

Capítulo 3

La mundialización excluyente: Marginación del tercer mundo y reforzamiento de la tríada

LA PARTICIPACIÓN de los países de la Periferia en los flujos mundiales de capitales privados disminuyó fuertemente en los últimos años del siglo XX. Esto constituye un mentís a la "teoría neoclásica del crecimiento que postula que el capital disponible en los países en los que la renta por habitante es elevada, debe sin excepción dirigirse hacia los países en los que la renta por cápita es más débil porque la productividad del capital es allí más fuerte" (Y. Mamou en Le Monde 10/04/2001).

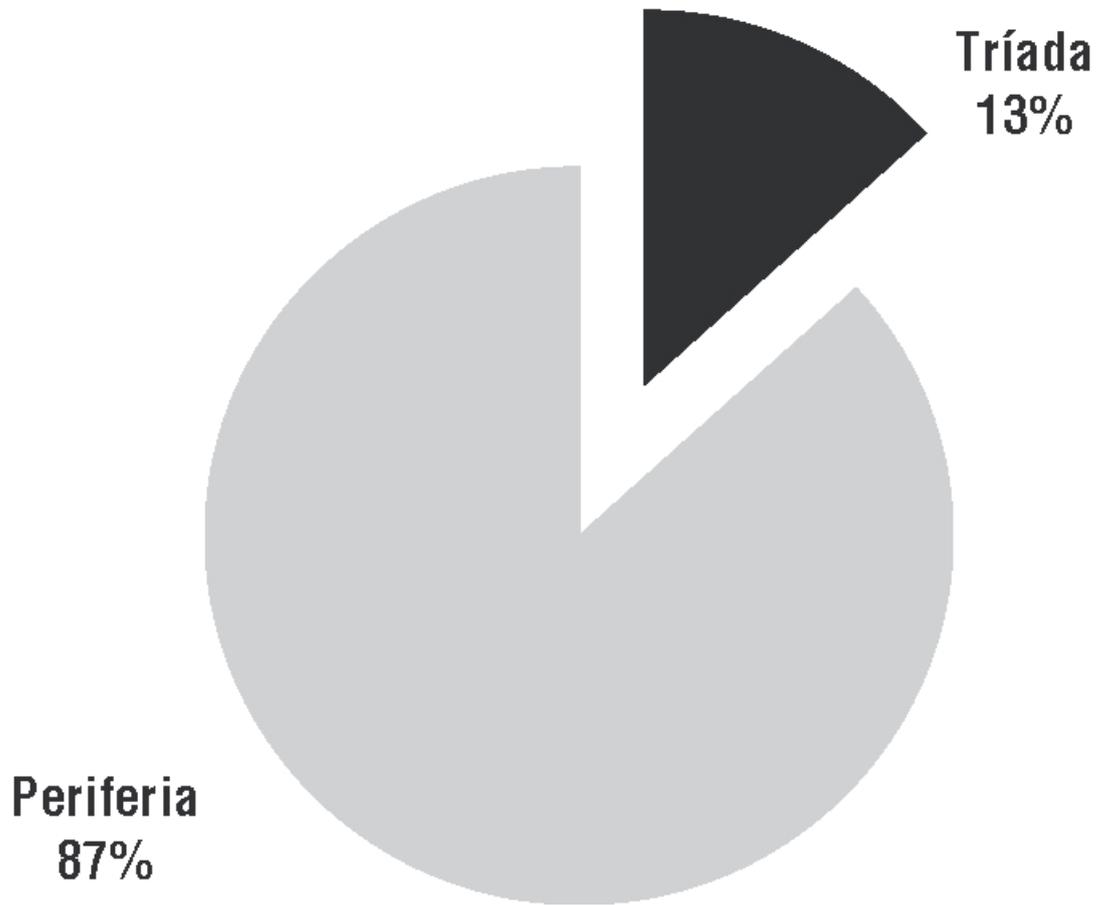
Los países de la Periferia en donde vive más del 85% de la población mundial no atraían durante el período más favorable (1990-1997) de la era neoliberal (1980-...) más que una parte marginal –alrededor del 15%– del conjunto de los capitales que se desplazaban de un punto al otro del planeta. Y entre los 187 países situados por la OCDE en la categoría de países en desarrollo, apenas una decena recibía más de la mitad de esta pequeña suma.

Entre 1997 y el 2000, la participación de la Periferia en los flujos de capitales privados se redujo a la mitad, pasando de alrededor del 15% al 7,5% (World Bank, GDF, 2001: VIII).

Los flujos internacionales de capitales privados que se dirigen hacia la Periferia son clasificados por el Banco Mundial en cuatro grandes categorías: las inversiones directas en el extranjero (IDE), que representan el principal flujo de capitales; las inversiones de cartera en acciones; los títulos y obligaciones de deuda emitidas por empresas privadas o entidades públicas de los países de la Periferia; y los préstamos bancarios internacionales. El resto es residual.

Gráfico 3.1

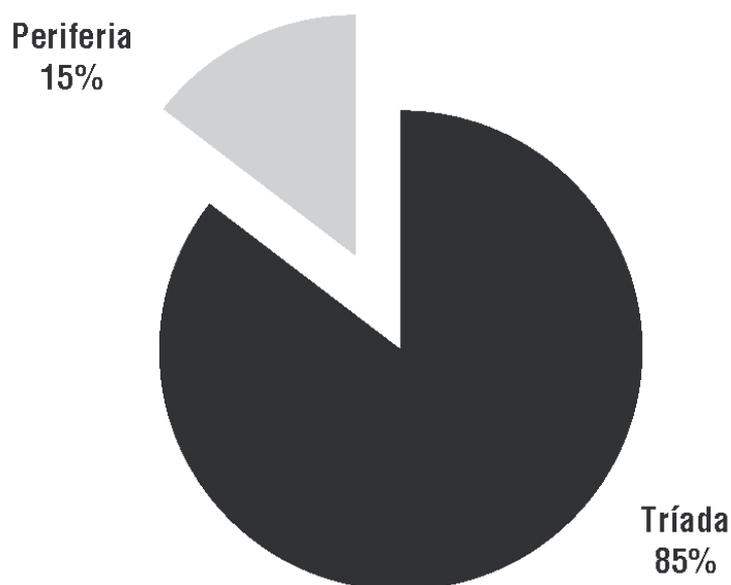
Población mundial



Fuente: Banco Mundial, GDF, 2001.

Gráfico 3.2

Participación en los flujos internacionales de capitales privados (1990-1997)



Fuente: Banco Mundial, GDF, 2001.

Gráfico 3.3

Fuente: Banco Mundial, GDF, 2001.

Cuadro 3.1

Composición de los flujos privados hacia los PED (en porcentajes del total)

Tipo de flujo	1973-1981	1990-1997
Préstamos bancarios	63,9%	11,7%
Mercados financieros	3,8%	31,6%
IDE	16,8%	50,3%

Fuente: Banco Mundial, GDF, 2001.

Durante el período 1990-1997 las IDE representaban alrededor del 50% de los flujos, las inversiones de cartera el 16%, los títulos de la deuda el 15% (nota bene: las "inversiones de cartera" y los "títulos de deuda" están reagrupados en el Cuadro 3.1 bajo la rúbrica Mercados Financieros), y los préstamos bancarios el 12% (Banco Mundial, GDF 2000: 126). Es conveniente señalar que el Banco Mundial, el FMI y la OCDE mencionan muy raramente otro flujo que se dirige hacia los países de la Periferia: se trata de los envíos de fondos que realizan

los trabajadores inmigrantes instalados en los países industrializados hacia sus familias que viven en el Tercer Mundo. Estos envíos o remesas representaban en 1999 alrededor de 53.400.000.000 dólares, es decir, más que el conjunto de los préstamos bancarios concedidos a la Periferia. Los primeros son donaciones y alcanzan directamente a las poblaciones, mientras que los segundos son préstamos de los que en general la población no se beneficia y que aumentan el peso de la deuda externa. Solidaridad de los humildes frente a la búsqueda de lucro por parte de los pudientes... Las Instituciones Financieras Internacionales están interesadas en ignorar este escándalo. Habría que señalar que en el 2001 los envíos de fondos de los inmigrantes eran superiores al conjunto de la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD), de los cuales una parte significativa estaba constituida de préstamos reembolsables. En la retórica del IFI y de los gobiernos, se denomina donadores al FMI, al Banco Mundial y a los países acreedores, se ignora profundamente a los inmigrantes o se propone pura y simplemente que sean relocalizados en sus países de origen. Los envíos de fondos de los inmigrantes y el APD serán abordados en el Capítulo 8.

Las IDE constituyen un elemento decisivo de los flujos que se dirigen hacia la Periferia. La participación de la Periferia en el stock mundial de inversiones directas en el extranjero (IDE) no ha dejado de disminuir entre 1960 y 1990. En 1960 era un tercio, en 1980 un cuarto, y en 1990 cayó a la quinta parte. Si uno adopta una perspectiva histórica en una escala que abarca al conjunto del siglo XX, el declive es aún más llamativo. En 1913, como en 1938, lo que posteriormente se ha dado en llamar el Tercer Mundo percibía dos tercios de las IDE (J. Adda, 2001: 83/T1).

Gráfico 3.4

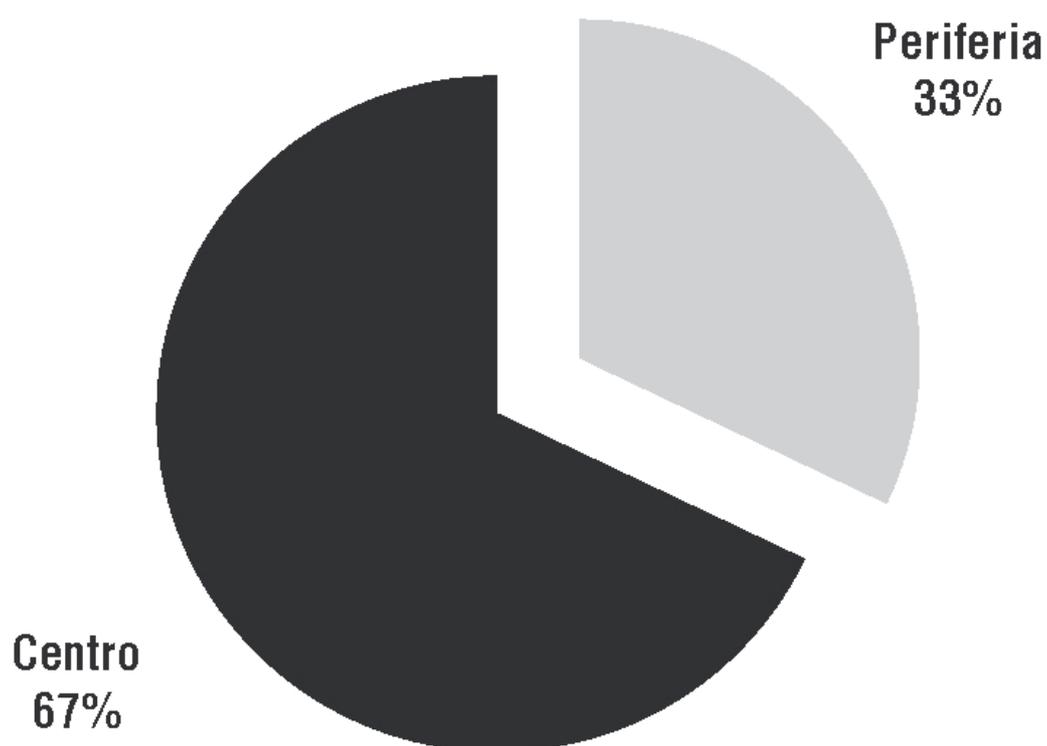
Evolución de la parte de la Periferia en el stock de la IDE (1913 y 1938)



Fuente: Jacques Adda, 2001.

Gráfico 3.5

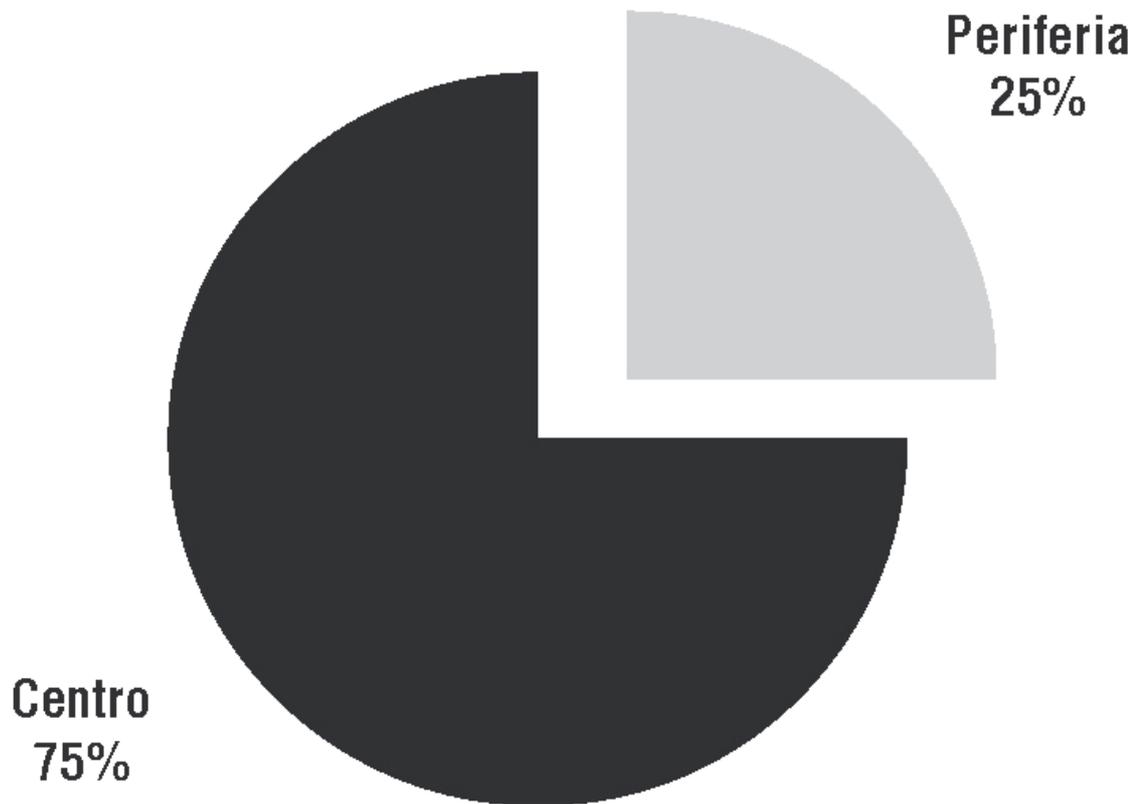
Evolución de la parte de la Periferia en el stock de la IDE (1960)



Fuente: Jacques Adda, 2001.

Gráfico 3.6

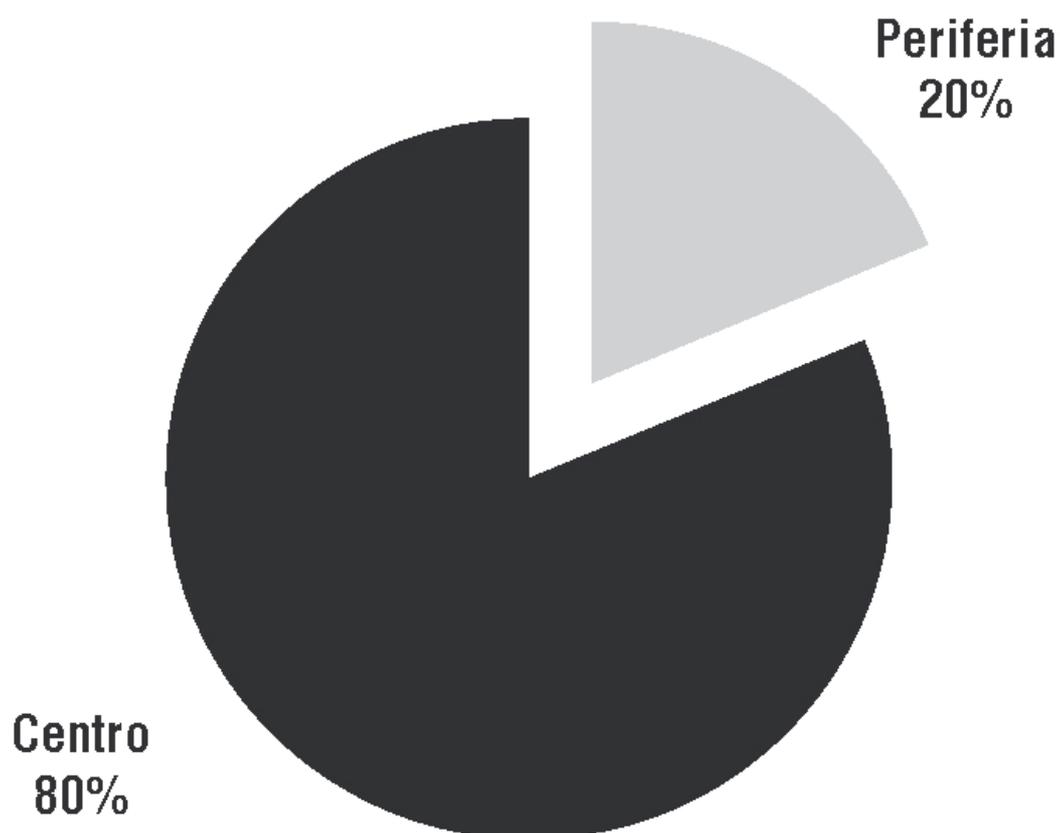
Evolución de la parte de la Periferia en el stock de la IDE (1980)



Fuente: Jacques Adda, 2001.

Gráfico 3.7

Evolución de la parte de la Periferia en el stock de la IDE (1990)

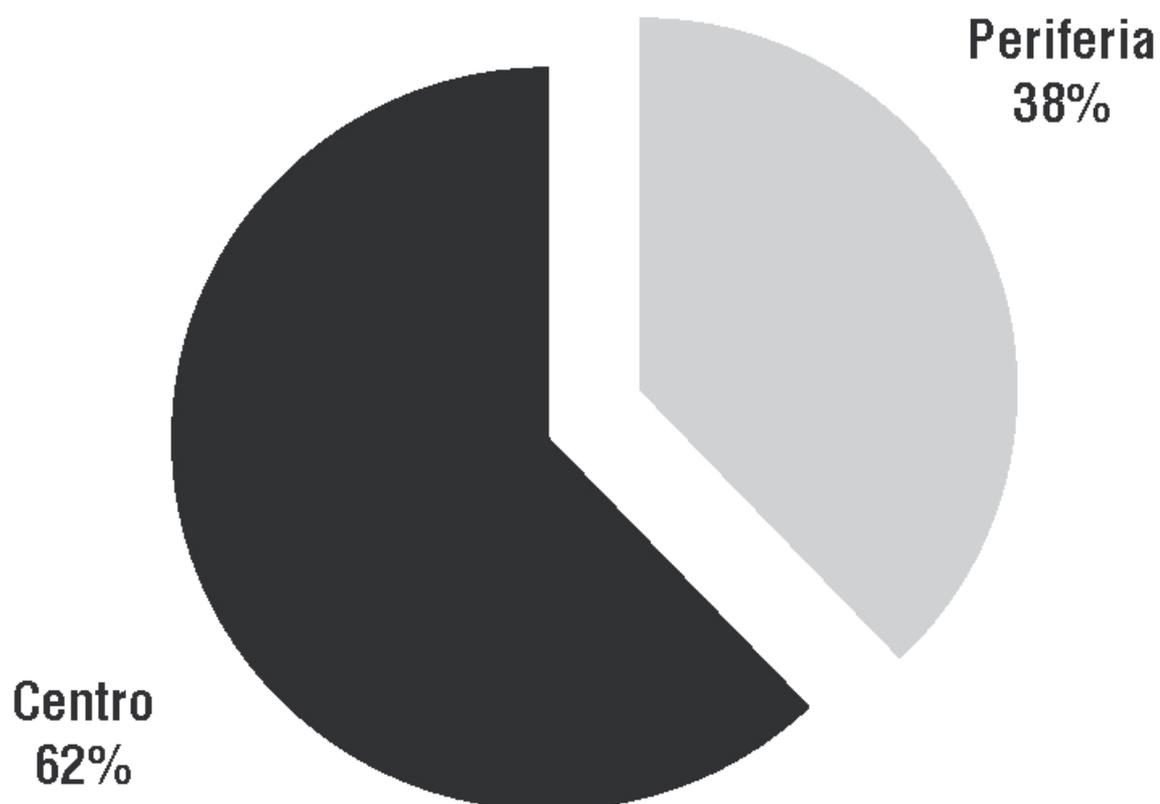


Fuente: Jacques Adda, 2001.

En lo que concierne a los flujos, la parte de la Periferia se ha reducido considerablemente, pasando del 38% al 17% entre 1995 y 2000.

Gráfico 3.8

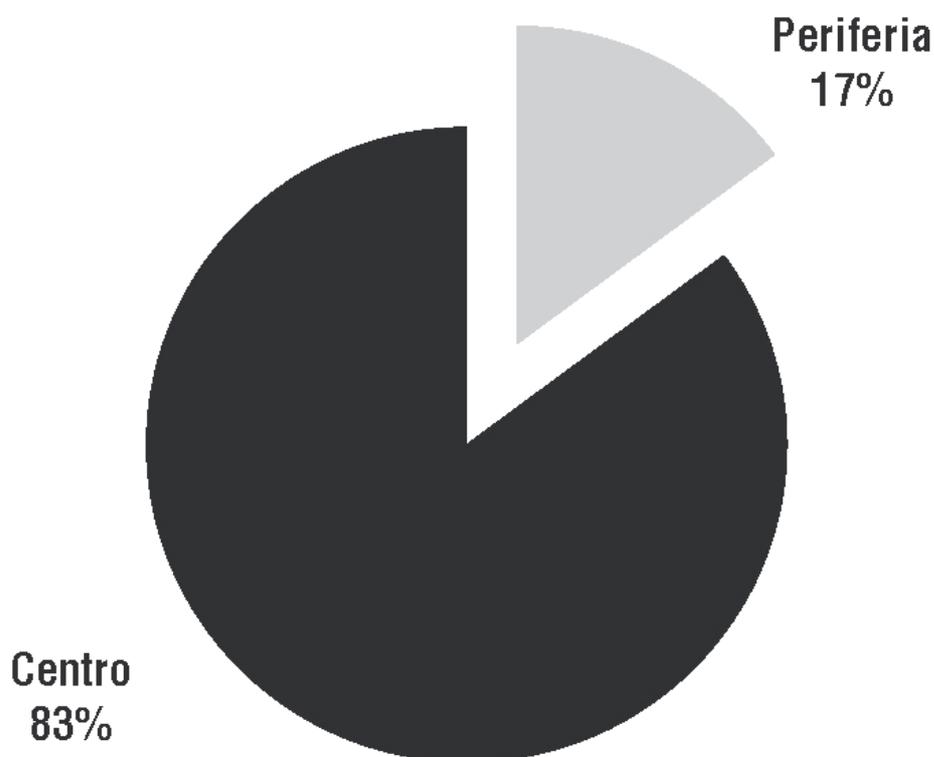
Evolución reciente de la parte de la Periferia en los flujos de IDE (1995)



Fuente: Banco Mundial, GDF, 2001.

Gráfico 3.9

Evolución reciente de la parte de la Periferia en los flujos de la IDE (2000)



Fuente: Banco Mundial, GDF, 2001.

Si se toma en consideración la distribución de las IDE entre los 187 países de la Periferia, se constata que cada año de cinco a ocho países reciben más del 50% de la misma.

Si tomamos el año 1998, las IDE hacia los PED se elevaron a 177.000.000.000 dólares. China (45.460 millones), Brasil (28.718 millones), México (10.238 millones) y Tailandia (6.969) recibieron más de la mitad (91.385 millones). Entre 1990 y 2000 los principales países receptores de la IDE fueron: China, México, Brasil, Argentina, Tailandia, Corea del Sur, Malasia, Hong-Kong, Singapur. En total, sólo una veintena de países (entre los cuales se encontraban tres o cuatro del ex-bloque del Este) recibieron más del 80% de las IDE que se dirigieron hacia la Periferia durante los años noventa. Si dejamos a China de lado, una gran parte de estos flujos fue atraída por buenos negocios que se beneficiaron de los amplios programas de privatización y de apertura al capital extranjero desarrollados en el marco del ajuste estructural (fue particularmente el caso de Argentina, Brasil y de los países del Sudeste asiático durante el período 1998-2000). México y Chile fueron precursores en este terreno: la ola de privatizaciones masivas comenzó en la primera mitad de los años noventa.

Con la crisis que se desencadenó en Argentina durante el 2001, los flujos de IDE (así como los otros flujos, préstamos bancarios, inversiones de cartera, préstamos del FMI y del Banco Mundial) se interrumpieron de manera neta. El efecto de contagio no se hizo esperar, y los flujos de IDE hacia Brasil y Uruguay cayeron muy fuertemente en 2002. En cuanto a México, éste recibe aún entre 2001 y 2002 un importante flujo, dado que dos de sus principales bancos, Bancomer y Banamex, fueron adquiridos por firmas de la Tríada: en 2001 el Citigroup de Estados Unidos adquirió Banamex, y en 2002 el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria pasó a controlar totalmente al Bancomer. Sin embargo, dicho flujo corre igualmente el riesgo de verse

interrumpido a menos que el gobierno neoliberal venda la empresa petrolera pública PEMEX. Mientras que un puñado de países recibe lo esencial de la IDE, "para 100 países, la IDE es en promedio inferior a 100 millones de dólares por año desde 1990" (PNUD, 1999: 31). Si tomamos los 48 países menos avanzados (PMA, ver Léxico) en conjunto, estos sólo reciben en promedio no más que el 0,5% de la IDE.

Las inversiones intra-triádicas

La participación de los países de la Tríada en la IDE aumentó considerablemente a finales del siglo XX.

En el 2000, más del 80% de la IDE mundial fue invertida en el seno de la Tríada. La mayor parte de la IDE es un asunto entre empresas que forman parte de la Tríada, esto es, que se desarrolla al interior de un espacio geográfico limitado. En lo esencial, se trata de operaciones de fusiones/adquisiciones entre empresas para aumentar su dominio sobre un sector del mercado y para alcanzar un tamaño tal que haga difícil que otras empresas puedan adquirirlas. Las consecuencias son la reducción de empleos (salvo rarísima excepción), el aumento del grado de concentración, el refuerzo del control de sectores enteros del mercado por algunas empresas, la ralentización de la innovación.

El acrecentamiento de la burbuja bursátil durante la segunda mitad de los años noventa benefició a las empresas cuya cotización en la bolsa les facilitó enormes posibilidades de préstamos. Éstas se beneficiaron y se endeudaron para comprar otras empresas. Además, utilizaron el dinero prestado para comprar en la bolsa sus propias acciones a fin de que éstas pudieran mantenerse en carrera a un nivel elevado. Sin embargo, esto no impidió la caída de las cotizaciones durante el 2001. A fines de ese año, la caída se expresó de manera estrepitosa y el movimiento de erosión continuó a un ritmo sostenido durante el 2002. Muchas empresas se vieron ante una situación muy crítica: sus cotizaciones bursátiles cayeron fuertemente, sus posibilidades de obtener préstamos fueron nulas, y encontraron enormes dificultades para hacer frente a las deudas contraídas con sus acreedores. Con el objeto de disponer de circulante para pagar sus deudas, tuvieron que vender las empresas que habían adquirido poco tiempo antes. Cuanto mayores fueron sus dificultades, más tuvieron que recurrir a la reventa de sus empresas a precios bastantes más bajos que los que habían pagado cuando las compraron en medio de la euforia bursátil. Así fue como se fueron acumulando las pérdidas, con sus consiguientes quiebras estrepitosas.

En los últimos años, Estados Unidos ha sido sistemáticamente el principal beneficiario de la IDE. Entre 1998 y el 2000, recibió anualmente más IDE que el conjunto de los países de la Periferia. En el 2000 se alcanzó un récord cuando los flujos de IDE hacia la principal potencia del planeta representaron una suma tres veces más importante que el conjunto de las IDE que fueron hacia la Periferia.

La crisis económica que se desencadenó en Estados Unidos durante 2001/2002 modificó la situación. Estados Unidos se había convertido súbitamente en el país menos atractivo. Para la economía de los estados europeos, los efectos negativos de este salto hacia atrás pueden pesar de manera considerable en el futuro de la región.

Volvamos a fines de los años noventa. Las multinacionales de EE.UU. han procedido a adquisiciones/fusiones sobre todo en Europa occidental, y también en Japón. Globalmente, Estados Unidos ha recibido mucha más IDE de la que ha invertido en el exterior. Ciertas grandes firmas multinacionales europeas aumentan su peso en la primera potencia mundial.

Las multinacionales de los diferentes países de la Unión Europea se lanzaron por un lado y en primer lugar a la realización de fusiones/adquisiciones al interior del luego llamado Mercado Único, y por otro lado a América del Norte y Japón. En un primer momento, dominaba la participación intra-europea de la IDE. A partir de 1998, las firmas europeas se volvieron cada vez más hacia la fusión/adquisición de empresas en Estados Unidos. Las multinacionales de la Unión Europea envían más IDE hacia los otros dos polos de la Tríada que lo que reciben de

ellos. Hay que añadir que las multinacionales alemanas se lanzaron también a la compra de empresas del ex-bloque soviético a partir de 1989/1990, sobre todo a sus vecinos más cercanos.

Las multinacionales japonesas han invertido mucho en América del Norte, en Europa y en su zona de influencia asiática hasta comienzos de los años noventa. Desde el estallido de la crisis en Japón, éstas redujeron en gran medida sus operaciones de inversión en el exterior (las salidas de IDE de Japón cayeron de 35.000.000.000 dólares en 1988 a 24.000.000.000 en 1998 - OCDE Statistics, 2000: 57). Japón exporta mucho más IDE de la que recibe (en 1998, exportó 24.000.000.000 de dólares de IDE y no ha "recibido" más que 3.000.000.000 de IDE del exterior). Sin embargo, de año en año, la IDE que entra en Japón aumenta y toma la forma, allí también, de adquisición/fusión. Es así como Nissan, el constructor japonés de automóviles, pasó a estar bajo control del constructor francés Renault (que se apresuró a suprimir 20.000 puestos de trabajo). Otro constructor japonés, Mitsubishi, pasó a estar bajo el control de Daimler-Benz/Chrysler, multinacional germano-norteamericana. Algo nunca visto en Japón.

Reforzamiento de la Tríada

Desde el punto de vista del lugar que ocupan las diferentes partes del mundo en el comercio mundial, constatamos el mismo proceso de fortalecimiento del peso relativo de los 23 países más industrializados y de la marginación de la mayor parte del Tercer Mundo.

El Cuadro 3.4. da una idea inequívoca de la tendencia general.

Cuadro 3.2

Exportaciones mundiales: partes respectivas del Centro y la Periferia

	1985	1998	1999
	%	%	%
23 Países más industrializados	63,8	66,7	68,1
Periferia (Tercer Mundo + ex-bloque del Este) (1)	36,2	32,3	31,9
Los 48 PMA (2)	1,5	0,5	0,5
Los del ex-bloque del Este	5,0	4,3	2,0

(1) Según la OCDE hay 187 países en desarrollo.

(2) 48 PMA.

Fuente: CNUCED, 2000; FMI, World Economic Outlook, octubre 2000; cálculos del autor.

Dependencia creciente para el Tercer Mundo

Los cuatro "dragones" de Asia: ¿la excepción?

En el seno del Tercer Mundo sólo lograron emerger algunos: es incontestablemente el caso de Corea del Sur y, en menor medida, de Taiwán. Estos dos países entraron en el estrecho club de los países desarrollados por una vía que no tiene nada que ver con las recetas preconizadas por el FMI y el Banco Mundial (Coutrot y Husson, 1993: 125-130; Ugarteche, 1997: 71-86): proteccionismo sistemático, rol muy activo del Estado y reforma agraria radical.

Pero desde la crisis de 1997/1998, Corea del Sur ha evolucionado hacia una situación de dependencia reforzada para la cual no estaba preparada. Sectores enteros del aparato industrial surcoreano fueron adquiridos a precios irrisorios por multinacionales norteamericanas, europeas o japonesas.

Hong-Kong y Singapur ocupan un lugar aparte: estas dos ciudades son centros principalmente financieros. Hong-Kong ya ha sido devuelta a China popular, y su futuro económico está ligado a ella. Corea del Sur, Taiwán, Hong-Kong y Singapur, en 1996, realizaron más del 50% del total de las exportaciones del conjunto de la Periferia –lo que incluye al ex-bloque del Este (World Bank, Global Economic Prospect, 1998-1999: 198 y 199).

Mientras algunos países del Tercer Mundo (tales como México, Brasil, Chile, Tailandia, Indonesia y Filipinas) parecían conocer un cierto despegue, el Banco Mundial y el FMI los citaron como ejemplos. Sin embargo, la cosa no fue más así cuando dichos países conocieron una crisis importante. Estos países se han vuelto vulnerables debido al nivel de su endeudamiento externo, por el déficit estructural de sus intercambios, por el carácter volátil de los flujos financieros de los que se "beneficiaron" en los años noventa, por las privatizaciones y por el abandono de mecanismos proteccionistas. Malasia se encuentra en una situación más favorable que los países mencionados más arriba, en la medida en que en 1997-1998 sus autoridades rechazaron todo acuerdo con el FMI e impusieron medidas de control de los capitales (ver Cap. 16). China se encuentra también en una situación más envidiable que los demás, en la medida en que su moneda es inconvertible y su mercado interno está fuertemente protegido. Lo que está en juego con la entrada de China en la OMC (concretada en noviembre de 2001 en la conferencia de la OMC de Doha Qatar) es muy importante. El costo de ésta puede llegar a ser terrible para su población.

Aumento de la subordinación de la mayoría de los países del Tercer Mundo en relación a los centros imperialistas

Evidentemente hay que evitar una presentación simplista de la evolución en curso: no hay un abandono general del Tercer Mundo por parte de la Tríada. Varios países del Tercer Mundo se dotaron de una base industrial relativamente sólida que no va a desaparecer en un abrir y cerrar de ojos, pero es notorio constatar que con las privatizaciones y otras medidas neoliberales las multinacionales de los países capitalistas desarrollados adquirieron en esos países una libertad de maniobra sin precedentes. Por otra parte, la crisis del endeudamiento externo de estos países permite a las instituciones financieras multilaterales (Banco Mundial y FMI) y a los gobiernos de los principales países industrializados dictar un conjunto de medidas consignadas en los programas de ajuste estructural (PAS) (ver Cap. 11). Sectores económicamente estratégicos, desde el punto de vista del desarrollo de esos países, son "ofrecidos" a las multinacionales. Tal es así que podemos hablar de una involución, de un retroceso hacia una dependencia/subordinación acentuada de los países del Tercer Mundo que habían intentado, no sin cierto éxito, un inicio de desarrollo autónomo. Éste es el caso de México, India, Argelia, Brasil, Argentina, Venezuela... Países como Indonesia, Tailandia y Filipinas, que a menudo son presentados como los tigres asiáticos, siguiendo la pista de los cuatro dragones (Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur) han conocido un crecimiento económico, pero era en gran medida dependiente de las multinacionales, de sus exportaciones a bajo precio y del endeudamiento exterior. Estos países tienen esencialmente el rol de proveedores de mano de obra barata y no se propusieron jugar un rol autónomo como el de Corea del Sur. En la mayor parte de África, de América Central y del Caribe, y en una buena parte de América del Sur y de Asia del Sur, la marginación es evidente.

Los tres conjuntos regionales en el seno de la Tríada

En cada polo de la Tríada se constituyen conjuntos regionales.

El conjunto Estados Unidos/Canadá/México (instituido por el Tratado de Libre Comercio que entró en vigor el 1 de enero de 1994) está claramente dominado por Estados Unidos, que ha conseguido restablecer su supremacía político-militar a nivel mundial. Esto se ha combinado

con un restablecimiento económico de larga duración (1992-2000). El dólar sigue siendo el medio de intercambio internacional privilegiado y la principal moneda de reserva. El billete verde representa un poco más del 60% del conjunto de las reservas de los bancos centrales, lo que ha permitido a Estados Unidos trasladar a los demás una parte de su deuda pública y de su déficit comercial. Las inversiones en el extranjero (IDE) han afluído hacia Estados Unidos entre 1997 y 2000, mejorando su balanza de pagos. En este conjunto, México ocupa evidentemente el eslabón débil. La crisis económica de fin de 1994 aumentó fuertemente su subordinación a Estados Unidos. Esta situación se puede ejemplificar por el hecho de que las rentas petroleras mexicanas fueron, en 1995, puestas como garantía del pago de la deuda externa. Un juez de Estados Unidos tenía el poder de bloquear en una cuenta bancaria los ingresos petroleros de México si éste no llegaba a pagar el servicio de su deuda. La entrada en crisis de EE.UU. en el año 2001 ha afectado con fuerza a la economía mexicana. El continente americano, del círculo polar ártico a Tierra del Fuego, sigue siendo el campo de acción privilegiado de las firmas de EE.UU., cuya posición dominante en los mercados del conjunto de América Latina (excepción hecha de Cuba) no parece ser discutida. El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) constituye una nueva iniciativa de EE.UU. para asegurar un mejor dominio sobre el conjunto de las Américas.

Alrededor de Japón, se constituyó el conjunto Extremo Oriente. Ciertos autores hablan del conjunto Asia-Pacífico o Asia-Oceanía, poniendo en evidencia los lazos estrechos entre Australia y Nueva Zelanda con el polo japonés (ver Lafay, 1996). Cualquiera sea el tipo de agrupamiento que consideremos, este conjunto del Extremo Oriente tiene como centro a Japón y como motores auxiliares principales a Corea del Sur y Taiwán, seguidos de países proveedores de mano de obra barata: Indonesia, Filipinas, Malasia, Tailandia. Si se incluye a China, que cuenta con el 27% de las exportaciones industriales mundiales en 1998 (pero sólo con el 18% de las importaciones), el Extremo Oriente tiene un peso mayor que América del Norte, incluso si incluimos también a México en el comercio mundial (Adda, 2001). A pesar de sus éxitos, este conjunto regional ha mostrado una gran fragilidad a partir de la crisis abierta en 1997. La profunda depresión que atraviesa Japón le ha impedido pasar a la ofensiva en la puesta a punto de un plan de estabilización. Empresas de Estados Unidos y de Europa han sido capaces de marcar puntos a su favor en ocasión de las privatizaciones masivas que se llevaron a cabo en Corea y en los llamados "tigres asiáticos"; en Japón también llevaron a cabo adquisiciones/fusiones.

El conjunto europeo es completamente diferente. Se trata de un conglomerado de estados-nación que progresivamente se fueron dotando de una moneda única y de una estructura supranacional que cumple las funciones elementales habitualmente impartidas a los estados. Los otros polos de la Tríada están organizados de manera jerarquizada alrededor de un Estado-nación (Estados Unidos por un lado, y Japón por otro), constituyendo la base de apoyo de las principales sociedades multinacionales que allí nacen. Europa está más abierta a la competencia externa que los otros dos polos de la Tríada, está menos presente en los mercados del Tercer Mundo, y manifiesta muchas dificultades para estructurar de manera dinámica lo que considera como su periferia natural, a saber el Mediterráneo, Europa del Este y los 70 países de África-Caribe-Pacífico (ACP), todas antiguas colonias de potencias europeas implicadas en los acuerdos de Lomé (Comisión Europea, 1997; CLONG, 1997), reemplazados por los de Cotonou en 2000 (E. Toussaint y A. Zacharie, *Afrique: Abolir la dette pour libérer le développement*, 2001). Las contradicciones de intereses entre ciertas potencias que la componen perjudican su coherencia.

Para sus promotores, el pasaje a la moneda única por parte de los once países miembros de la Unión Europea constituyó todo un logro. Además, en el mercado de las obligaciones internacionales, el euro está conquistando una parte importante en detrimento de las emisiones en dólares estadounidenses. En el 2000-2001 la economía europea se comportó relativamente mejor que sus competidores japoneses y norteamericanos. Las próximas etapas incluyen la adopción del euro por parte de Gran Bretaña y la ampliación de la Unión Europea de los 15 a 10 miembros suplementarios (prevista para el 2004).

Recentramiento en la Tríada

Tanto la evolución de los flujos de capitales como los de la producción y el comercio a nivel mundial indican un recentramiento hacia la Triada. Hemos analizado anteriormente, en este mismo capítulo, la evolución desfavorable que experimenta la participación de la Periferia en los stocks y los flujos de IDE. Habría que añadir, como indicadores suplementarios, la parte decreciente de los PED en los préstamos bancarios internacionales y en las emisiones de títulos/obligaciones a nivel mundial (CNUCED, Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 2000: 47 y 48 en la edición francesa). El retroceso es impresionante. Es necesario mencionar también la evolución negativa de las rentas de exportación de los PED. Los precios de los productos de base exportados por los países de la Periferia hacia el mercado mundial (sin contar el petróleo) han caído el 30% entre 1997 y 2000 (ibídem: 34). Los países del Tercer Mundo y del ex-bloque soviético que están más alejados de los polos de la Triada tienen la tendencia a quedar marginados. Cuando las multinacionales deciden la localización de las inversiones productivas, prefieren instalarse en una de las zonas de influencia de la Triada: prefieren México más que Ecuador o Costa Rica, la República Checa o Hungría más que Rusia o Rumania, Turquía o Túnez más que el África subsahariana, Taiwán o China más que Pakistán. En general, el criterio dominante que guía la localización no es el costo salarial. Por un lado la proximidad, y por otro la existencia de una posibilidad de salida en el mercado interior del país en cuestión, constituyen de lejos, y en la mayoría de los casos, los criterios más importantes. Si un país combina dos de los tres factores, o los tres, será el que tendrá preferencia. Esta preferencia no es necesariamente un regalo: puede significar una mayor dependencia. Es el caso de México, que ha recibido una gran parte de la inversión directa extranjera (IDE) por parte de las firmas estadounidenses, aunque esencialmente se trata de fábricas de montaje en las que el 90% de los materiales provienen del vecino del Norte (Toussaint, 1994: 109).

Brasil continúa recibiendo flujos de inversiones extranjeras, pero éstas se concentran esencialmente en el triángulo Sao Paulo/Rio de Janeiro/Belo Horizonte, donde viven más de 40 millones de habitantes, una parte de los cuales constituyen un verdadero mercado, dado que disponen de ingresos suficientes que les permiten tener acceso a los bienes de consumo duraderos. El resto cuenta muy poco.

Comercio mundial: dominan los intercambios entre los países industrializados

No sólo los países más industrializados se llevan la parte del león del comercio mundial (los 23 países más industrializados realizaban el 68% de las exportaciones mundiales en 1999, para una población inferior al 15% de la población mundial) sino que además comercian ante todo entre ellos: más de los dos tercios de sus intercambios se efectúan entre ellos.

El fenómeno se amplifica en estos últimos años: por un lado, los países industrializados tienen más peso que antes en el comercio mundial; por otro, sus intercambios internacionales se desarrollan sobre todo entre países europeos, entre estos y Estados Unidos y Japón.

Como señala J.C. Kroll, desde 1980, "los intercambios se desarrollan prioritariamente entre los países desarrollados y conciernen cada vez más a bienes similares. Esto contradice formalmente la teoría estándar que supone, al contrario, que se produce un desarrollo de intercambios de productos diferentes entre países con dotación de factores diferentes" (Kroll, 2001: 3). Hecho anecdótico que indica lo absurdo de la situación: en 1999, Gran Bretaña exportó 111 millones de litros de leche y 47 millones de kilos de mantequilla. Simultáneamente importó 173 millones de litros de leche y 49 millones de kilos de mantequilla (Salverla, Focus on the Global South 2000, Transfer of Wealth: 59).

El conjunto de los países de la Periferia participaba en menos de un tercio del comercio mundial en el 2000. Desde una perspectiva histórica, se trata de una regresión. En efecto, los países de la Periferia realizaban el 36% de las exportaciones mundiales en 1938, el 41% en 1948, y el 37% en 1963 (Rostow citado por Beaud, 2000: 288). En el 2000, su participación en el comercio mundial había caído al 32%.

Si se examinan las grandes regiones de la Periferia, la participación de América Latina fue

reducida en dos tercios entre 1950 y 1999: ella pasó del 12,5% en 1950 al 4,5% en 1999. La participación de África subsahariana, que representaba alrededor del 5% de las exportaciones mundiales en 1950, en 1999 representaba no más del 1,7% (si se elimina África del Sur, cae al 1,1%). El ex-bloque alrededor de la Unión Soviética representaba el 5% de las exportaciones mundiales en 1948, el 12% en 1963, el 10% en 1971, el 5% en 1985 y el 4,3% en 1999. Sólo la parte de Asia (incluida China) ha aumentado pasando de alrededor del 12% en 1950 al 15,4% en 1996.

Conviene evidentemente precisar que la contribución de cada parte del mundo al comercio mundial está evaluada a partir del precio expresado en dólares. Como se verá más adelante, mientras que los volúmenes exportados por África han aumentado, su valor en dólares ha disminuido. Esta evolución traduce bien la degradación de las correlaciones de fuerza entre países de la Periferia (dejando aparte una parte de Asia) y los países capitalistas más industrializados (degradación cuyos comienzos se remontan a 1980/1982). Estos últimos han conseguido imponer a los países de la Periferia una degradación de los términos de intercambio. Se verá que la crisis de la deuda que estalló en 1982 permitió a los países más industrializados imponer una reducción de los precios de los productos exportados por los países de la Periferia (esta reducción comenzó en 1981/1982 –incluso para el petróleo– y se dio tras un período de alza de los precios durante los años setenta).

Recuadro 3.1

En el sistema capitalista, la contribución de los países del Tercer Mundo a la riqueza mundial está en gran medida subvaluada

Conviene sin embargo señalar que estas cifras deben ser manejadas con una gran prudencia. Cuando se estima el valor de las exportaciones mundiales de los países de la Periferia, se hace a partir de los precios que son fijados en mercados dominados por las empresas de los países más industrializados (en equivalente dólar). Tomemos por ejemplo un par de zapatillas que cuestan el equivalente a 100 dólares en EE.UU.: si el trabajo de un niño paquistaní para la confección de estas zapatillas fue pagado en 1 dólar, a los que se añaden 14 dólares que representan todos los demás gastos efectuados en Pakistán (el costo de las materias primas, la amortización de las máquinas utilizadas, la renta del patrono paquistaní, el costo del flete marítimo o aéreo para el envío hacia el país en el que se efectuará la venta –si el flete está asegurado por una sociedad paquistaní, lo que es raro pues las sociedades de transporte son generalmente empresas de los países más industrializados...), el conjunto de estos costos representa 15 dólares. Es eventualmente esta suma la que será tomada en cuenta para calcular la parte de Pakistán, país de la Periferia, en las exportaciones mundiales, mientras que este par de zapatillas será vendido en 100 dólares en EE.UU. Los 85 dólares de diferencia, pagados por el consumidor final, van a la caja de la empresa multinacional que comercializa el producto bajo una marca tipo Adidas o Reebok, en los gastos de presentación/embalaje del producto, en el salario de la vendedora o del vendedor, en la empresa de publicidad que asegura la promoción del producto, en los beneficios de la empresa y los dividendos distribuidos a los accionistas. Estos 85 dólares no serán considerados como un aporte de la Periferia a la riqueza mundial medida en Producto Bruto Interno (PBI). Los 15 dólares son contabilizados en el PBI de Pakistán, mientras que los 85 dólares restantes son contabilizados en el PBI de EE.UU. donde se efectúa la venta al por menor.

Tomemos otro ejemplo. Una parte muy importante (¿la mitad? ¿las dos terceras partes?) de los diamantes brutos extraídos del suelo congoleño abandona ilegalmente el territorio de la República Democrática del Congo. Esta parte no existe en las exportaciones de la RDC. Estos diamantes llegan a Anvers, uno de los centros mundiales de transformación y comercialización del diamante. Son transformados y exportados por Bélgica. El valor de esta exportación es calculado en la parte de Bélgica en las exportaciones mundiales mientras que nada (o muy poco) es contabilizado en las exportaciones de la RDC. Lo mismo ocurre cuando se calculan los PBIs de Bélgica y de la RDC.

De una multinacional del Centro que “roba” el código genético de una planta que es el

resultado de un trabajo secular de selección realizado por una comunidad rural de la Periferia, que la patenta como descubrimiento protegido por los acuerdos sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relativos al Comercio, que cultiva la planta en el Centro y que luego exporta las semillas debidamente patentadas..., de dicha multinacional, decía, se considerará que aporta algo a la riqueza en el cálculo de su PBI. Por el contrario, si la comunidad rural de la Periferia se contenta con cultivar la planta en un contexto de autosubsistencia sin pasar por el mercado local, o algo menos que eso, su aporte no aparecerá ni en las exportaciones del país (es normal, pues ni la planta ni sus semillas son exportadas), ni en el PBI del país (que mide lo que es objeto de compra), ni en la riqueza mundial tal como se calcula corrientemente.

Si se utilizaran otros instrumentos de medida para calcular la contribución real de la Periferia a la "riqueza" mundial esto permitiría corregir la imagen deformante dada por los precios. Si se calculara en calificación y en horas de trabajo necesarias a la producción de los productos exportados por los países de la Periferia, ello permitiría obtener otras estimaciones más cercanas a la contribución real de las poblaciones de la Periferia a la riqueza global. Sería preciso también tener en cuenta criterios medioambientales. Esto implicaría un cambio completo del sistema de evaluación tanto en lo que hace a los valores contabilizados como a las relaciones comerciales entre los países del Centro y los de la Periferia. En el sistema capitalista actual, la contribución de los países del Tercer Mundo a la riqueza mundial está en gran medida subevaluada, principalmente porque una parte del valor que es creado en esos países está contabilizado en los precios de venta final fijados y realizados en los países más industrializados.

El problema ha sido presentado aquí de forma simplificada.

Mientras que los países más industrializados comercian sobre todo entre sí, los países de la Periferia, con algunas raras excepciones, lo hacen poco o muy poco. Si se toma al conjunto de la Periferia como un todo, los intercambios entre países de esta parte del mundo no representan más que menos de un tercio de sus intercambios, mientras que el resto está constituido de intercambios con los países más industrializados.

Un caso extremo: el del Congo-Brazzaville. La parte de los intercambios de este país con los países que utilizan como aquél el franco CFA1, no representa más que el 1,5% de sus intercambios internacionales. La mayor parte de sus intercambios se lleva a cabo con algunos países europeos, en primer lugar Francia, su ex-metrópoli colonial. Malí es el país de la zona CFA que tiene más intercambios con sus colegas; sin embargo, esto sólo representa el 23,3% de sus intercambios (UNCTAD, TDR, 2001: 123).

Los intercambios entre países asiáticos del Este y del Sudeste son por el contrario mucho más importantes: representan cerca del 50% de sus intercambios internacionales. Los países del Cono Sur (dotados de un mercado común, el MERCOSUR) conocen también un nivel relativamente elevado de comercio entre ellos. En el extremo Norte de América Latina, México es cada vez más dependiente de sus intercambios con EE.UU. (y Canadá).

Fuera de las multinacionales, no hay salvación

Por un lado el abandono de una política de desarrollo relativamente autónomo por parte de los países del Tercer Mundo y de los países del ex-bloque soviético que sufrieron el doble impacto del endeudamiento externo y de la crisis de su modelo de desarrollo (Vilas, 1994), y por otro lado el crecimiento del poder de las multinacionales más la política impuesta por el FMI, el Banco Mundial y la Organización Mundial de Comercio (OMC), han llevado a la mayoría de estos países a librar una batalla entre sí con el objetivo de obtener más inversiones directas de parte de las multinacionales.

La otra batalla que se está librando entre dichos países bajo la conducción del FMI, del Banco Mundial y del GATT –hoy transformado en la Organización Mundial de Comercio– se expresa en el terreno de la reorientación de la producción hacia el "todo a la exportación". Este "todo a la exportación" conllevó a la caída casi general de los precios de los productos exportados por el Tercer Mundo (ver Cap. 7 y 8).

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo (CNUCED), creada en 1964 en la marea de la nueva ola de independencias y bajo las presiones de los gobiernos del Sur para favorecer la emergencia de un nuevo orden económico mundial (para una evaluación vista en perspectiva histórica de la CNUCED, ver Bello 2000 "UNCTAD: time to lead, time to challenge the WTO" en Why reform of the WTO...), operó un giro radical a favor de la mundialización neoliberal a comienzos de los años noventa.

Es como si la CNUCED se hubiera puesto al servicio de las multinacionales y de la política del "todo a la exportación" redactando informes para explicar a los gobiernos del Sur cómo atraer inversiones y cómo competir entre ellos. Podríamos resumir el mensaje del informe de la CNUCED para 1993 en la frase siguiente: "Fuera de las transnacionales: ¡no hay salvación!" (Decornoy, 1993). Más recientemente, esta institución pareció dar muestras de una voluntad de volver a sus orígenes: su informe de 1995 propone un impuesto excepcional sobre las fortunas y la aplicación de un impuesto a las transferencias financieras internacionales en la línea de las propuestas formuladas por James Tobin (ver más adelante el capítulo sobre las alternativas).

Sin embargo, el informe 1997 de la CNUCED, decididamente especializada en el slalom, adopta la línea neoliberal dura. Rubens Ricupero, secretario general de la CNUCED, afirma: "los gobiernos deben promover las políticas liberales en materia de inversiones y de comercio, así como la cultura de la competencia, a fin de maximizar el potencial de sus economías" (CNUCED, Comunicado de Prensa, 21 de septiembre de 1997).

Cuando estalló la crisis en el Sudeste asiático en 1997, la CNUCED adoptó un tono crítico cada vez más firme hacia las políticas dictadas por el G7, el Banco Mundial y el FMI. En el Balance General del Informe 2001 sobre Comercio y Desarrollo se puede leer, bajo la firma del mismo Rubens Ricupero (¿tiene poca memoria?): "Desde hace un cierto tiempo, el secretariado de la CNUCED se puso en guardia contra los excesos de la liberalización financiera, que crean un mundo en el que la inestabilidad es sistémica y las crisis recurrentes. (...) Los mercados pueden equivocarse y se equivocan, tanto en los países en desarrollo como en los países desarrollados". Algunos párrafos después, el secretario general de la CNUCED defiende una óptica que lo acerca a la perspectiva que estaba en el origen de la creación de esta institución: "Las propuestas relativas a nuevas instituciones internacionales expresamente concebidas para regular y estabilizar los flujos de capitales internacionales han sido inmediata y sumariamente rechazadas por críticos que no han querido ver en ellas más que la obra de extravagantes desprovistos de todo sentido político y de competencias técnicas". También se precisan las críticas al tipo de intervención que realizan el FMI y el Banco Mundial durante los períodos de crisis: "Estos planes... transfieren el peso de la crisis sobre los contribuyentes de los países deudores". Rubens Ricupero propone que en caso de crisis los países endeudados recurran al cese provisorio de los pagos: "Desde hace un cierto tiempo ya, el secretariado de la CNUCED preconiza una congelación temporal de los reembolsos de la deuda en las situaciones de crisis para impedir que los acreedores acaparen los activos..." (CNUCED, Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, Balance General, 2001).

El Informe 2002 sobre el Comercio y el Desarrollo pone el acento sobre los límites que tiene el aparente éxito de los nuevos países industrializados, indicando que la mayoría de estos países no llega realmente a aumentar la producción de alto valor agregado o de alta calificación. (Balance General: 7 y 8).

En la introducción del Balance General del Informe 2002, la CNUCED parece estar interesada en un cierto retorno a sus fuentes: "En el discurso que pronunció en marzo de 1964 en la primera sesión de la Conferencia de Naciones Unidas sobre el comercio y el desarrollo, Raúl Prebisch, primer secretario general de la CNUCED, invitó a los países industrializados a no subestimar el problema fundamental al cual los países en desarrollo se encontraban confrontados en el sistema existente (...) Raúl Prebisch había comprendido que el hecho de recomendar 'el libre juego de las fuerzas del mercado' entre socios desiguales no haría más que penalizar a los exportadores pobres de productos de base al mismo tiempo que favorecería al núcleo rico de los países industrializados" (Balance General: 1 y 2).

Esta evolución contradictoria de la CNUCED remite al repliegue operado por los gobiernos de

los países de la Periferia a partir de la última parte de los años setenta y a la complicidad de la mayor parte de ellos con los defensores de la ofensiva neoliberal.

Para comprender la recuperación del espíritu crítico del que a veces la CNUCED da pruebas desde la crisis asiática, hay que pasar a tener en cuenta el impasse fundamental en el que se encuentran los gobiernos de la Periferia que aceptan sistemáticamente las reglas de juego fijadas por el G7, el trío FMI/Banco Mundial/OMC y las multinacionales. Frente a este impasse, la política nacionalista de un gobierno como el de Malasia ofrece una suerte de alternativa. Este gobierno demostró en 1998 (ver Cap. 16) que era posible salir de dicha situación estableciendo un control sobre la tasa de cambio y los movimientos de capitales.

Fundamentalmente el futuro de la CNUCED va a depender de las estrategias que adopten en el futuro los gobiernos de la Periferia, en particular aquellos que se encuentran bajo la presión de las movilizaciones populares.

Las multinacionales se colocan fuera del mercado: el comercio intra-firma

Al menos un tercio de los intercambios que tienen lugar en el mundo se realizan al interior de las sociedades multinacionales.

De ello se desprende que las estadísticas sobre comercio mundial que se fundan sobre los intercambios entre países no están en condiciones de reflejar la realidad de los intercambios a escala planetaria.

Mientras que las multinacionales proclaman su adhesión a la religión del mercado que implica una situación de competencia sistemática, se sustraen de la competencia siempre que pueden. No dejan al mercado el trabajo de fijar los precios de los productos que ellas utilizan. Organizan intercambios entre sus diferentes sedes con una lógica que no tiene nada que ver con el principio de libre intercambio que profesan (ver más adelante la parte consagrada a la transferencia Sur/Norte). "Haz lo que yo digo, más no lo que yo hago".

Lo destacable es que aquellos que intentan justificar esta práctica lo hacen invocando las "imperfecciones" o las "flaquezas" del mercado. M. Casson, en *Transaction costs and the theory of the multinational enterprise*, cita los obstáculos que las multinacionales evitan al ponerse fuera del mercado: ausencia de contacto entre el comprador y el vendedor, ignorancia de los deseos recíprocos, ausencia de acuerdo sobre los precios, ausencia de confianza en la adecuación de las mercancías a las especificidades fijadas desde el inicio, existencia de tarifas aduaneras, impuestos a las ganancias que resultan de las transacciones, controles de precios, ausencia de confianza de restitución en caso de no pago... (Chesnais, 1994). ¿Es Casson capaz de pensar que todo esto puede llegar a constituir una crítica general a la perspectiva del "todo al mercado"?

NOTA

1 Quince países africanos tienen en común el franco CFA (Benin, Burkina Faso, Camerún, Comores, Congo, Costa de Marfil, Guinea-Bissau, Guinea Ecuatorial, Gabón, Malí, Níger, República centroafricana, Senegal, Chad y Togo).