un cambio de trayectoria poco tiempo atrás, el esfuerzo que dichos agentes tendrían que realizar lo hace muy improbable. Luego, la mejor estrategia de los agentes opuestos a la ideología dominante, y empeñados en provocar un cambio de trayectoria, consistiría en estar preparados para poder ofrecer una alternativa ideológica en el momento en el que el sistema se encuentre ante una crisis estructural, de forma que ello permita al sistema transitar por una nueva trayectoria evolutiva tras recuperar su estabilidad estructural manteniendo su identidad.

12.2. Los antecedentes del sistema económico mundial

Antes de que el proceso de globalización permitiera la conformación del sistema económico mundial (capitalista, neoliberal y autónomo), la economía mundial era el resultado de la interacción de diferentes sistemas económicos nacionales (capitalistas, keynesianos y autónomos, por un lado, y socialistas, centralmente planificados y autónomos, por otro¹⁴⁹); de hecho la economía mundial era, en realidad, una economía internacional, es decir, una economía resultante de las relaciones entre naciones.

12.2.1. Los sistemas económicos capitalistas nacionales

Los sistemas económicos nacionales previos a la aparición del sistema económico mundial, con la excepción hecha de los sistemas socialistas, eran una serie de sistemas económicos capitalistas nacionales autónomos que podían

¹⁴⁹ Dado que el sistema económico mundial deriva de la integración de los sistemas económicos capitalistas nacionales en un solo sistema económico capitalista mundial, no nos detendremos en analizar la evolución de los sistemas económicos socialistas nacionales, para los que basta decir que, en su mayoría, después de sufrir profundas crisis estructurales, perdieron su identidad socialista y se transformaron en sistemas económicos capitalistas dependientes del sistema económico mundial.

distinguirse, en su mayoría¹⁵⁰, en el ámbito de los fenómenos económicos después de la Segunda Guerra Mundial. En dichos sistemas la ideología dominante era el keynesianismo, y de ella derivaban las principales instituciones reguladoras y las principales decisiones de los agentes reguladores de dichos sistemas.

El keynesianismo¹⁵¹ puede definirse como aquella ideología, o lo que es lo mismo, como aquella serie de ideas y valores concernientes a la regulación de los sistemas económicos capitalistas nacionales, que tiene como fundamento la intervención del Estado en la economía, para corregir los fallos del mercado por medio de la política monetaria, la política fiscal, la política de controles directos y la política de provisión pública de bienes y servicios. Dicha ideología inspiraba la mayoría de las decisiones de los agentes reguladores de los sistemas económicos capitalistas nacionales hasta los años setenta, además de la mayoría de las instituciones reguladoras nacionales.

Entre las principales instituciones reguladoras derivadas del keynesianismo destacan la planificación indicativa de la economía¹⁵², el Estado del Bienestar¹⁵³, el déficit público a corto plazo¹⁵⁴, la política monetaria expansiva, la negociación laboral colectiva, el patrón cambios-oro y el GATT; mientras que entre los principales agentes reguladores de inspiración keynesiana destacan los gobiernos de los sistemas económicos capitalistas nacionales, los sindicatos y asociaciones patronales nacionales y algunas organizaciones internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

¹⁵⁰ Algunos sistemas económicos capitalistas nacionales de origen colonial no fueron realmente sistemas autónomos hasta que culminaron los procesos de descolonización iniciados tras la Segunda Guerra Mundial.

¹⁵¹ Esta concepción del “keynesianismo” no debe ser confundida con las ideas de Keynes; se trata de un conjunto de ideas y de valores que, apoyándose en la idea de Keynes de que el Estado debía intervenir en la economía en momentos de crisis, trasciende el pensamiento de este autor y justifica la intervención generalizada del Estado en la economía en diferentes grados compatibles con el mantenimiento de la identidad capitalista de los sistemas económicos nacionales. El término “keynesianismo” podría ser perfectamente sustituido por sinónimos como “intervencionismo”, “estatismo”, e incluso “socialdemocracia”.

¹⁵² A diferencia de la planificación imperativa de los sistemas económicos socialistas nacionales, la planificación indicativa era un mecanismo de intervención del Estado en la economía consistente en la elaboración de un plan económico, con sus correspondientes objetivos, que el sector público debía cumplir y que el sector privado podía seguir si quería beneficiarse de los incentivos públicos del plan.

¹⁵³ El Estado de Bienestar fue una compleja institución reguladora del funcionamiento de los sistemas económicos capitalistas nacionales (en algunos sistemas económicos nacionales del sistema económico mundial puede considerarse que sigue existiendo) consistente en un conjunto de normas y pautas de comportamiento encaminadas a proporcionar bienestar a los ciudadanos; entre las pautas de comportamiento destacan la provisión pública de sanidad, educación, pensiones, cobertura por desempleo y viviendas sociales; y entre las normas destacan las legislaciones fiscales progresivas, las legislaciones de precios máximos y mínimos de determinados bienes y servicios de provisión privada y las legislaciones laborales de salarios mínimos, contratación y despido, jornada laboral y vacaciones.

¹⁵⁴ Bajo el keynesianismo, una pauta de comportamiento del Estado, aceptada por los demás agentes, era tener un gasto público superior a los ingresos públicos, es decir, tener un déficit fiscal bajo la premisa de que el estímulo de la economía generado por el gasto público generaría en el futuro mayores ingresos fiscales que lo compensarían, gestionando entre tanto la diferencia presupuestaria por medio de la emisión de deuda pública y, en algunos casos, por medio de la emisión de más moneda por parte de los bancos centrales (monetización del déficit).

Bajo el keynesianismo, los sistemas económicos capitalistas nacionales siguieron trayectorias evolutivas semejantes pero independientes, desde mediados de los años cuarenta hasta principios de los años setenta del siglo XX, disfrutando de una gran prosperidad.

12.2.2. La crisis estructural de los años setenta y ochenta

Sin embargo, la aparición de una serie de perturbaciones, en unos casos externas a dichos sistemas y en otros casos internas a los mismos, que no pudieron ser neutralizadas por sus mecanismos de autorregulación, desembocaron en una crisis estructural que afectó, con diferentes ritmos, al conjunto de los sistemas económicos capitalistas nacionales desde principios de los setenta hasta mediados de los ochenta. La principal manifestación de esta crisis estructural fue un fenómeno, desconocido hasta entonces, al que se denominó estanflación, y que consistía en la combinación de estancamiento económico, desempleo e inflación¹⁵⁵.

La citada crisis estructural tuvo múltiples dimensiones tales como la crisis del sistema monetario internacional, las crisis del petróleo, las crisis del fordismo, la crisis fiscal y la crisis de la deuda externa.

a) La crisis del sistema monetario internacional

La crisis del sistema monetario internacional estalló en 1971 cuando el Presidente de Estados Unidos, Richard Nixon, decretó la inconvertibilidad del dólar en oro, poniendo con ello fin al patrón cambios-oro establecido en la Conferencia de Bretton Woods de 1944.

El patrón cambios-oro se basaba en el mantenimiento de un tipo de cambio fijo de todas las monedas de los sistemas económicos capitalistas nacionales con el dólar y de éste con el oro, de forma tal que todas las monedas tenían como referente indirecto el oro. El fundamento de dicho patrón estaba en la garantía de la Reserva Federal de Estados Unidos de cambiar por oro los dólares que le entregaran los bancos centrales de otros sistemas económicos, por lo que era indiferente para dichos bancos centrales acumular sus reservas en oro o en dólares.

El problema comenzó cuando, a finales de los años sesenta, Estados Unidos empezó a tener importantes desequilibrios en su balanza de pagos, debido a un importante déficit comercial, generando con ello una importante salida de dólares de su sistema. Ante la reducción de la masa monetaria interna, la Reserva Federal comenzó a imprimir más dólares, sin tener la suficiente correspondencia en oro, lo cual hizo que en la práctica el dólar perdiera su equivalencia con el oro (el precio del oro expresado en dólares aumentó en los mercados de metales precios, los bancos centrales que tenían gran cantidad de dólares en sus reservas comenzaron a plantearse solicitar su conversión en oro ante la Reserva Federal...).

¹⁵⁵ En la anterior crisis estructural de los sistemas económicos capitalistas nacionales, la Gran Depresión de los años treinta del siglo XX, el fenómeno que la caracterizó fue la combinación de estancamiento económico, desempleo y deflación; esta crisis fue superada, tras la Segunda Guerra Mundial, con el triunfo del keynesianismo como ideología dominante.

Al haberse roto en la práctica la equivalencia dólar-oro establecida en Bretton Woods, la declaración de Nixon no hizo sino confirmar una realidad, el dólar ya no estaba anclado al oro. Y ello generó una gran inestabilidad en los mercados de divisas que tuvo como consecuencia principal el abandono de los tipos de cambio fijos de las monedas de los principales sistemas económicos capitalistas nacionales y la depreciación del dólar respecto de las mismas, cuyo valor pasó a estar determinado por la ley de la oferta y la demanda.

Los intentos posteriores por reconstruir un sistema monetario internacional basado en tipos de cambio fijos fracasaron, el FMI perdió su función de autoridad monetaria internacional y la flotación de las monedas aumentó la inestabilidad de los sistemas económicos capitalistas nacionales durante la década de los setenta.

b) Las crisis del petróleo

Ante la depreciación del dólar, siendo éste la divisa en la que se realizaban la mayoría de las transacciones comerciales internacionales, los ingresos reales de los sistemas económicos productores de materias primas (comercializadas en dólares) también cayeron; y esto afectó especialmente a los sistemas económicos exportadores de petróleo, algunos de los cuales se habían agrupado años atrás en la OPEP.

La pérdida de poder adquisitivo de estos sistemas, unida al valor estratégico que había adquirido el petróleo (por la dependencia que de él tenían la mayoría de los sistemas económicos capitalistas) y a su utilización política en medio del conflicto árabe-israelí, propició que la OPEP, actuando como un cártel de productores, decidiera restringir la producción de barriles de petróleo. Y ello generó un fuerte aumento de su precio en 1973 y 1974.

Dicho aumento alteró enormemente el funcionamiento de los sistemas económicos capitalistas nacionales al provocarles importantes déficits comerciales, difíciles de evitar a corto plazo. En un primer momento, muchos agentes valoraron el aumento del precio del petróleo como un fenómeno coyuntural; sin embargo, el paso del tiempo terminó por convencerles del carácter estructural del fenómeno, ya que el precio del petróleo jamás volvió a recuperar su nivel previo a 1973.

La situación de inestabilidad se agravó aun más cuando dicho precio volvió a subir entre 1978 y 1980, como consecuencia de la contracción de la producción derivada del triunfo de la Revolución Islámica en Irán y de la Guerra Irán-Irak. Para entonces, los sistemas económicos capitalistas nacionales que no habían iniciado ya una reconversión productiva, comenzaron a plantearla.

La reconversión productiva se centró, en un primer momento, en la búsqueda de alternativas energéticas al petróleo (energía nuclear, energía hidroeléctrica, energía térmica derivada del carbón, biocombustibles...) y en la búsqueda de procedimientos ahorradores de combustible (eficiencia energética), además de en la puesta en explotación de nuevos yacimientos petroleros (Mar del Norte...) y de viejos yacimientos hasta entonces poco rentables (Texas...). Y todo ello bajo el impulso de los gobiernos de los sistemas económicos capitalistas nacionales como principales agentes reguladores.

c) *La crisis del fordismo*

La crisis del modelo de producción fordista de los sistemas económicos capitalistas nacionales derivó, en parte, de los shocks petroleros, pero también del agotamiento de la onda tecnológica iniciada tras la Segunda Guerra Mundial y de la ruptura de la organización fordista del trabajo.

La investigación básica presenta rendimientos decrecientes y, tras casi treinta años explotando las innovaciones de origen bélico de principios de los años cuarenta, sin inversiones significativas en investigación básica, la onda tecnológica estaba perdiendo fuerza; algo a lo que debió unirse el hecho de que la cadena de montaje fordista presentaba escasa capacidad de adaptación a los cambios en la demanda (que cada vez exigía una mayor diferenciación del producto) y escasa flexibilidad para sustituir trabajo por capital en partes de dicha cadena (debido al surgimiento de cuellos de botella); todo ello desembocó en una pérdida de rentabilidad de las empresas de base tecnológica. Y dicha pérdida de rentabilidad afectó también a todas las actividades productivas intensivas en recursos energéticos (debido a los *shocks* petroleros).

Por otro lado, el aumento de los precios del petróleo generó la llamada espiral precios-salarios; dado que todos los bienes y servicios que, en su producción o transporte, utilizaban petróleo tenían mayores costes y éstos se trasladaron a los precios generando inflación; dicha inflación hacía perder poder adquisitivo a los trabajadores, que presionaban por la subida de sus salarios dentro del marco de negociación colectiva del fordismo; de esta forma, la subida generalizada de los salarios se trasladaba como coste a los precios generando inflación; inflación que volvía a generar aumentos salariales; y así sucesivamente. Y las altas tasas de inflación desestabilizaron aún más a los sistemas económicos capitalistas nacionales.

La espiral precios-salarios supuso además la ruptura de la relación salarial; ruptura que también fue debida a otros factores. La relación salarial del fordismo se basaba en la idea de que los salarios podían crecer a medida que crecía la productividad; sin embargo, el crecimiento de los salarios, empujado por la inflación derivada del alza de los precios del petróleo y por los deseos de los empresarios de garantizar la paz social en un contexto de inestabilidad laboral (huelgas, absentismo...), se combinó con una reducción de la productividad por el agotamiento de la onda tecnológica y la escasa flexibilidad de la cadena de montaje para adaptarse a cambios tecnológicos parciales y cambios en la demanda. El resultado directo fue una pérdida de la rentabilidad de la mayoría de las empresas.

En este contexto, en los sistemas económicos capitalistas nacionales se iniciaron procesos de reconversión industrial, que tuvieron como consecuencia inmediata el despido de millones de trabajadores y el cierre de miles de fábricas, con la consiguiente reducción de la producción. Las empresas que sobrevivieron a esta reconversión industrial se redimensionaron, redujeron su consumo energético, comenzaron a invertir en I+D y a buscar nuevas formas de organización de la producción.

Pero el resultado directo de la crisis del fordismo fue la contracción de la producción, el aumento del desempleo y el aumento de la inflación, es decir, la estanflación.

d) La crisis fiscal

Los Estados de los sistemas económicos capitalistas desarrollados también sufrieron su propia crisis. Al aumento de los costes de funcionamiento, derivados directamente del uso de unos combustibles más caros, hubo que unir el alza generalizada de los salarios de los trabajadores públicos, bajo la misma lógica de la espiral precios salarios; además, la falta de rentabilidad de las empresas obligó a los Estados a acudir en su rescate para evitar los cierres masivos por medio de subvenciones públicas, y aún así tuvieron que hacer frente a los gastos derivados del pago de los subsidios por desempleo del creciente número de trabajadores que perdían sus empleos. El resultado de todo ello fue un aumento espectacular del gasto público de dichos Estados.

Pero por otro lado, los ingresos públicos cayeron ante el estancamiento económico; el consumo se contrajo y con ello los ingresos por impuestos al consumo; los beneficios empresariales disminuyeron y con ello los ingresos por impuestos de sociedades; y los numerosos desempleados tributaban menos por los impuestos sobre la renta que cuando estaban ocupados.

La combinación de ambos efectos generó un importante déficit fiscal en los sistemas económicos capitalistas nacionales, que algunos gobiernos trataron de paliar por medio de la monetización del mismo, es decir, emitiendo deuda pública, que, al no ser adquirida por los inversores en un contexto de incertidumbre, fue adquirida por los bancos centrales por medio de la emisión de más moneda. Y este aumento generalizado de la masa monetaria generó la pérdida de valor de las monedas de dichos sistemas respecto de los bienes y servicios que podían adquirirse con ellas, es decir, generó un aumento generalizado de los precios, o lo que es lo mismo, más inflación.

e) La crisis de la deuda externa

No obstante, en algunos sistemas económicos capitalistas nacionales, en especial en los subdesarrollados, en los que el fordismo había tenido un menor desarrollo, los primeros impactos de la crisis fueron menores; y lo fueron también en parte por el fuerte endeudamiento en el que incurrieron; endeudamiento derivado del aumento de los precios del petróleo.

El aumento de los precios del petróleo generó la acumulación de gran cantidad de dólares (petrodólares) en manos de individuos vinculados con los gobiernos de los sistemas económicos exportadores de petróleo; dichos recursos fueron colados en su mayoría en la banca comercial transnacional, que para poder ofrecer una retribución necesitaba prestarlos. Sin embargo, en un contexto de crisis, los potenciales inversores privados se habían refugiado en posiciones conservadoras, posponiendo sus decisiones de inversión hasta que mejorasen las expectativas.

La banca internacional se vio entonces obligada a buscar nuevos clientes y los encontró en los gobiernos y en algunos grandes empresarios de sistemas económicos subdesarrollados, los cuales de repente tuvieron un acceso fácil y barato al crédito extranjero. Estos agentes, sobre todo gobiernos, incurrieron en importantes déficits fiscales que pudieron financiar gracias a la emisión de deuda pública (que fue adquirida por la banca comercial transnacional) y a la concesión, en menor medida, de créditos por parte de organismos internacionales.

En un primer momento, con un dólar depreciado y unos tipos de interés internacionales muy bajos (en algunos momentos llegó a haber tipos de interés real negativos), la deuda externa no supuso mayor carga financiera ni para empresarios ni para gobiernos. Sin embargo, el problema vino cuando en 1981 el Presidente de los Estados Unidos, Ronald Reagan, decidió aplicar una política neoliberal de estímulo de la economía estadounidense que, entre otras medidas, incluía la subida de los tipos de interés.

En ese momento, gran parte de los inversores que estaban esperando la mejora de las expectativas comenzaron a comprar deuda pública estadounidense (mejor retribuida que otras deudas por la elevación de los tipos de interés), generando importantes flujos de capital hacia los Estados Unidos; dichos flujos, su vez, propiciaron el aumento de la cotización del dólar en los mercados de divisas y la subida del tipo de interés en la mayoría de los sistemas económicos capitalistas desarrollados (ante la imitación de otros gobiernos de que para evitar una masiva salida de capitales, decidieron incrementar sus tipos de interés y retribuir así mejor su deuda pública).

En este contexto, el sistema económico de Estados Unidos inició su salida de la crisis, seguido por otros sistemas económicos capitalistas desarrollados, mientras que en los sistemas económicos capitalistas subdesarrollados altamente endeudados la crisis empezaba a sentirse de forma más acentuada.

Estos sistemas económicos vieron como, en un intervalo breve de tiempo, el servicio de la deuda¹⁵⁶ que debían pagar cada año crecía de forma alarmante, en la medida en que dicho servicio había de ser satisfecho en dólares (y el dólar se estaba apreciando) y su valor dependía de la aplicación del tipo de interés variable (y el mismo estaba aumentando). La situación se fue haciendo cada vez más insostenible para los gobiernos de los sistemas económicos endeudados hasta que el del México decretó la suspensión unilateral del pago de su deuda externa en 1982, siendo seguido por algunos otros gobiernos latinoamericanos.

Los sistemas económicos altamente endeudados se vieron obligados a renegociar el pago de su deuda externa; y ello les llevó, por un lado, a endeudarse aún más para pagar el servicio de la deuda y, por otro, a aceptar las condiciones económicas y políticas que les impusieron los agentes prestamistas. Y, además, tuvieron que aumentar el volumen de sus exportaciones para obtener con ello más dólares para el pago del servicio de la deuda, con lo que inundaron los mercados de materias primas, propiciando con ello la caída de los precios de las mismas, con lo cual no se consiguió el objetivo buscado.

La crisis de la deuda externa no comenzó a superarse hasta que el dólar volvió a depreciarse a partir del Acuerdo Plaza del G-7 en 1985.

12.2.3. El triunfo del neoliberalismo

La crisis que soportaron los sistemas económicos capitalistas nacionales en los años setenta y ochenta resultó ser de tal calado que su superación era

¹⁵⁶ Se denomina servicio de la deuda al pago anual que debe hacerse, que incluye una porción de devolución del capital y otra de pago de intereses.

incompatible con el marco institucional keynesiano y con las decisiones de unos agentes reguladores inspirados en el keynesianismo.

Y ante la falta de respuesta del keynesianismo muchos agentes comenzaron a proponer medidas de política económica al margen de dicha ideología. Así, estaban desde los que abogaban por una intervención aún mayor del Estado, por medio de una planificación imperativa (al estilo de los sistemas económicos socialistas) y la nacionalización de las empresas privadas, hasta los que responsabilizaban de la crisis a la intervención del Estado en la economía y proponían la retirada del Estado para dejar que el mercado se autorregulara.

Sin embargo, la llegada al gobierno de los principales sistemas económicos capitalistas nacionales de líderes políticos conservadores, asesorados por economistas neoliberales, (Margaret Thatcher, en Reino Unido en 1979; Ronald Reagan en Estados Unidos en 1981; Helmut Kohl en Alemania en 1982; y Nasuhiro Nakasone en Japón en 1982) y el control que aquellos ejercieron sobre organismos internacionales como el FMI y el Banco Mundial, a cuyo frente colocaron a otros economistas neoliberales, hizo que la mayoría de los principales agentes reguladores de los sistemas económicos capitalistas nacionales cambiaran de ideología y comenzaran a desarrollar un marco institucional neoliberal.

Pero el neoliberalismo se extendió también por muchos de los sistemas económicos capitalistas subdesarrollados que, al estar altamente endeudados, durante la década de los ochenta se vieron obligados aplicar las políticas económicas neoliberales auspiciadas por el FMI y el Banco Mundial, si querían renegociar su deuda y poder contar con los recursos financieros que dichos agentes podían proporcionarles (condicionalidad cruzada)¹⁵⁷.

Las primeras propuestas neoliberales estuvieron dirigidas a la recuperación del dinamismo económico y de la estabilidad, destacando entre ellas las políticas del gobierno de los Estados Unidos bajo la Administración Reagan. Los neoliberales sostenían que la utilización de la política fiscal para estimular la demanda agregada en un contexto de estanflación era ineficaz y defendían la conveniencia de utilizar una política monetaria antiinflacionista y una relajación de la presión fiscal; siguiendo estos postulados, la Reserva Federal de Estados Unidos contrajo la oferta monetaria generando una fuerte subida de los tipos interés, que a su vez provocó una masiva entrada de capitales en Estados Unidos que comenzó a reactivar la economía; por otro lado, el Tesoro de Estados Unidos redujo los tipos impositivos aumentando la renta disponible de los ciudadanos, los cuales reactivaron al mismo tiempo su consumo y su ahorro. Otros gobiernos conservadores aplicaron políticas similares que estabilizaron y reactivaron sus economías.

A partir de aquí, el neoliberalismo se impuso como ideología dominante por su capacidad para sacar a los sistemas económicos capitalistas nacionales de la crisis. Y sus postulados, impulsados por los gobiernos del G-7¹⁵⁸ y organismos internacionales controlados por éstos, como el FMI, el Banco Mundial o la OCDE,

¹⁵⁷ Algo similar les sucedió a muchos de los sistemas económicos socialistas nacionales a comienzos de los años noventa cuando al perder su identidad socialista y transitar, en muchos casos de manera fragmentada, hacia el capitalismo, acudieron en busca de apoyo financiero al FMI y al Banco Mundial, quienes les pusieron como condición de su ayuda la aplicación de políticas económicas neoliberales.

¹⁵⁸ G-8 desde la incorporación de Rusia en 1998.

comenzaron a aplicarse, antes o después, en todos los sistemas económicos capitalistas nacionales e, incluso, en los nuevos sistemas económicos capitalistas procedentes de los antiguos sistemas económicos socialistas nacionales.

Pero, al mismo tiempo que los sistemas económicos capitalistas nacionales abrazaban el neoliberalismo, éstos comenzaban a integrarse de forma acelerada en un único y nuevo sistema económico capitalista casi-mundial de carácter neoliberal, el sistema económico mundial.

De todo ello se derivaron cambios en los marcos institucionales de los sistemas económicos capitalistas nacionales, con la desaparición de ciertas instituciones (por ejemplo, el patrón cambios-oro o la necesidad de autorización administrativa para la circulación de capitales entre sistemas económicos nacionales) y la aparición de instituciones nuevas vinculadas con la regulación del sistema económico mundial (por ejemplo, la libre fluctuación de los tipos de cambio en los mercados de divisas o la libre circulación de capitales entre sistemas económicos nacionales); además, aparecieron nuevos agentes reguladores del sistema económico mundial (por ejemplo, la OMC, el G-8 o el Foro Económico Mundial¹⁵⁹) y otros se transformaron (por ejemplo, el cambio de funciones del FMI).

Este sistema económico mundial ha venido siguiendo una trayectoria evolutiva marcada por la regulación neoliberal hasta el año 2008, cuando aparecieron una serie de perturbaciones de lo que parece ser su primera crisis estructural.

12.3. El futuro del sistema económico mundial

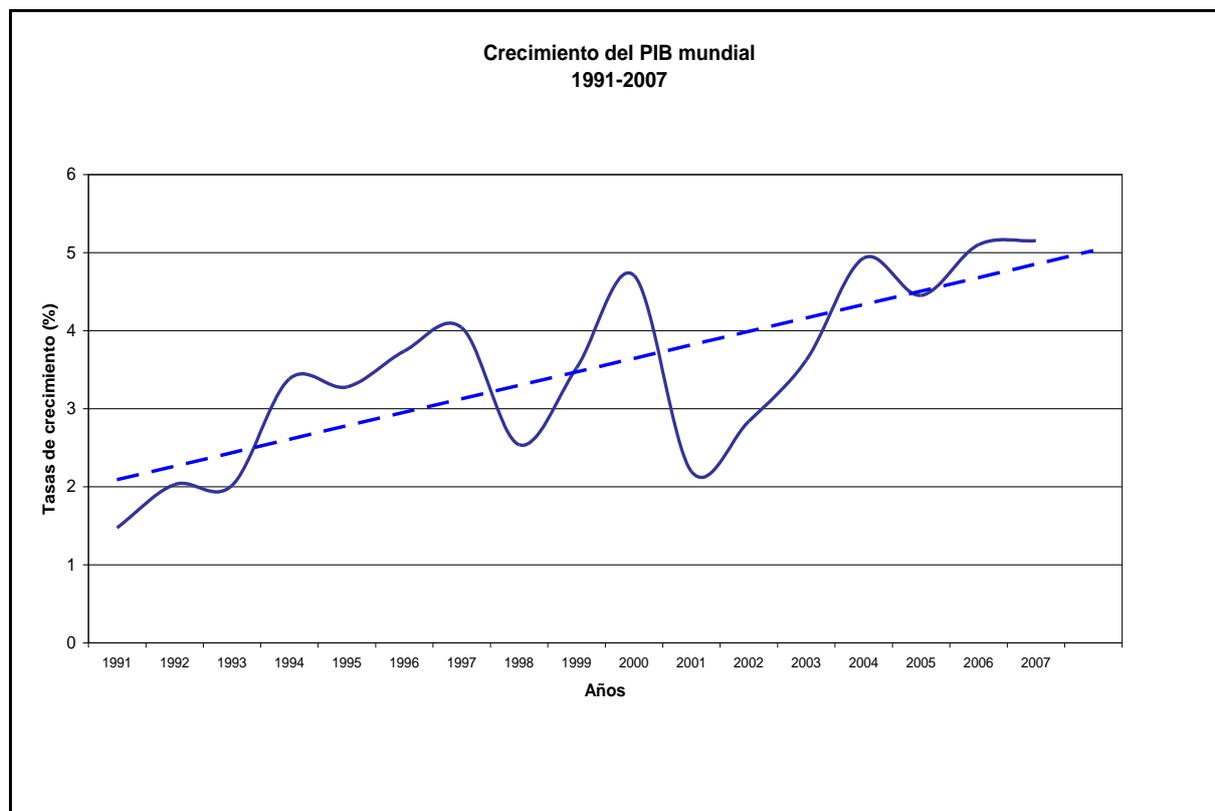
El sistema económico mundial ha venido evolucionando por una trayectoria neoliberal desde principios de los años noventa hasta 2007, con tasas de crecimiento económico ascendentes y superiores al 3%, como media del periodo (gráfica 12.1).

Este dinamismo económico generó un ambiente de optimismo que hizo creer a muchos agentes en las ventajas del neoliberalismo como ideología, que pasó a convertirse en una especie de “pensamiento único”, reforzando la teoría del “fin de la historia”¹⁶⁰.

¹⁵⁹ Aunque también surgieron, a modo de “desviaciones”, otros agentes reguladores que no comparten la ideología neoliberal que se había hecho dominante, como son los casos del Foro Social Mundial o los movimientos sociales alternativos (también denominados inadecuadamente movimientos antiglobalización).

¹⁶⁰ *El fin de la historia* es el título del libro de Francis Fukuyama de 1992, en el que sostenía que la historia humana como lucha de ideologías contrapuestas había concluido al imponerse el neoliberalismo como única ideología posible.

Gráfica 12.1
Crecimiento de la economía mundial 1991-2007



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI.

12.3.1. La crisis estructural de finales de la década de los 2000

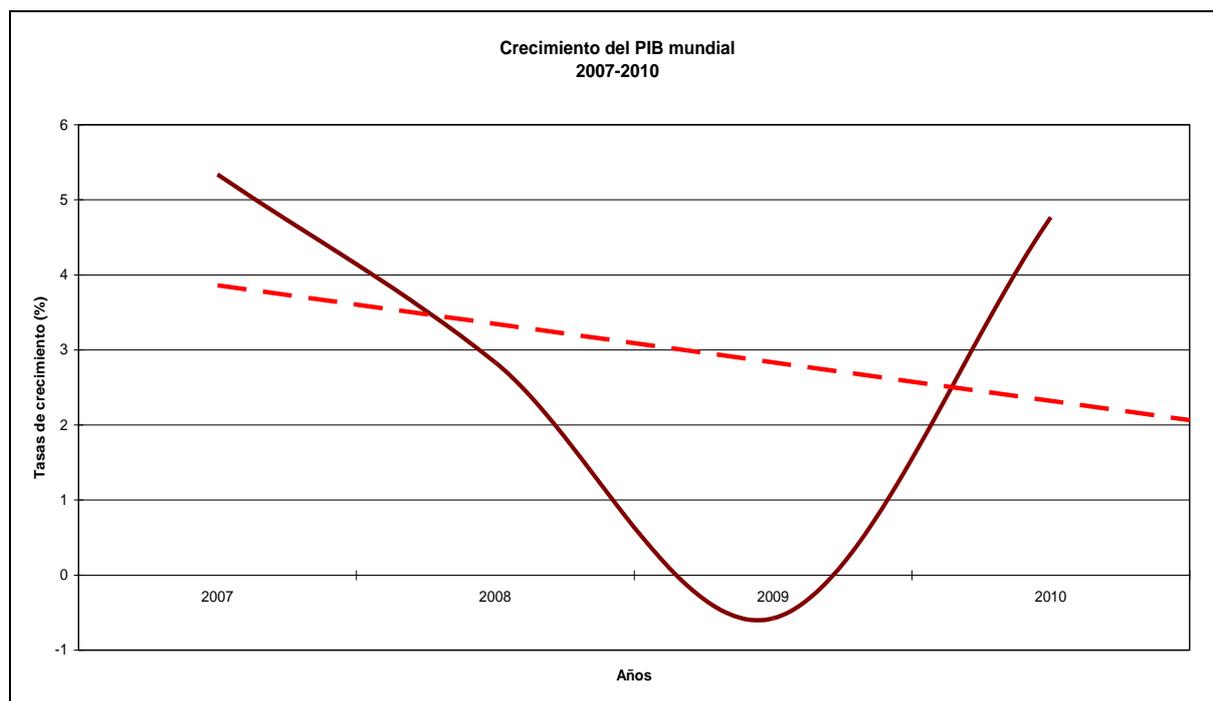
Sin embargo, todo ello cambió a partir de 2007 cuando se combinaron cuatro importantes perturbaciones, una subida sin precedentes del precio del petróleo, una subida sin precedentes del precio de los alimentos, una depreciación sin precedentes del dólar y una contracción sin precedentes del crédito bancario. Dichas perturbaciones desestabilizaron el funcionamiento del sistema económico mundial, dando lugar a una caída de la producción mundial (que en 2009 fue del 0,58% del PIB; grafica 12.2), a un gran volumen de destrucción de empleo en todo el mundo y a una fuerte disminución de la tasa de inflación en la mayoría de los sistemas económicos nacionales (con la posibilidad de que algunos de ellos cayeran en la deflación¹⁶¹).

A juzgar por estos síntomas (decrecimiento, desempleo y deflación), algunos agentes han creído ver en esta situación una crisis estructural como la que vivieron los sistemas económicos capitalistas nacionales en los años treinta del siglo XX (la Gran Depresión); crisis que se superó por medio de la aplicación de políticas económicas derivadas del keynesianismo, que pasó a convertirse en la ideología dominante.

¹⁶¹ La deflación es un fenómeno inverso a la inflación (inflación negativa), que se caracteriza por una caída generalizada de los precios.

Gráfica 12.2

Crecimiento de la economía mundial 2007-2010



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI.

Coincidiendo con dichos agentes en que nos encontramos ante una profunda crisis estructural del sistema económico mundial, cuya estabilidad no puede recuperarse aplicando políticas económicas derivadas del neoliberalismo, las causas de esta crisis son diferentes.

En el transcurso de las cuatro perturbaciones citadas (subida del precio del petróleo, subida del precio de los alimentos, depreciación del dólar y contracción del crédito bancario) se encuentra el comportamiento de innumerables agentes económicos, a lo largo y ancho del todo el sistema económico mundial, que consiste en adquirir un activo cualquiera a un precio bajo y venderlo cuando el mismo haya aumentado de precio, sin realizar ninguna actuación sobre el activo que aumente su valor, más que dejar transcurrir el tiempo; dicho de otro modo, la especulación parece ser la causa última de la primera gran crisis del sistema económico mundial.

Y ello es así porque el neoliberalismo ha convertido al sistema económico mundial en un "gran casino", modificando la naturaleza capitalista de dicho sistema hasta convertirla en lo que se ha venido en llamar el "capitalismo de casino". La especulación, en especial la financiera, pero también la inmobiliaria, ha permitido la aparición de una serie de agentes económicos que ganan dinero "apostando" a que un determinado activo, que han adquirido a bajo precio, podrá ser vendido a un precio mucho mayor. Entre los principales especuladores se encuentran los fondos de inversión y los fondos de pensiones.

El resultado de todo ello ha sido una hipertrofia del subsistema financiero mundial, un subsistema que se encuentra sobredimensionado en relación con el

valor de la producción mundial¹⁶². La aparición de los derivados financieros (futuros, opciones, *swaps*...) supuestamente destinados a reducir el riesgo de otros activos en la práctica han servido para facilitar la especulación financiera, convirtiendo el riesgo de los activos subyacentes en un riesgo sistémico (se pone en riesgo al conjunto del subsistema financiero mundial).

De hecho las cuatro perturbaciones antes citadas pusieron en riesgo el funcionamiento del sistema económico mundial, aunque sólo una de ellas llegó a desencadenar la crisis.

a) La fuerte subida del precio del petróleo desde 2007 hasta mediados de 2008

Aunque con una tendencia creciente desde 2003, desde 2007 hasta mediados de 2008 el precio del petróleo se disparó desde los 58 dólares por barril de *Brent* hasta los 147 dólares¹⁶³.

Dicho alza, si bien tiene importantes componentes reales desde el lado de la oferta y desde el lado de la demanda, no puede ser entendida sin tomar en consideración el componente especulativo. Por diferentes razones (inestabilidad en países exportadores, agotamiento del petróleo...) se crearon unas importantes expectativas sobre un elevado precio futuro del petróleo que atrajo a los capitales especulativos a este mercado.

La entrada de capitales especulativos adquiriendo barriles de petróleo a futuro¹⁶⁴ disparó el precio del crudo, lo cual sirvió de confirmación de las expectativas, que de esta forma se auto-cumplían, generando nuevas expectativas sobre un alza aún mayor del precio, que volvían a auto-cumplirse.

De no haber estallado la crisis financiera mundial a mediados de 2008, que modificó drásticamente las expectativas, el precio del petróleo podría haber seguido subiendo, desestabilizando aun más el sistema económico mundial.

Una prueba de la importancia de las expectativas y de la especulación en el precio del petróleo está en el hecho de la contracción de la demanda de crudo, derivada de la caída de la producción, no justifica por sí sola una reducción del precio desde los 147 dólares de mediados del 2008 hasta los 36 dólares de finales¹⁶⁵.

De todas formas, la fuerte subida de los precios del petróleo se trasladó enseguida a los precios de los combustibles, desde ahí a los del transporte y a la inflación, aunque sus efectos quedaron suavizados, fuera de la órbita del dólar, por depreciación de dicha moneda en el mismo período. No obstante, de haber continuado subiendo el precio del petróleo (o de haberse mantenido alto), pronto el modelo de fábrica difusa por deslocalización hubiese empezado a resentirse, dada la enorme dependencia que tiene del transporte y éste del petróleo.

¹⁶² Algunos autores estiman que la relación entre los valores reales creados en el proceso productivo y los valores ficticios que circulan en los mercados financieros mundiales es del orden de 1 a 6.

¹⁶³ Un incremento superior a 150% en año y medio.

¹⁶⁴ El petróleo *Brent* y el petróleo *Texas* se comercializan a futuro.

¹⁶⁵ Una caída del 75% en seis meses.

b) La fuerte subida del precio de los alimentos desde 2007 hasta mediados de 2008

Algo muy similar a lo acontecido a los precios del petróleo, aunque con menos intensidad y más drásticas consecuencias, le sucedió al precio del resto de las *commodities* (energéticas, minerales y alimenticias). De todas estas alzas las que supusieron una mayor perturbación para el sistema económico mundial fueron las referentes a los alimentos (maíz, trigo, arroz, soja...).

Junto con los componentes reales que justifican parcialmente esta subida, tanto por el lado de la oferta (malas cosechas...) como por el de la demanda (aumento de la demanda de alimentos en sistemas económicos emergentes...), debemos destacar el papel jugado por la especulación sobre los futuros de las *commodities*.

A modo de efecto contagio, por la similitud de los mercados de *commodities*, los mismos capitales especulativos que invertían en petróleo a futuro lo hacían en minerales y alimentos a futuro, generando un alza de precios que a su vez generaba expectativas de precios futuros más altos; que a su vez se veían favorecidas por una supuesta demanda futura creciente de productos agrarios para fabricar biocombustibles como alternativa a un petróleo caro que se agotaba.

Así los precios de los productos alimenticios crecieron como media más de un 60% en año y medio, generando una crisis alimentaria en muchos sistemas económicos subdesarrollados (Centroamérica, Caribe, Magreb, África, Sudeste Asiático, Pacífico...), que desencadenaron importantes algaradas populares ante la imposibilidad de adquirir los alimentos básicos al precio de mercado.

Esta crisis alimentaria, que llegó a ser objeto de atención de una cumbre de la FAO en 2008, podría haber desencadenado una crisis de mayores dimensiones de no ser por el estallido de la crisis financiera a mediados de 2008. Dicha crisis, junto con la caída de los precios del petróleo, modificó drásticamente las expectativas de unos precios altos de los alimentos (y del resto de las *commodities*), lo que hizo cesar la especulación y permitió una bajada de dichos precios hasta niveles previos a 2007.

c) La fuerte depreciación del dólar desde 2007 hasta mediados de 2008

La cotización del dólar frente al euro pasó de los 1,25 dólares por euro a comienzos de 2007 hasta los 1,60 dólares por euros a mediados de 2008¹⁶⁶. Con independencia de algunos problemas de la economía real de Estados Unidos (elevados déficit público y exterior, pérdida de competitividad...), muchos analistas coinciden en señalar que el dólar estuvo muy afectado en este período por unas expectativas auto-cumplidas de depreciación, lo que dio pie a la especulación contra el dólar en los mercados de divisas.

Lo más significativo es que cuando estalló la crisis financiera en Estados Unidos a mediados de 2008, el dólar, lejos de depreciarse aún más, comenzó a apreciarse, pasando de cotizaciones próximas al 1,60 a cotizaciones próximas al

¹⁶⁶ Una depreciación del 28% en menos de año y medio (partiendo de un dólar ya depreciado respecto de la cotización original del euro de enero de 1999 de 1,17 dólares por euros). La depreciación fue similar respecto de otras divisas de referencia como el yen o la libra.

1,25 a finales de 2008¹⁶⁷. Y ello pone de manifiesto como desapareció la especulación en el mercado de divisas.

La depreciación del dólar afectó negativamente a los socios comerciales de Estados Unidos en Europa y Asia, que vieron reducida la competitividad vía precios de sus productos. La única ventaja que tuvo dicha depreciación para dichos socios fue la compensación del alza del precio del petróleo, cotizado en dólares.

d) La fuerte contracción del crédito desde mediados de 2008

La bajada de los tipos de interés en Estados Unidos, para reactivar la economía tras los atentados del 11 de septiembre de 2001, originó un fuerte endeudamiento hipotecario que permitió un gran dinamismo en el mercado inmobiliario de dicho sistema; ello hizo crecer las expectativas de precios altos de los bienes inmuebles, que al igual que otros activos atrajo a los capitales especulativos y generó una burbuja inmobiliaria.

En dicho contexto, los bancos de Estados Unidos desarrollaron las hipotecas *subprime*, unas hipotecas de alto riesgo de impago compensadas con altos tipos de interés. El alza de los precios de los inmuebles, impulsado por la especulación, funcionaba como un seguro para dichas hipotecas, pues en caso de impago, los bancos podían ejecutar las hipotecas, vender los inmuebles y recuperar el dinero prestado.

El problema surgió cuando la subida de los tipos de interés en Estados Unidos entre 2004 y 2006 frenó la compra-venta de inmuebles y generó expectativas auto-cumplidas de descenso de los precios de los inmuebles, además de disparar el número de impagados. Este hecho hizo quebrar a algunas entidades dedicadas al crédito hipotecario en Estados Unidos y generó caídas de la bolsa.

Pero dicha crisis hipotecaria se hubiese circunscrito al ámbito nacional de Estados Unidos de no ser porque los bancos habían “titulizado” sus hipotecas *subprime* como estrategia para obtener mayor liquidez con la que seguir operando. La emisión de obligaciones, respaldadas con diferentes hipotecas, entre las que se encontraban las *subprime*, que a su vez se incorporaban como por parte de otros activos aún más complejos, generó una serie de activos opacos cuyo respaldo efectivo se desconocía. Dichos activos fueron vendidos en los mercados financieros mundiales y adquiridos por innumerables bancos y fondos de inversión y de pensiones por todo el mundo.

Cuando se desató la crisis hipotecaria en Estados Unidos, el valor de dichos activos opacos en los mercados financieros mundiales se desplomó y ante la imposibilidad de venderlos a buen precio, las entidades financieras de los diferentes sistemas económicos nacionales optaron por mantenerlos como parte de su activo. Y cuando dichas entidades acudieron al mercado interbancario para obtener los créditos que necesitaban para realizar sus operaciones, se encontraron con que ninguna entidad se arriesgaba a prestar dinero a otra de la que se desconocía el valor real de su activo contaminado con activos financieros opacos respaldados con hipotecas de Estados Unidos.

¹⁶⁷ La apreciación fue del orden del 22% en menos de seis meses, recuperando los niveles de enero de 2007.

Al quedarse gran parte de los bancos del mundo sin liquidez, la primera decisión que adoptaron fue restringir el crédito a sus clientes, empezando por los menos solventes; y esto afectó tanto a los créditos personales al consumo (utilizados para financiar la compra de bienes de consumo duraderos –automóviles, electrodomésticos...-) como a los créditos hipotecarios.

Así, a partir de mediados de 2008, con la restricción del crédito en la mayoría de los sistemas económicos nacionales, se frenó bruscamente la compra-venta de bienes inmuebles y de bienes de consumo duraderos, con la consiguiente paralización de los sectores de la construcción y del automóvil, entre otros, además de los sectores auxiliares de éstos en todo el mundo. A partir de aquí, se frenó la inversión en dichos sectores y aumentó el número de desempleados procedentes de los mismos, que a su vez redujeron su consumo, dando lugar a una caída de la demanda agregada que trasladó la crisis al resto de los sectores de la economía, en especial a los servicios (que son los que tienen una mayor elasticidad renta).

De esta forma, el crecimiento económico en todo el mundo se ralentizó (llegando a ser negativo), aumentó el desempleo y disminuyó la inflación, dando como resultado una crisis económica mundial, o crisis global, de origen financiero, que guarda ciertas similitudes con la Gran Depresión de los años treinta del siglo XX.

12.3.2. Otras perturbaciones que amenazan la estabilidad del sistema económico mundial

Pero a pesar de la magnitud de esta crisis económica mundial, existen otras tres perturbaciones que amenazan con desestabilizar el funcionamiento del sistema económico mundial a medio plazo si los diferentes agentes reguladores no toman las decisiones oportunas. Dichas perturbaciones son el calentamiento global, la proliferación nuevos virus y el aumento de la brecha desarrollo-subdesarrollo.

a) El calentamiento global

Parece que en la actualidad ya nadie discute que el sistema económico mundial se enfrenta a un calentamiento global cada vez mayor, que, si no se frena, acabará elevando el nivel del mar, modificando las corrientes oceánicas y el clima en todo en mundo, con los consiguientes efectos sobre la redistribución de la población en el planeta para adaptarse a las nuevas condiciones.

Si dicho cambio global se produjese de forma más o menos brusca los efectos económicos serían de tal magnitud que podrían provocar incluso la desaparición del sistema económico mundial¹⁶⁸.

Sin embargo, detener el cambio climático, o por lo menos frenar la velocidad a la que se produciría, requiere de la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero, en especial de CO₂, y ello implica una modificación de nuestro patrón energético-tecnológico basado en la quema de combustibles fósiles (carbón,

¹⁶⁸ Es la idea que se encuentra en el transfondo del argumento de la película *Waterworld*, aunque evidentemente la tierra firme ocuparía mucha más superficie que en esta historia de ficción, ya que se estima que la subida máxima del nivel del mar que podría darse sería sólo de 24 metros.

petróleo y gas natural), lo que implica ir más allá del poco ambicioso Protocolo de Kyoto e incluso de las propuestas que empiezan a realizarse para un Protocolo de Kyoto II. Implica el desarrollo de sistemas de transporte basados en la electricidad, en los biocombustibles, en la energía nuclear, en la energía solar, en la energía eólica o en la combinación de éstas. Implica la sustitución del gas natural de uso industrial o doméstico por electricidad. Implica el cierre de las centrales térmicas o su transformación para que utilicen exclusivamente biomasa. E implica la reforestación de gran parte del planeta para aumentar así los sumideros de CO₂.

b) La proliferación de nuevos virus

Desde la aparición los virus del Ébola y del SIDA (VIH) a finales de los años setenta y comienzos de los ochenta del siglo XX¹⁶⁹, la amenaza del surgimiento de nuevos virus con altas tasas de mortalidad y de propagación ha sido una gran preocupación para los agentes reguladores de los aspectos sanitarios del sistema económico mundial, tales como la Organización Mundial de la Salud (OMS; 1948), gobiernos nacionales, empresas farmacéuticas...

Las amenazas de pandemia sobre el sistema económico mundial han aumentado en los últimos años con las mutaciones del virus de la gripe (influenza), dado su alto nivel de propagación y la posibilidades de que dicho virus se recombine con variantes de influenza aviar o porcina, lo cual podría dar lugar a un virus con altas tasas de mortalidad.¹⁷⁰

Gracias al proceso de globalización, y en especial a la gran movilidad de personas y de mercancías, las posibilidades de que una epidemia se convierta en pandemia, afectando al conjunto del sistema económico mundial, son muy altas. Y los costes económicos de una pandemia son elevados, no sólo por los costes derivados del combate de la misma, sino por lo que representa de limitación de la movilidad de personas y mercancías y por el pánico que genera.

c) El aumento de la brecha desarrollo-subdesarrollo

La endogenización del problema del subdesarrollo derivado de la globalización hace que aumento de la brecha desarrollo-subdesarrollo sea el origen de muchas perturbaciones internas del sistema económico mundial.

El empeoramiento relativo de las condiciones de vida de los ciudadanos en los sistemas económicos subdesarrollados¹⁷¹ genera fenómenos complejos como el

¹⁶⁹ Las epidemias de Ébola, con altas tasas de propagación y mortalidad, por el momento se han circunscrito a África; mientras que en el caso del SIDA, a pesar de su mortalidad, su propagación, dependiente de la contaminación con fluidos corporales (sangre, semen, leche materna...), si bien ha sido global, ha podido ser controlada en muchos sistemas económicos nacionales por medio del uso de medidas de profilaxis y de cócteles de fármacos retrovirales.

¹⁷⁰ El 2009 se ha registrado una pandemia de neogripe (gripe A) que afecta a la inmensa mayoría de los sistemas económicos desarrollados y subdesarrollados y que, además de causar decenas de muertos (en su mayoría en México), generó en un primer momento una importante limitación de la movilidad internacional de pasajeros (en particular hacia México) y ciertas restricciones a la comercialización transfronteriza de cerdos y productos derivados de los mismos.

¹⁷¹ Aunque las condiciones de vida de los ciudadanos de estos sistemas mejoren en términos absolutos, la posibilidad que dichos ciudadanos tienen de comparar las mismas con las de los

terrorismo internacional¹⁷², la piratería internacional¹⁷³ y los movimientos migratorios regulares e irregulares.

De todos ellos el que más importancia reviste es el referido a los movimientos migratorios. Las migraciones contemporáneas son un mecanismo de reequilibrio territorial de la relación recursos/población; dado que los recursos económicos se acumulan en unos determinados territorios (sistemas económicos desarrollados) y la población en otros (sistemas económicos subdesarrollados), aparecen problemas de abundancia relativa y de escasez relativa en diferentes partes del sistema económico mundial; y las migraciones corrigen dichos problemas. Sin embargo, dicha corrección genera conflictos distributivos entre los inmigrantes y los residentes en los sistemas económicos desarrollados, que no quieren compartir su abundancia con aquéllos, y que desarrollan mecanismos de limitación de las migraciones (cupos, leyes de extranjería, policía migratoria, expulsiones de inmigrantes, incentivos de retorno, racismo y xenofobia...); los inmigrantes, por su parte, también desarrollan mecanismos de defensa (organizaciones no gubernamentales, radicalización ideológica y religiosa, manifestaciones, algaradas populares, crimen organizado...).

El conflicto distributivo derivado de las migraciones contemporáneas se ha convertido en una fuente permanente de perturbaciones internas del sistema económico mundial.

12.3.3. El cambio de ideología y los nuevos agentes reguladores

Durante los últimos años, los agentes reguladores del sistema económico mundial han ignorado la importancia de las perturbaciones que venían sacudiendo a dicho sistema (subida del precio del petróleo y de los alimentos, depreciación del dólar, contracción del crédito, calentamiento global, nuevos virus, aumento de la brecha desarrollo-subdesarrollado), deslumbrados por el optimismo del “fin de la historia”.

Sin embargo, la crisis estructural que se inició a mediados de 2008 dejó sin capacidad de reacción a los principales agentes reguladores, es decir, los gobiernos de las grandes potencias, los organismos de las Naciones Unidas y el G-8. Las instituciones reguladoras neoliberales habían fallado en su capacidad de neutralizar la perturbación originada por la crisis de las hipotecas *subprime* y muchos agentes reguladores no encontraron en su referente ideológico, el neoliberalismo, la inspiración para tomar decisiones reguladoras que neutralizaran dicha perturbación.

ciudadanos de sistemas económicos desarrollados (a partir de los medios de comunicación de masas y del turismo) genera gran frustración en los mismos; y de dicha frustración derivan las perturbaciones.

¹⁷² Que tiene en la actualidad también un importante componente religioso (*yihadismo* islamista) y cuyos impactos sobre el sistema económico mundial se hicieron sentir tras los atentados del 11 de septiembre de 2001.

¹⁷³ La piratería frente a las costas de Somalia derivan tanto de la inexistencia de un Estado nacional (un gobierno con capacidad de regular el sistema económico nacional somalí) como de las duras condiciones de vida en las que vive de la población somalí.

a) *El cambio de ideología*

En este contexto aparecieron diferentes agentes con diferentes propuestas, cada una de ellas inspiradas en una ideología diferente. Dichos agentes podríamos clasificarlos en los siguientes grupos:

- a) Los neoliberales radicales ortodoxos, que proponían no hacer nada, a la espera de que la “destrucción creadora” le devolviera la estabilidad al sistema económico mundial, asumiendo los efectos socioeconómicos de una profunda crisis como “daños colaterales”.
- b) Los neoliberales reformistas, que proponían reformar los mercados de trabajo para hacerlos más flexibles (“abaratamiento del despido”) y facilitar la contratación cuando pasé la crisis.
- c) Los neoliberales neomonetaristas, que proponían la utilización de la “política monetaria”, por medio de una fuerte “reducción del tipo de interés” oficial de los bancos centrales para así estimular el crédito.
- d) Los neoliberales garantistas, que proponían que las operaciones de créditos y los depósitos del sistema económico mundial fuesen respaldadas por la “garantía” de los gobiernos nacionales y los bancos centrales para devolver la “confianza” en el subsistema financiero mundial.
- e) Los neoliberales pragmáticos, que proponían “desintoxicar” el subsistema financiero mundial creando “bancos malos”, de capital público, que compraran a la banca privada los “activos tóxicos”, respaldados por hipotecas, en un proceso de “nacionalización de pérdidas” que permitiese a dicha banca recobrar su actividad, como si no hubiese sucedido nada.
- f) Los neoliberales transparentistas, que proponían ligeras reformas en el funcionamiento del subsistema financiero mundial para evitar que los activos y las actividades financieros pudieran ser “opacas”, eliminando el “secreto bancario” de los “paraísos fiscales” y regulando claramente la “titulización” de determinados activos.
- g) Los intervencionistas neokeynesianos, que proponían un nuevo protagonismo de la “política fiscal”, en especial con “planes de estímulo económico” de origen fiscal, tales como “reducciones de impuestos personales”, “aumento de gasto público en obras de infraestructuras” y “transferencias directas a sectores estratégicos” (construcción, automoción...).
- h) Los intervencionistas regulacionistas, que proponían una mayor “intervención del Estado” en la economía por medio del uso de la “política de controles directos”, en especial, en los subsistemas financieros nacionales para reducir la “especulación”.
- i) Los intervencionistas nacionalizadores, que proponían la “nacionalización”, parcial o total, temporal o permanente, de las empresas privadas con problemas económicos (bancos, constructoras, empresas automovilísticas...).
- j) Los intervencionistas nacionalistas, que proponían la “reversión de la globalización”, por medio de limitaciones a la libre circulación de mercancías, capitales y trabajadores, para evitar los “males económicos importados”.
- k) Los socialistas, que proponían el “abandono del capitalismo” y la “transición hacia el socialismo”, bien a escala global, o en su defecto a escala nacional.

- l) Los sostenibilistas, que proponían un “cambio del modelo productivo” teniendo como referencia tanto el crecimiento a largo plazo, como la puesta en valor del medio ambiente (energías renovables, lucha contra el cambio climático, empleo verde...)

De todos estos grupos, los neoliberales radicales ortodoxos y sus propuestas fueron rápidamente ignorados por el resto de los agentes, que se sentían apremiados para tomar medidas. Las propuestas de los neomonetaristas fueron las primeras en ser tomadas en consideración, pero pronto demostraron ser ineficaces ante la desconfianza reinante en los mercados interbancarios por la inclusión de activos tóxicos en los balances de las entidades financieras. A aquellas le siguieron las propuestas de los neoliberales garantistas, que si bien evitaron el colapso del subsistema financiero mundial en el último trimestre de 2008, ni consiguieron reactivar la economía, ni corregir el problema de fondo (la existencia de activos tóxicos en los balances de los bancos). Las propuestas de los neoliberales pragmáticos debieron esperar hasta el segundo trimestre de 2009 cuando Barack Obama anunció la creación de un banco malo en Estados Unidos y el BCE anunció la compra de cédulas hipotecarias europeas. Casi al mismo tiempo, en la Cumbre del G-20 de abril de 2009, algunas propuestas de los neoliberales transparentistas, como la de eliminar los paraísos fiscales, fueron tomadas en consideración.

Las propuestas de neoliberales reformistas, que un primer momento parecieron ser ignoradas, cobraron gran importancia en el seno de la Unión Europea tras el rescate de Grecia e Irlanda en 2010 ante la imposibilidad de financiar su déficit públicos en los mercados de deuda, bajo la premisa de que había que “calmar a los mercados financieros” aplicando las políticas neoliberales “correctas” (reforma fiscal, reforma laboral, reforma del sistema de pensiones...).

Las que parecen que sí han sido asumidas de manera casi universal y parecen estar dando sus frutos¹⁷⁴, han sido las propuestas de estímulo económico de los intervencionistas neokeynesianos, asumidas y aplicadas por la mayoría de los gobiernos de los sistemas económicos nacionales, en especial de los desarrollados. También las propuestas de los intervencionistas regulacionistas tuvieron eco en la Cumbre del G-20 de abril de 2009 y se concretaron en la creación del Consejo de Estabilidad Financiera, como futura autoridad reguladora del subsistema financiero mundial, ajena al Sistema de Naciones Unidas.

Menos importancia han tenido las propuestas de los intervencionistas nacionalizadores, ya que la nacionalización sólo ha alcanzado a determinados bancos cuya quiebra podría haber desencadenado un colapso del subsistema financiero mundial, siendo dichas nacionalizaciones, en algunos casos, parciales y, en casi todos, temporales y excepcionales. Tampoco los intervencionistas nacionalistas parecen haber tenido mucha influencia ya que, salvo algunas reacciones de corte populista, la inmensa mayoría de los agentes coinciden en que un problema global requiere de una solución global. Y mucho menos eco aún han tenido las propuestas de los socialistas, ya que, salvo determinadas medidas en Venezuela o Bolivia, más vinculadas con el carisma de sus presidentes que con una respuesta real a la crisis, las mismas han sido rechazadas por la inmensa mayoría de los agentes reguladores mundiales.

¹⁷⁴ La tesis de los “brotes verdes”.

Las propuestas sostenibilistas han tenido su mayor exponente en la Estrategia de Economía Sostenible de España y en la política económica y ambiental de Estados Unidos.

Por tanto, los grupos ideológicos más influyentes parecen ser los regulacionistas, los neokeynesianos, los reformistas y los sostenibilistas, seguidos de los transparentistas y los pragmáticos, y, dependiendo de cuáles de ellos consigan ser determinantes en la salida de la crisis estructural que atraviesa el sistema económico mundial, así será la futura ideología dominante en el nuevo sistema económico mundial, que todo apunta a que seguirá siendo capitalista, aunque no parece que vaya a ser neoliberal.

b) Los nuevos agentes reguladores

La crisis estructural ha hecho surgir nuevos agentes reguladores del sistema económico mundial, o al menos ha dado un mayor protagonismo a agentes reguladores poco influyentes.

En primer lugar, los gobiernos de las grandes potencias parecen haber dejado de ser neoliberales. La llegada de Barack Obama a la presidencia de los Estados Unidos ha supuesto la salida de los neoliberales de uno de los gobiernos más influyentes del mundo y su sustitución por intervencionistas neokeynesianos (los más influyentes) y regulacionistas (aunque neoliberales transparentistas y pragmáticos siguen teniendo algo de influencia, no tanto por su defensa del mercado sino por la oportunidad de las recomendaciones que se apartan de la ortodoxia neoliberal). El gobierno de Gordon Brown en el Reino Unido también supuso un giro intervencionista, respecto del neoliberalismo de su predecesor, a pesar de haber sido el principal impulsor de las medidas garantistas, y se ha concretado en la defensa de las posiciones neokeynesianas, principalmente, y regulacionistas, en menor medida; no obstante, la llegada de James Cameron al gobierno ha colocado a los neoliberales reformistas al frente de la política económica británica. Los casos de los gobiernos del Presidente de Francia, Nicolás Sarkozy, y de la Canciller de Alemania, Angela Merkel, son también muy significativos, pues aunque procedentes ambos de partidos políticos de centro-derecha, supuestamente más próximos al neoliberalismo, se han convertido en firmes defensores de las propuestas regulacionistas, tal vez debido a la fuerte tradición regulacionista de Francia y de la Alemania Oriental (de la que procede Merkel); no obstante, la reelección de Merkel como Canciller, tras sustituir a los socialdemócratas por los liberales en su coalición de gobierno, ha supuesto un nuevo auge de los neoliberales reformistas, que también ganan influencia en el gobierno de Sarkozy, además de en el Banco Central Europeo.

Y en segundo lugar, dos agentes reguladores marginales creados en 1999 han cobrado un protagonismo muy singular, el Grupo de los Veinte (G-20) y el Consejo de Estabilidad Financiera (antes Foro de Estabilidad Financiera).

b.1) El G-20

El Grupo de los 20 (G-20, o más correctamente el Grupo de los Veinte Ministros de Economía y Gobernadores de Bancos Centrales), es un agente supranacional universal regulador del sistema económico mundial formado por los

ministros de economía y los gobernadores de los bancos centrales de veinte sistemas económicos (de los diecinueve sistemas económicos nacionales más importantes del mundo y del sistema económico europeo –UE-); entre dichos sistemas económicos nacionales se encuentran los del G-8 (Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Francia, Italia, Alemania, Japón y Rusia) y once sistemas económicos emergentes o de reciente industrialización (Arabia Saudí, Argentina, Australia, Brasil, China, India, Indonesia, México, Corea del Sur, Sudáfrica y Turquía). Dicho agente fue creado a iniciativa del G-8 en 1999 al objeto de incluir a los sistemas económicos emergentes en la regulación del sistema económico mundial.

Se trata de un foro de cooperación y consultas entre los gobiernos de diferentes sistemas económicos y ciertos organismos internacionales sobre temas relacionados con el subsistema financiero mundial, que estudia, revisa y promueve discusiones sobre temas relacionados con la estabilidad financiera de los sistemas económicos desarrollados y emergentes.

Colectivamente, los sistemas económicos miembros del G-20 representan en torno al 90% del PIB mundial, el 80% del comercio mundial y las dos terceras partes de la población mundial repartida por los cinco continentes.

Hasta la crisis global de 2008, el G-20 fue un agente regulador de escasa relevancia; sin embargo, desde entonces se ha reunido cinco veces (noviembre de 2008, en Washington; abril de 2009, en Londres; septiembre de 2009, en Pittsburgh; en junio de 2010, en Toronto; y en noviembre de 2010, en Seúl) a nivel de jefes de Estado y de gobierno para tratar sobre la reforma del funcionamiento del sistema económico mundial.

En la Cumbre de Washington, junto con los 19 líderes nacionales y presidente de la Comisión Europea, asistieron los jefes de gobierno de España y Holanda (como representantes de la Unión Europea), y como invitados un representante de las Naciones Unidas, del FMI, del Banco Mundial y del Foro de Estabilidad Financiera; mientras que en la de Londres, al llevar el presidente de la República Checa la representación de la Unión Europea, se invitó, de forma excepcional, a los jefes de gobierno de España y Holanda, además de un representante de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), de la Nueva Alianza para el Desarrollo de África (NEPAD), de la OMC, del FMI, del Banco Mundial y del Consejo de Estabilidad Financiera; en Pittsburgh, la representación de la Unión Europea la correspondió al presidente de Finlandia, y fueron invitados de nuevo los jefes de gobierno de España y Holanda, además de otros representantes de organismos internacionales tales como la ONU, el FMI, el Banco Mundial, OMC, el Consejo de Estabilidad Financiera, la OCDE, la OIT, la ASEAN y la NEPAD; en Toronto, la representación de la Unión Europea la pasó a ostentar definitivamente el Presidente del Consejo Europeo, y también asistieron como invitados los jefes de Estado o de gobierno de España, Holanda, Vietnam, Etiopía, Malawi y Nigeria, además de otros representantes de organismos internacionales como la ONU, el FMI, el Banco Mundial, la OMC, la OIT, la OCDE, el Consejo de Estabilidad Financiera, la ASEAN, la NEPAD y la Unión Africana; y en Seúl, asistieron como invitados los jefes de Estado o de gobierno de España, Vietnam, Etiopía, Malawi y Singapur, además de otros representantes de organismos internacionales como la ONU, el FMI, el Banco Mundial, la OMC, la OIT, la OCDE, el Consejo de Estabilidad Financiera, la ASEAN, la NEPAD, la Unión Africana y el Grupo para la Gobernanza Global.

En la Cumbre de Londres se certificó el abandono del neoliberalismo como ideología dominante en la regulación del sistema y se adoptaron importantes medidas para tratar de neutralizar las perturbaciones que sacuden y pueden seguir sacudiendo al sistema económico mundial; entre ellas destacan la defensa de los paquetes de estímulos económicos aprobados ya por muchos gobiernos (para reactivar las economías), la supresión de los paraísos fiscales y el secreto bancario y el aumento de la regulación financiera mundial (para corregir el capitalismo de casino), la reforma y el fortalecimiento financiero del FMI y del Banco Mundial y la culminación de la Ronda Doha de la OMC (para evitar que la brecha desarrollo-subdesarrollo se agrande por la crisis mundial), el fomento de las energías alternativas (para combatir el calentamiento global). Aunque en las Cumbres de Toronto y Seúl los mandatarios europeos (Merkel y Sarkozy, sobre todo) han insistido sobre la necesidad de retirar los estímulos en aras de la sostenibilidad fiscal, y ello pareciera apuntar a un cierto rearme neoliberal.

b.2) El Consejo de Estabilidad Financiera

El Consejo de Estabilidad Financiera, creado en 1999 bajo el nombre de Foro de Estabilidad Financiera, es un agente regulador supranacional ajeno al Sistema de Naciones Unidas, encargado, en un primer momento, de promover la estabilidad financiera internacional a través de un mayor intercambio de información y de una mayor cooperación en la supervisión financiera y la vigilancia de los mercados; aunque tras la Cumbre de Londres del G-20 en abril de 2009 pasó a estar encargado de la regulación directa de los aspectos financieros del sistema económico mundial.

Dicho agente estaba formado hasta marzo de 2009 por representantes de las instituciones financieras internacionales, de las agrupaciones internacionales de los reguladores y supervisores, de los comités de expertos de los bancos centrales y de las autoridades nacionales encargadas de la estabilidad financiera de los sistemas económicos del G-7 más otros cinco sistemas económicos con importantes centros financieros (Australia, Hong Kong, Holanda, Singapur y Suiza); desde marzo de 2009 lo integran también representantes del resto de sistemas económicos del G-20 (Argentina, Brasil, China, India, Indonesia, Corea del Sur, México, Rusia, Arabia Saudí, Sudáfrica y Turquía), además de España y la Comisión Europea.

12.3.4 La salida de la crisis estructural

Las crisis estructurales son por su naturaleza impredecibles, ni se sabe a priori cuando una perturbación va a desestabilizar al sistema económico mundial, ni cuando la aplicación de determinadas medidas va a devolverle la estabilidad al mismo. Lo que sí podemos afirmar es que el sistema económico mundial se encuentra inmerso en una crisis estructural profunda de la que sólo se podrá salir tras abandonar los postulados neoliberales; y esto es algo ya ha sido asumido por la mayoría de los agentes reguladores del sistema económico mundial que han dejado de ser neoliberales.

Han dejado de ser neoliberales, pero aún no saben lo que son. Aún no existe una ideología dominante que inspire las decisiones reguladoras de dichos agentes ni se han desarrollado las nuevas instituciones reguladoras.

El sistema económico mundial se encuentra ante una bifurcación evolutiva y debe elegir una nueva senda, y dependiendo de que agentes consigan que sus propuestas devuelvan la estabilidad a dicho sistema, así será la ideología dominante y las instituciones reguladoras. Por el momento es difícil predecir cuales de los distintos agentes que están haciendo propuestas se convertirán en los más influyentes.

Lo que parece claro es que estamos ante “el fin del fin de la historia” y ante el “principio del principio del futuro”.

Bibliografía

Hidalgo Capitán, A. L. (2007): *El sistema económico mundial y la gobernanza global. Una teoría de la autorregulación de la economía mundial*, Eumed.net, Málaga, edición electrónica gratuita disponible en línea en <http://eumed.net/libros/2007b/280/indice.htm>.

Fukuyama; F. (1992): *El fin de la historia y el último hombre*, Planeta, Barcelona.

Strange, S. (1986): *Casino Capitalism*, Basil Blackwell, Oxford.

Palazuelos Manso, E. (coord.) (1988): *Dinámica capitalista y crisis actual*, Akal, Madrid.