

## **Capítulo 8**

### **Las transferencias del sur hacia el norte**

HAY UNA IDEA fuertemente anclada en la opinión pública: el Norte ayuda al Sur. Sin embargo, François Mitterrand declaraba en Nápoles tras la reunión del G7 de julio de 1994: "Pese a las sumas considerables dedicadas a las ayudas bilaterales y multilaterales, los flujos de capitales que vienen de África hacia los países industriales son más importantes que el flujo de estos hacia los países en desarrollo". En efecto, existe una transferencia masiva del excedente social creado por los asalariados y los pequeños productores del Sur hacia las clases dominantes de los países industrializados y de los países del Tercer Mundo. Este capítulo presenta un vistazo general de las diferentes formas de transferencias del Sur hacia el Norte y las pérdidas de las entradas potenciales de divisas registradas por el Sur en razón de las políticas proteccionistas del Norte. Al final se abordan además algunos aspectos de la ayuda pública al desarrollo.

#### **Formas de transferencias de riquezas del Sur hacia el Norte**

Las transferencias de riquezas operan de formas múltiples pero convergentes.

#### **El reembolso de la deuda**

En 1980, según el Banco Mundial, los países del Tercer Mundo totalizaban una deuda externa de aproximadamente 530 mil millones de dólares. Veinte años más tarde, a fines del año 2000, ésta alcanzaba alrededor de 2.050.000.000.000 dólares: cuatro veces más. En lo que concierne a los países del ex-bloque del Este, la deuda externa se multiplicó por más de 8, pasando de 57 mil millones en 1980 a más de 480 mil millones a fines del año 2000.

Entre 1980 y el 2000 el Tercer Mundo reembolsó a sus acreedores algo más de 3.450.000.000.000 dólares (si se quiere calcular los reembolsos efectuados por el conjunto de la Periferia, hay que añadir más de 640 mil millones de dólares devueltos por los países del ex-bloque del Este. Total para la Periferia: alrededor de 4.100.000.000.000 dólares. World Bank, GDF, 2001). Así pues, el Tercer Mundo ha devuelto más de seis veces lo que debía para encontrarse cuatro veces más endeudado. Por su parte, el ex-bloque del Este ha devuelto once veces más de lo que debía en 1980 para encontrarse ocho veces más endeudado en el año 2000.

Entre 1980 y el 2000, las poblaciones de los países en desarrollo han enviado a los acreedores del Norte (cobrando las élites capitalistas locales, de paso, su comisión) el equivalente de varias decenas de Planes Marshall (ver Recuadro).

#### **Recuadro 8.1**

##### **Entre 1980 y 2000: 43 Planes Marshall enviados por los pueblos del Tercer Mundo a los acreedores del Norte**

Plan Marshall (1948-1951): este plan fue concebido por la administración del presidente demócrata Harry Truman, bajo el nombre de European Recovery Program. Luego se le conocerá por el nombre del secretario de Estado de la época, Georges Marshall (que fue general y jefe de Estado mayor entre 1939 y 1945), encargado de asegurar su aplicación.

Entre abril de 1948 y diciembre de 1951, Estados Unidos concedió, bajo la forma de préstamos a 16 países europeos, una ayuda de 12,5 mil millones de dólares. El Plan Marshall intentaba favorecer la reconstrucción de Europa, devastada durante la Segunda Guerra Mundial.

Teniendo en cuenta que hacen falta 6,28 dólares del 2001 para obtener el equivalente de un

dólar de 1948, el coste del Plan Marshall representaría en el 2001 78,5 mil millones de dólares. Si se toma en consideración el conjunto de los reembolsos efectuados por el Tercer Mundo en 1999, es decir 328 mil millones de dólares (Fuente: World Bank, GDF, 2001), este año éste ha enviado a sus acreedores de los países más industrializados el equivalente a más de cuatro Planes Marshall. En el mismo orden de ideas, desde 1980 son 43 planes Marshall (más de 3.450.000.000.000 dólares) lo que los pueblos del Tercer Mundo han enviado a sus acreedores del Centro.

¿Cómo puede ser que el reembolso sea superior al monto debido en 1980? Ahí se encuentra todo el mecanismo de transferencia puesto en pie por los banqueros del Norte, con la ayuda del Club de París y de la dupla FMI/BM. En general, las tasas de interés que se aplican al reembolso de los capitales prestados por los países de la Periferia son tan elevadas que estos deben aumentar sistemáticamente su endeudamiento para poder pagar sus deudas.

Contraen nuevas deudas para devolver las antiguas. Los acreedores hacen en general muy buenos negocios, incluido el FMI (entre 1980 y el 2000 esta institución ha recibido como reembolso alrededor de veinte mil millones de dólares más que lo que ha prestado).

Desde 1996, el servicio de la deuda pagada por la Periferia (Tercer Mundo más ex-bloque del Este) drena de 250 a 350 mil millones de dólares, de los cuales entre 160 y 215 corresponden a devolución de capital hacia los bancos privados, los otros zinzins, el FMI, el Banco Mundial y los Estados más industrializados. El monto total de la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD –ver página 195 y ss.) oscila entre 40 y 50 mil millones de dólares. En el año 2000 el servicio de la deuda del Tercer Mundo se elevó a alrededor de 315 mil millones de dólares (a los que hay que añadir 61 mil millones reembolsados por el ex-bloque del Este). El desequilibrio es manifiesto: en el año 2000, el Tercer Mundo ha reembolsado ¡seis veces más que lo recibido como AOD! Mientras que en cifras absolutas la AOD se estanca (en términos reales baja mucho), los pagos por deuda aumentan considerablemente (servicio de la deuda pagado por el Tercer Mundo: 154 mil millones en 1993; 169 en 1994; 203 en 1995; 239 en 1996; 270 en 1997; 263 en 1998; 328 en 1999; 315 en el año 2000. World Bank, GDF, 2001).

Si se hace la diferencia entre el conjunto de los préstamos concedidos en 1999 a los países de la Periferia y el conjunto de los reembolsos efectuados por estos últimos durante el mismo año, se alcanza la impresionante suma de 115 mil millones de dólares a favor de los acreedores (World Bank, GDF, 2000). La transferencia va claramente de la Periferia hacia el Centro y no en sentido inverso.

El reembolso de la deuda opera como una verdadera bomba de agua que extrae una parte del excedente social de los trabajadores/as del Sur (ya sean asalariados, pequeños productores individuales o explotaciones familiares, trabajadores de los servicios en el sector informal...) y dirige este flujo de riquezas hacia los poseedores de capitales del Norte, cobrando, de paso, las clases dominantes del Sur, su comisión. Éstas se enriquecen mientras las economías nacionales (a la cabeza de las cuales se encuentran aquéllas) se estancan o retroceden y las poblaciones del Sur se empobrecen.

## **Recuadro 8.2.**

### **Una comparación importante: el pago de la deuda pública en el Norte**

Aunque no sea el tema de esta sección del trabajo, quisiera abrir un breve paréntesis. Me parece pertinente hacer un paralelismo entre el pago de la deuda externa del Tercer Mundo y lo que representa en los países industrializados el pago del servicio de la deuda pública. Su reembolso constituye un mecanismo de bombeo de una parte de los ingresos de los asalariados y sus familias para el provecho de los poseedores institucionales de la deuda pública (bancos, fondos de pensión, sociedades de seguros), propiedad de los capitalistas.

Este bombeo se opera vía la utilización por parte del Estado de una parte creciente de impuestos, descontados esencialmente sobre los ingresos del trabajo y vía la fiscalización indirecta (IVA e impuestos) que afectan proporcionalmente más a los hogares de ingresos bajos y medios, para reembolsar esa deuda.

F. Chesnais desarrolla la misma tesis: "Una parte del crecimiento de la esfera financiera se debe a los flujos de riquezas que se forman al principio como salarios y sueldos, o como ingresos de campesinos o artesanos, antes de ser expropiados por el Estado mediante los impuestos, y que luego son transferidos por este último a la esfera financiera a título de pago de intereses o de reembolso de capital de la deuda pública" (Chesnais, 1996: 15).

### **Diferencia en las tasas de interés entre el Sur y el Norte**

En los años ochenta, los banqueros del Norte hicieron pagar primas de riesgo a los países endeudados del Sur. Estas primas se aplicaban sobre los nuevos préstamos concedidos a los países del Sur con el fin de que estos aseguraran el pago del servicio de su deuda. Además, los empréstitos contraídos en los años setenta eran a tasa variable indexada con la evolución del LIBOR (mercado financiero de Londres) o de la Prime Rate (mercado financiero de New York). Esto trajo aparejada, según el PNUD, una distorsión muy grande entre las tasas de interés prácticas entre los países del Norte en los ochenta y las aplicadas a los países endeudados del Sur. El fenómeno es impresionante. Esto es lo que decía sobre el asunto el PNUD en el Informe 1992 sobre Desarrollo Humano: "Durante los años ochenta, mientras que en los países desarrollados la tasa de interés era del 4%, los países en desarrollo soportaban una tasa de interés efectiva del 17%. Sobre un cuerpo de deuda de más de un billón de dólares, esto significa un crecimiento del costo de 120 mil millones de dólares que vienen a agregarse a las transferencias netas –en concepto de pago de la deuda– que son negativas y que llegaban a los 50 mil millones de dólares en 1989" (PNUD, 1992: 74).

La crisis del Sudeste asiático de 1997-1998 significó para los países afectados un alza brutal de las primas de riesgo que debían pagar para poder pedir prestado el dinero necesario para pagar su deuda a corto plazo. Tailandia, que conseguía préstamos al 7% en junio de 1997, debía pagarlos al 11% en diciembre de 1997. En otros dos puntos del planeta, a fines de 1997, tanto Brasil como Rusia tuvieron más que duplicar el rendimiento que ofrecían a los capitalistas extranjeros para que compraran sus títulos. En el peor momento de su crisis (agosto de 1998), Rusia debió pagar una prima de riesgo del 45% (CNUCED, Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 2000: 46; ed. fr.).

En los años 2000 y 2001, países como Argentina, Brasil, Turquía y Nigeria debían prometer un interés un 9% (el caso de Brasil en abril de 2001), o un 21% (Nigeria en abril de 2001) superior al pagado por los países más industrializados para obtener préstamos.

Se podía leer en la rúbrica financiera del periódico español El Mundo: "Volvió la calma en el mercado de la deuda: la diferencia de interés entre los títulos de la deuda argentina y los del Tesoro de los Estados Unidos –que mide el riesgo que corren los inversores en este país latinoamericano–, se redujo al 13%, partiendo del máximo histórico del 18% marcado el lunes 23 de abril del 2001" (El Mundo, 25 de abril de 2001).

¿Cuál es la influencia del nivel de la prima de riesgo? El grado de confianza de los prestamistas hacia la capacidad de reembolso de los países que piden prestado. Está claro que la crisis que atraviesan las economías del Sudeste asiático desde 1997 disminuyó esta confianza por parte de los prestamistas. Sin embargo, son estos prestamistas los que, retirando de estos países sus capitales, catalizaron la crisis. Estos mismos prestamistas, a los que se suman el FMI y el BM, exigieron luego una remuneración más elevada para hacer volver una parte de sus capitales prestados a la región.

A esto hay que añadir una precisión: Moody's y Standard & Poor's, dos sociedades americanas de notación especializadas en la estimación de los "riesgos-país", ejercen una gran influencia

en la determinación de las primas de riesgo. Moody's decidió el 22 de diciembre de 1997 reubicar a Corea en su lista de los "riesgos-país". Hasta esa fecha, Corea estaba clasificada en la categoría de los países industrializados fiables. De un día para otro se encontró en la categoría de los países de gran riesgo, uniéndose así a Filipinas. Los préstamos a los coreanos tienen la misma cota de riesgo que las famosas obligaciones "podridas", los junk bonds.

Lo que ocurrió en la crisis de 1982 se repite a inicios del siglo XXI. Los países del Tercer Mundo tienen que pagar intereses más elevados por sus préstamos que los pagados por los países del Norte. El fenómeno se vio agravado por la "huida hacia la seguridad". Es así que desde finales de 1997 los zinzins prefieren comprar los títulos de préstamo de los estados más industrializados en vez de los de las economías de la Periferia. La tendencia a la baja de las tasas de interés en el Centro se vio acentuada por la voluntad de la Reserva Federal de EE.UU. de relanzar, a partir de fines de 2000, la economía norteamericana, disminuyendo en varias ocasiones sus tasas directivas. Esto tuvo como efecto la baja generalizada de las tasas de interés pagadas por los estados del Norte para los nuevos empréstitos que estos emitían. Una vez más, se profundizó la brecha entre las tasas de interés que deben soportar los países de la Periferia y los del Centro.

### **El deterioro de los términos de intercambio**

El mercado mundial se caracteriza por el hecho de que la mayoría de los países del Sur sólo quedan como exportadores de materias primas y productos manufacturados de escaso valor agregado. Por el contrario, son importadores de productos industriales de alto valor agregado y tecnologías. Además, son importadores netos de productos agrícolas destinados al consumo de las poblaciones y para la cría del ganado, a su vez posteriormente destinado principalmente a la exportación hacia el Norte.

Se observa una degradación de largo plazo en los "términos de intercambio de los productos de base", es decir, una baja de los precios de los productos exportados por la Periferia en relación a los precios de los artículos manufacturados, los servicios y las patentes importadas de los países más industrializados.

Según el Secretariado de las Naciones Unidas, la relación entre los precios (los términos de intercambio) de una canasta de productos exportados por el Sur y que importa el Norte pasó de un índice 100 en 1980 a un 48 en 1992. Supongamos entonces que en 1980 se cambiaban 100 unidades del Sur por 100 unidades del Norte; estas mismas 100 unidades del Sur no permitían en 1992 comprar más que 48 unidades del Norte. O sea, un país del Sur debe exportar dos veces más unidades que antes para obtener a cambio el viejo volumen de unidades provenientes de los países más industrializados.

Los países exportadores de petróleo (OPEP) conocieron un deterioro aún más fuerte de los términos de intercambio. El precio real del petróleo bruto en 1992 representaba solamente un tercio del precio de 1981.

Para el África subsahariana, la caída de los términos de intercambio entre 1986 y 1989 (sólo cuatro años) representó una pérdida de ingresos de 55,9 mil millones de dólares. El 90% de las exportaciones de la mitad de los países de África consiste en productos básicos.

Para los quince países de ingresos medios fuertemente endeudados (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa de Marfil, Ecuador, Filipinas, México, Marruecos, Nigeria, Perú, Uruguay, Venezuela y Yugoslavia), las pérdidas totales debidas al deterioro de los términos de intercambio se elevaron, para el período 1981-1989, a 247,3 mil millones de dólares.

Poniendo en perspectiva la evolución entre 1980 y 2000, Alfred Maizels, especialista de los términos de intercambio, declaraba en la X Conferencia de la CNUCED celebrada en Bangkok en febrero de 2000: "Después de 1980, hubo una ruptura: los precios reales de los productos básicos, en general, se hundieron, y no se volvieron a recuperar. A finales de los años ochenta, la crisis se mostraba más grave y claramente más larga que en la época de la gran depresión de los años treinta. De 1990 a 1997, no hubo ni mejora ni degradación sensible de los términos

de intercambio de los productos básicos, pero en los dos años siguientes, se produjo un nuevo deterioro brutal, bajo el efecto de la crisis financiera asiática y la depreciación de las monedas de los principales países de Asia" (Maizels, 2000: 6).

Según el FMI, los precios de los productos de base (sin tener en cuenta el petróleo) bajaron el 30% entre 1996 y 2000 (IMF, Annual Report 2000: 11). La CNUCED hace el mismo diagnóstico (CNUCED, Informe sobre el Comercio y el Desarrollo 2000: 34; ed. fr.).

Además de la tendencia a la baja y de la sensibilidad de estos mercados a las menores fluctuaciones, los países industrializados han acentuado el daño causado fabricando productos de sustitución como fibras sintéticas, edulcorantes artificiales, etcétera.

La última sustitución en marcha, y no de las menores, será la de permitir fabricar en los países del Norte productos anunciados como "chocolates"... aunque casi sin cacao. En efecto, la Comisión Europea autorizó el reemplazo, en el chocolate fabricado en Europa, de la manteca de cacao (producida en el Sur) por otras materias grasas a un 5% del peso total.

La Comisión Europea reconoció que esta medida iba a hacer caer el precio del cacao en el mercado mundial, o sea, que hundiría a los productores de cacao del Sur en la miseria. El lobby europeo es muy poderoso. Éste es un ejemplo evidente del proteccionismo de la Unión Europea contra el Sur.

Aun cuando exporten productos manufacturados, los países del Sur en general pierden en sus intercambios con el Norte: de 1980 a 1990, los precios de los productos manufacturados exportados por los países del Sur aumentaron en valor nominal un 12%, mientras que los precios de los productos manufacturados exportados por los países industrializados miembros del G7 aumentaron un 35% (PNUD, 1992: 69). En términos reales, los precios de los productos manufacturados exportados por el Sur bajaron, mientras que los exportados por el Norte aumentaron.

En 1972, Ernest Mandel, entre otros autores, ya había llamado la atención sobre esta evolución en su libro *El Capitalismo Tardío*: "La parte de los países subdesarrollados en el comercio mundial disminuye en lugar de crecer o de quedar constante –y disminuye rápidamente. Todas las transferencias de capitales privados y públicos no neutralizan la transferencia de valor en sentido opuesto, lo que conduce a empobrecer a los países llamados del Tercer Mundo en relación a los países imperialistas. Por cierto, la parte rápidamente decreciente del Tercer Mundo en el comercio mundial que cae cerca del 32% en 1950 a alrededor del 17% en 1970, no implica un retroceso absoluto de la dependencia de los países imperialistas respecto a algunas materias primas. (...) Pero la contradicción entre el valor de uso y el valor de cambio se expresa en el marco de la economía mundial capitalista por el hecho de que la dependencia del imperialismo en relación a las materias primas exportadas por los países pobres puede acompañarse por una reducción relativa de los precios pagados por estas materias primas, llevando entonces a una disminución relativa de su valor de cambio" (Mandel, 1972: 124 y 125/T1; Mandel: 69, ed. esp.).

La degradación de los términos de cambio es una manifestación del carácter desigual del comercio internacional: los países más industrializados se vieron favorecidos en sus intercambios con el Sur. Una confirmación reciente de este estado de cosas es aportada por los resultados del comercio exterior de Francia. El estudio "El comercio exterior de Francia" (INSEE, 1997) indica que en 1996 Francia retiró un importante excedente comercial de sus intercambios con los países de bajos salarios. En efecto, mientras que su comercio exterior con los países del Norte mostraba un equilibrio, el excedente de 1996 provenía principalmente de los intercambios con África (40%), con el Medio Oriente (25%) y con los países del Este (15%). Sin embargo, lo esencial del comercio exterior de Francia se realiza con los demás países industrializados (80%). Por consiguiente, la paradoja es que el 20% del comercio exterior francés con los países del Tercer Mundo y con los países del Este genera, por sí solo, todo el excedente.

Hay una ligazón estrecha entre las políticas decididas por las clases dominantes en los países del Centro con el comienzo de la era Thatcher y Reagan a comienzos de los años ochenta, la

degradación de los términos del intercambio, la crisis de la deuda y las políticas de ajuste impuestas por las instituciones de Bretton Woods. En el texto que sigue, Maizels indica claramente que la degradación de los términos del intercambio, lejos de ser debida a la fatalidad, es la resultante de una serie de políticas decididas en los países más industrializados: "El repliegue de los precios de los productos exportados por la Periferia al mercado mundial a comienzos de los años ochenta fue una consecuencia directa de la austeridad monetaria practicada por los principales países industrializados para reducir la inflación. Esta política conllevó una ralentización sensible del crecimiento económico e imprimió un brusco freno a la demanda de materias primas. Desde entonces, las tasas de crecimiento permanecieron bajas en relación a las tendencias de la posguerra, lo que explica en parte el marasmo de los precios de los productos de base. La otra gran razón de este marasmo es el aumento rápido del volumen de las exportaciones de productos de base de los países en desarrollo, que superó el 40% de 1980 a 1990. Parece contradictorio que la oferta haya aumentado mientras que los precios eran bajos, pero esto se explica por la intervención de un nuevo factor. Los países han sido presionados a desarrollar sus exportaciones por la contracción de sus ingresos en divisas –esencialmente debida al hundimiento anterior de los cursos de los productos de base– conjugada con las tasas de interés elevadas de la deuda externa y la ausencia casi total de nuevos créditos consentidos en las condiciones del mercado hasta comienzos de los años noventa. Además, los préstamos concedidos por el FMI iban generalmente acompañados de condiciones estrictas, tales como principalmente la devaluación de la moneda nacional para promover las exportaciones. Los precios reales de los productos básicos son extremadamente bajos desde hace una veintena de años. Los países exportadores vieron deteriorar fuertemente sus términos de intercambio durante ese período. Las pérdidas han aumentado rápidamente, pasando de alrededor de 5 mil millones de dólares por año en 1981-1985 a cerca de 55 mil millones de dólares por año en 1989-1991. Dichas pérdidas se elevan en total a alrededor de 350 mil millones de dólares para el período que va de 1980 a 1992, y desde entonces han aumentado considerablemente. Han sido un factor importante del aumento de la deuda externa de los países exportadores concernidos" (Maizels, 2000: 7).

### **El control del comercio mundial por las sociedades transnacionales del Norte**

Las multinacionales de los países industrializados controlan los medios de transporte internacional, el comercio y la distribución de las mercancías. Estas sociedades acaparan una gran parte de los ingresos obtenidos de la venta de mercancías, ya que los países del Tercer Mundo deben pagar precios exorbitantes por el flete, los seguros, el empaquetado y la comercialización de los productos que exportan e importan. Las compañías marítimas de los países industrializados están bien organizadas en carteles e imponen cargas muy elevadas por los servicios de transporte.

Estas sociedades controlaban más del 85% de la flota mercante. La dominación de las multinacionales de los países industrializados en lo que hace al flete aéreo es aún más fuerte. Numerosos estudios han demostrado que los países del Tercer Mundo recibían en promedio solamente del 10 al 15% del precio de venta minorista al consumidor del Norte.

### **La repatriación de los beneficios de las sociedades transnacionales implantadas en el Tercer Mundo**

En el período 1980-1982, la repatriación neta de los beneficios de las sociedades transnacionales representó 122 mil millones de dólares.

El flujo de entradas netas de las Inversiones Directas en el Extranjero (IDE) en los "países en vías de desarrollo" (PVD) en los años setenta era en promedio superior al flujo de salidas netas correspondientes a los ingresos de las IDE (dividendos, rentas, honorarios) repatriados por las multinacionales hacia sus casas matrices, situadas en los países del Norte.

Conjuntamente a la crisis del Tercer Mundo, en América Latina en particular, las

multinacionales han invertido la situación acelerando y acrecentando la repatriación de sus ingresos de 1981 a 1986.

A partir de comienzos de los noventa, los flujos de entrada se hacen superiores a los flujos de salida. Pero la naturaleza de estos flujos se modifica progresivamente: pasan de ser una inversión creadora de empresas o de extensión de empresas existentes a una inversión principalmente centrada en la adquisición de empresas.

La evaluación de la amplitud real de la masa de ganancias realizadas gracias a las inversiones en el Tercer Mundo se vuelve difícil debido a las operaciones de sobrefacturación y subfacturación que practican las multinacionales. Existe una multitud de métodos de ingeniería para acumular un máximo de beneficios en ciertos puntos de la producción o de la comercialización, y esto en función de diferentes parámetros. La tasa de impuesto a los beneficios no es más que un parámetro. La necesidad de repatriar los beneficios hacia las casas centrales es otra. Una misma multinacional puede pasar de una técnica a la otra, en el tiempo y en el espacio, en función de una mejor oportunidad. Cuando se trata de multinacionales (en situación de monopolio u oligopolio) que toman a su cargo todas las operaciones desde la extracción de materias primas hasta su venta a la industria de transformación, les es indiferente hacer figurar sus beneficios en el ámbito de la filial encargada de la extracción, la compañía de transporte o navegación, o la refinería.

Una parte de la masa de valor que aparece en las estadísticas de los países imperialistas como ganancia producida en el mercado interno es en realidad una plusvalía producida no por los trabajadores de los países más industrializados, sino por los productores del Tercer Mundo.

Una de las técnicas usadas es la siguiente: la casa matriz de una multinacional vende a su filial situada en un país del Tercer Mundo mercancías o servicios a precios sobrefacturados superiores a los precios del mercado mundial. Agustín Papic estima por ejemplo que las transnacionales farmacéuticas imponen a sus filiales de América Latina precios de venta internos que son superiores a los precios del mercado mundial desde un 33% hasta un 314%. En Colombia, por ejemplo, se han citado casos en los que filiales de firmas multinacionales farmacéuticas pagan por la importación de los productos de la sociedad matriz precios un 155% más elevados que los precios normales de exportación. Los sobrepuestos citados son del 40% en la industria del caucho, del 26% en la industria química y del 258 al 1.100% en la industria electrónica.

A la inversa, las exportaciones de las filiales a las casas matrices se hacen a precios muy desvalorizados. En México, Brasil y Argentina, una encuesta revela que el 75% de las firmas multinacionales analizadas subevalúan los precios de sus exportaciones en alrededor del 50% en relación a las firmas locales (Mandel, 1972: 305 y 306/TII).

En los últimos veinte años, el desarrollo de las zonas francas industriales en múltiples países del Tercer Mundo –incluida China– y del ex-bloque del Este simplificó en gran medida la estrategia de las multinacionales para repatriar sus ganancias.

### **La privatización de las empresas públicas del Sur**

Los gobiernos del Sur han liquidado, y liquidan todavía, sus empresas públicas, que son compradas en su mayoría por multinacionales privadas o públicas del Norte. Vista la subevaluación del valor real de las empresas privatizadas, se puede considerar sin duda que actúa aquí una forma de transferencia de riquezas y de palancas estratégicas del Sur hacia el Norte.

Ciertas empresas públicas han sido vendidas al capital extranjero por migajas y han sido a continuación vaciadas de contenido. La venta de la compañía aérea pública argentina Aerolíneas Argentinas a Iberia, compañía española, es emblemática. Las infraestructuras, las rutas aéreas y los aparatos pertenecientes a la compañía argentina han sido comprados por Iberia bien por debajo de su valor. A continuación, Iberia se ha apropiado de las rutas aéreas y ha proporcionado en alquiler aparatos de vuelo a un precio muy elevado (Financial Times, 13

de junio de 2001). Más aún: mientras el Estado argentino tomó a su cargo la deuda de la compañía aérea y vendió Aerolíneas sin deudas, Iberia ha puesto a cuenta de Aerolíneas los préstamos contraídos para comprarla (Clarín, 21 junio de 2000). A fin de cuentas, en el año 2001, Aerolíneas Argentinas, completamente vaciada, se encontró al borde de la quiebra con una deuda de 900 millones de dólares y una flota aérea propia limitada a 2 aviones (contra 29 en el momento de la privatización en 1990).

Según el Banco Mundial, el conjunto de las privatizaciones en la Periferia entre 1990 y 1999 representó para los Estados vendedores un ingreso de poco más de 315 mil millones de dólares. La banca no dice qué parte de esta suma ha sido puesta a cargo de las empresas privatizadas (como en el caso de Aerolíneas Argentinas). ¿Cuál es el valor real de lo que ha pasado del dominio público al dominio privado? La banca tampoco lo dice. Lo que es seguro es que progresivamente las firmas transnacionales del Centro se han convertido en las principales adquirientes de las empresas privatizadas de la Periferia. En 1999, las transnacionales del Centro realizaron el 76% de las operaciones de compra (World Bank, GDF, 2001: 189).

En numerosos terrenos las transnacionales del Centro han tomado el control de sectores económicos estratégicos. Los bancos españoles controlaban, en el año 2000, el 40% de los activos del sistema bancario latinoamericano contra el 10% a mediados de los noventa (BRI, 2001: 52).

En materia de privatización, entre 1990 y 1999 las telecomunicaciones han representado el sector más apreciado (76 mil millones de dólares), seguidos por el de la producción eléctrica (53 mil millones), petróleo y gas (45 mil millones), bancos (34 mil millones), siderurgia (9,6 mil millones), minas (9 mil millones) y química (6 mil millones). América Latina está a la cabeza de los programas de privatización (177 mil millones de dólares). "La región ya cedió a la gestión del sector privado una gran parte de sus infraestructuras y de sus establecimientos financieros" (World Bank, GDF, 2001: 186), seguida por Europa Central y del Este (61 mil millones), Asia del Este y el Pacífico (44 mil millones), Asia del Sur (11 mil millones), África del Norte y África subsahariana (8 mil millones en cada región).

### **Patentes, royalties, derechos de propiedad intelectual**

Otra transferencia neta de recursos del Sur hacia el Norte viene del hecho de que el Sur debe pagar con holgura el acceso y uso de las tecnologías salidas de las sociedades del Norte. Éste es uno de los aspectos que Ernest Mandel llama la "renta tecnológica" en El Capitalismo Tardío (Mandel, 1972). El beneficio de esta renta llega a las multinacionales que han conquistado una ventaja tecnológica. Esta ventaja no está garantizada para siempre.

En efecto, las multinacionales libran una batalla feroz en torno de la investigación-desarrollo y de la producción de nuevos productos (es el caso de la industria informática).

Pero aun cuando existen ganadores y perdedores en el Norte, los países del Sur salen (casi) siempre perdedores. No tienen posibilidad frente a las capacidades de investigación-desarrollo de las multinacionales y los estados del Norte. La concreción de los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio ha agravado todavía más esta situación, como por ejemplo en el caso de los derechos de propiedad intelectual.

### **Los derechos de propiedad intelectual (DPI) vistos desde el Sur**

La mayoría de los países del Tercer Mundo consideran los recursos genéticos como un patrimonio colectivo. Los campesinos, que desde hace milenios han seleccionado las simientes para obtener productos de la tierra en perfecta adecuación a sus necesidades y a las de la naturaleza, no han intentado nunca imponer un derecho de propiedad intelectual sobre sus simientes, sobre sus productos.



## Los DPI vistos desde el Norte

Las multinacionales de la bio-industria y de la industria agroalimentaria así lo han hecho. Aventis, Novartis, Monsanto, Cargill, por no citar más que algunas de las más importantes, recorren el mundo para establecer sus derechos de "descubrimiento" registrando patentes a su nombre. Roban así el patrimonio elaborado pacientemente por la humanidad.

Estados Unidos y otros países capitalistas desarrollados se apropian de la diversidad biológica del Tercer Mundo para realizar beneficios que se cifran en millones de dólares sin dar el menor dólar a los países o a las comunidades locales del Tercer Mundo, "propietarias" originales del plasma germinal. Por ejemplo, una variedad salvaje de tomates desarrollada en Perú en 1962 ha reportado 8 millones de dólares al año a las conserveras norteamericanas gracias a una mejor concentración de los sólidos solubles. Ninguna ganancia o beneficio ha sido compartido con el Perú, fuente natural del material genético.

Según Vardana Shiva (Shiva, 1994), las variedades salvajes provenientes del Sur han reportado 340 millones de dólares por año entre 1976 y 1980 al sector agrícola norteamericano. La contribución total del plasma germinal salvaje a la economía norteamericana alcanza los 66 mil millones de dólares.

Desde el inicio de los años setenta, las firmas agroquímicas han absorbido más de 400 firmas productoras de simientes, fundamentalmente por el refuerzo de los derechos de propiedad intelectual.

Es pues, ante todo, una voluntad de dominar los mercados lo que empuja a las multinacionales a la homogeneización y la uniformidad utilizando la manipulación genética. Es más fácil cotizar en bolsa una variedad de arroz salido de un laboratorio que las múltiples variedades de arroz que deben adecuarse a requisitos locales y a los diferentes gustos existentes en el mundo. Sobre todo cuando, transformada en propiedad privada por el poder del "derecho de propiedad intelectual", esta variedad aislada de laboratorio puede además ser objeto de un monopolio de abastecimiento no solamente del producto en sí sino también de su descendencia (un campesino que compra simientes de trigo panificable no podrá utilizar una parte de su cosecha como simiente para una nueva estación) y en toda una serie de productos conexos (por ejemplo el único herbicida tolerado por la variedad en cuestión, y por supuesto producido por la misma multinacional). La voluntad de mantener "cautivo" al mercado es llevada hasta tal punto que se llegan a crear variedades "estériles" de las cuales cada año es necesario volver a comprar nuevas simientes porque pierden sus características en la generación siguiente. El círculo se cierra: el campesino ya no es productor y propietario sino comprador y consumidor, y sobre todo se transforma en esclavo de la patente y de la multinacional que la explota.

Los derechos de propiedad fueron concebidos con el objeto de mejorar el producto y preservar la biodiversidad, aunque las biotecnologías aplicadas una vez que la propiedad fue establecida buscan esencialmente crear una uniformidad seleccionando las variedades de alto rendimiento.

Esta uniformidad trae aparejada desastres para el agro. En efecto, las plantas se transforman en semejantes tan parecidos como dos gemelos, y todo lo que debilita a una planta debilita a las otras. Estados Unidos hizo la experiencia en 1970/1971, cuando un ataque de hongos destruyó el 15% de la cosecha de maíz fragilizada por su uniformidad genética. Esta experiencia fue renovada en Asia con las variedades de arroz de la llamada "revolución verde".

Es necesario considerar qué es lo que se entiende por "alto rendimiento". El ejemplo de los programas internacionales de plantación de eucaliptos es claro en este sentido: su crecimiento rápido no tiene otro interés que el de obtener celulosa para fabricar papel. En términos de biomasa, para la alimentación animal el eucalipto es nulo. De la misma forma, un experto forestal dirá que los bosques tropicales naturalmente diversificados son "improductivos". El sector industrial no está interesado en la diversidad, está interesado en el rendimiento de las materias primas rentables.

De hecho, los laboratorios de las multinacionales explican toda transformación tecnológica de la biodiversidad en términos de "mejoras" y de crecimiento del "valor económico". La

confección del producto en los laboratorios de las empresas se considera como "producción", mientras que la reproducción de la materia bruta por la naturaleza, así como por los granjeros y habitantes de los bosques del Tercer Mundo, es únicamente una "conservación". El "valor" no aparece más que a nivel del trabajo de laboratorio; siglos de innovación son totalmente desvalorizados a fin de conceder los derechos monopolísticos sobre formas de vida a los que solamente manipulan genes con la ayuda de nuevas tecnologías. La uniformidad corresponde a un modelo inevitable en un contexto de dominación y rentabilidad.

### **Los derechos de propiedad intelectual (DPI) y el ADPIC**

El Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual que afectan al Comercio (ADPIC, ver Léxico) ha entrado en vigor en 1995 en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Es uno de los principales pilares de los acuerdos de la Ronda Uruguay, pero también uno de los más controvertidos. Puesto a punto por doce firmas transnacionales americanas, se ha impuesto gracias al apoyo de los gobiernos americano, japonés y europeos a pesar de la oposición de los países del Sur. En efecto, intenta reforzar la protección de los productos y procedimientos patentados, de forma que se prohíba su copia por otras empresas en el mundo (principalmente las de los países menos desarrollados), pues si refuerza los derechos de propiedad intelectual del creador introduce también una norma mundial con fuerza ejecutiva que asocia los derechos de propiedad intelectual al comercio. Los derechos de propiedad intelectual se convierten así en obligatorios, pero sin asegurar paralelamente la defensa de los intereses de la sociedad, los derechos a la salud y los derechos de las poblaciones autóctonas.

El acuerdo ADPIC, ante todo, beneficia a los países más industrializados que disponen de un avance tecnológico, y tiende a perennizar las desigualdades de desarrollo. Los derechos de propiedad intelectual a pagar hacen más cara la transferencia de tecnologías: los países en desarrollo viven pues una marginación suplementaria.

Los países industrializados tienen el 97% de las patentes, y las multinacionales el 90% del conjunto de las patentes de tecnología y de invención. Hasta ahora, nada permite afirmar que el sistema de patentes haya estimulado las actividades de investigación y desarrollo en los países pobres o en beneficio de estos últimos, ni que pueda hacerlo. En el sector farmacéutico, antes del acuerdo ADPIC, países como China, Egipto e India concedían patentes sobre los procedimientos pero no sobre los productos finales. Esto permitió el desarrollo de las actividades locales de elaboración de medicamentos genéricos que son análogos pero claramente menos caros que las marcas de origen. Para darnos una idea de la diferencia podemos tomar el caso de los medicamentos en Pakistán, donde hay patentes, y cuyos precios son hasta trece veces más caros que en la India, donde no se da dicha situación.

Ahora, en el marco del acuerdo ADPIC, en principio ya no es posible producir un medicamento o comprarlo en el extranjero sin la autorización (contra pago de royalties) del propietario de la invención que guarda este poder durante veinte años. Ciertamente, fueron previstas cláusulas de excepción: en caso de urgencia sanitaria o de trabas a la competencia (negativa de venta del inventor o precio demasiado elevado), todo gobierno tiene derecho a recurrir a "licencias obligatorias" o a importaciones paralelas. Este derecho parece tener muchas dificultades cuando se procura aplicarlo. Por el contrario, debido a las presiones económicas que ha sufrido, India ha debido, en el marco de la OMC, renunciar al control de los precios y a la producción de medicamentos genéricos (ATTAC, Menahem, Enquête au coeur des multinationales, 2001).

El acuerdo ADPIC plantea también cuestiones de compatibilidad con la legislación sobre los derechos humanos y los acuerdos sobre el medio ambiente. La declaración universal de derechos humanos, el pacto internacional relativo a los derechos económicos, sociales y culturales, así como el pacto internacional relativo a los derechos civiles y políticos, reconocen el derecho a compartir los progresos científicos. Por otra parte, la convención sobre la biodiversidad compromete a los estados a proteger los derechos de las poblaciones autóctonas sobre la utilización de los recursos biológicos y de los sistemas de saber. Prevé también el

reparto equitativo de los beneficios que se deriven de la utilización comercial de los recursos biológicos y del saber de las comunidades locales (PNUD, 2000: 84).

Ya en 1999, el Informe mundial sobre Desarrollo Humano declaraba: "La marcha implacable de los derechos de propiedad intelectual debe ser cuestionada y parada» y «hay que poner antes el principio de precaución que la ganancia" (PNUD, 1999: 73 y 75).

Las demandas de patentes han aumentado considerablemente durante los últimos veinte años: éstas emanan de un pequeño número de países industrializados que no por casualidad disponían de reglas muy difusas en la materia cuando pusieron en pie sus industrias nacionales. Han cambiado de discurso una vez convertidos en exportadores de tecnología.

En lo que hace al desarrollo científico, las patentes dificultan que las investigaciones susceptibles de descubrimientos sean aprovechables para todos. Este "apilamiento" de patentes fragmenta y cierra el terreno de la investigación: las ideas no circulan ya entre los diferentes grupos de investigadores. Por el contrario, la ganancia ligada a la comercialización de los productos patentados es claramente priorizada y protegida.

En la definición de los programas de investigación, el dinero tiene más voz que las necesidades de millones de personas: las nuevas tecnologías son elaboradas por quienes tienen los medios para acceder a ellas, y la investigación se concentra en los mercados de altos ingresos. Georges Menahem (miembro del Consejo Científico de ATTAC-Francia), en un estudio para ATTAC titulado "Investigación en el corazón de las multinacionales" aún inédito mientras se escriben estas líneas, precisa: "La brújula de la rentabilidad del capital financiero permite saber cuáles son las enfermedades que merecen ser curadas y cuáles son las que, en cambio, no vale la pena que la industria farmacéutica se interese por ellas. Así, de 1.223 moléculas puestas en el mercado entre 1975 y 1997, sólo 13 están específicamente pensadas para las enfermedades tropicales, y de éstas, cinco son el resultado de la investigación veterinaria. (...). Más grave aún, cuando existen medicamentos pero no interesan más que a países pobres, la brújula de la rentabilidad del capital conduce a parar su fabricación. Para la enfermedad del sueño, que mata a 150.000 personas cada año, existe un medicamento puesto a punto en 1985 por la firma americana Merell Dow. Cuando Marion Roussel heredó la molécula al comprar la empresa, dejó de fabricarla. Igualmente, el medicamento contra las meningitis bacterianas, particularmente activas en los países del Sur, existe desde hace algunos años. Pero, ahí también, Marion Roussel ha decidido no seguir fabricándolo, atendiendo al criterio de insuficiencia de rentabilidad".

### **Transferencia de capitales de la Periferia hacia el Centro**

El FMI estima que tan sólo en 1988, en los 13 países más endeudados, la fuga de capitales habría representado una suma cercana a los 180 mil millones de dólares. Luego, la liberalización completa de los movimientos de capitales ha producido en el curso de los años noventa un muy poderoso desplazamiento de los capitales de la Periferia hacia los países más industrializados. El Banco Mundial, en su informe Global Development Finance 2001, señalaba que "Aunque el aumento de las entradas de capitales en los países en desarrollo durante la primera mitad de los años noventa haya acaparado la atención, las salidas de fondos se han igualmente amplificado. Este aumento de las salidas podría deberse, al menos parcialmente, a transacciones ligadas a la fuga de capitales, quizá por razones fiscales".

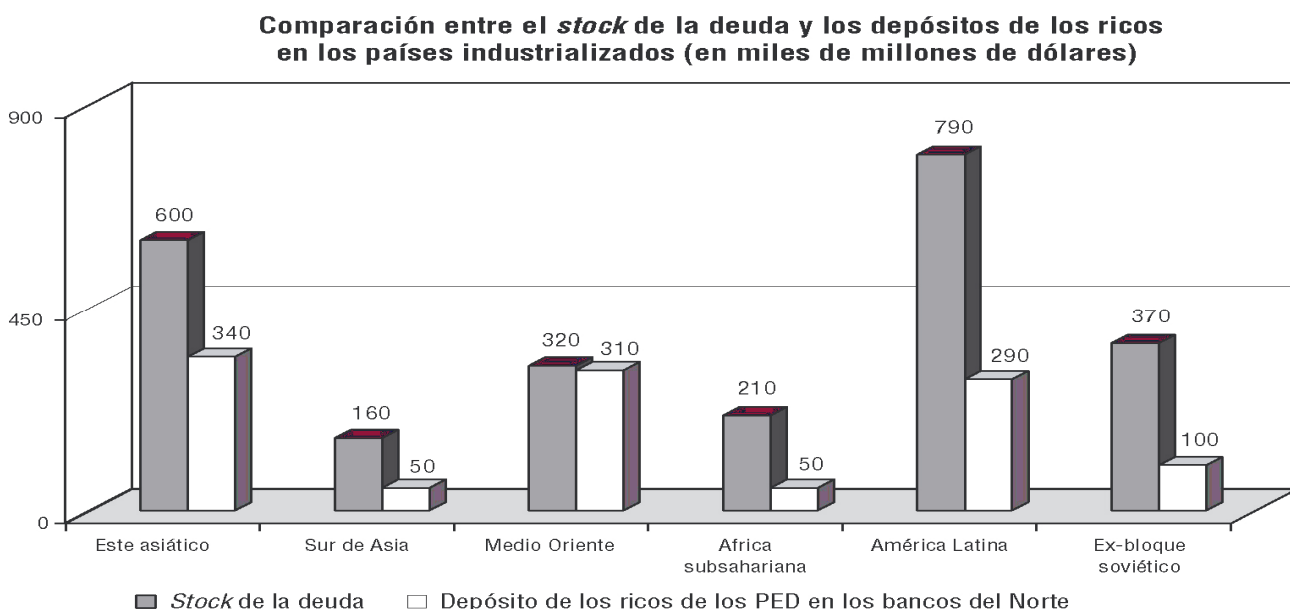
Rubens Ricupero, secretario general de la CNUCED, en la introducción del informe titulado "El desarrollo de África: un planteamiento comparativo", hacía una constatación más clara: "La liberalización de las operaciones de capital tiene pocas posibilidades de hacer volver a los capitales fugitivos que, según ciertas estimaciones, representan el 70% de la riqueza privada, sin contar la propiedad de la tierra, en los países subsaharianos. Estos capitales parecen estar constituidos sobre todo por dinero público desviado ilícitamente, más que de rentas industriales y comerciales a la búsqueda de estabilidad económica o de rendimientos elevados en el extranjero" (CNUCED, 1998: XVII).

Los poseedores de capitales del Sur han colocado una parte de sus haberes en plazas

financieras del Norte, en cuentas numeradas de paraísos fiscales o han procedido a compras de bienes inmobiliarios en el Norte.

Si se sustraen del stock de la deuda externa de los países del Tercer Mundo los haberes que algunos habitantes de esos países tienen en el Norte, el saldo dará una imagen muy diferente de la que circula generalmente. El Gráfico 5.4 indica claramente este fenómeno.

Gráfico 8.1



Fuente: Banco Mundial, Global Development Finance 2002; Banque des règlements internationaux, noviembre de 2000.

Los PED comprenden tanto a los países del Tercer Mundo como a los del ex-bloque del Este.

La deuda de los bancos de los países industrializados en relación a los PED equivale a los depósitos de los capitalistas de los PED en los bancos de los países del Centro.

El monto de los depósitos en los bancos occidentales es proporcionado por las estadísticas trimestrales del Banco de Pagos Internacionales (BIS). En la segunda columna de este cuadro se ha retomado el total de los depósitos de los sectores bancario y no bancario para todos los países, salvo para los centros bancarios off shore (los paraísos fiscales como las Bahamas, las islas Caimán o Hong Kong), para los que son tenidos en cuenta sólo los depósitos del sector no bancario.

¿Qué se puede deducir del cuadro anterior? Quizás sea normal que empresas de la Periferia efectúen depósitos en los bancos del Norte para realizar negocios.

Estos depósitos en el extranjero equivalen a la mitad del stock total de la deuda. Para los capitalistas de la Periferia estos depósitos corresponden a una formidable acumulación de riquezas que son producto de la explotación de sus conciudadanos/as. Sólo en el año 2000 los nuevos depósitos de los capitalistas de la Periferia en los bancos del Centro han alcanzado 145 mil millones de dólares (BRI, 2001: 125).

### Transferencia de cerebros del Sur hacia el Norte

Aunque las fronteras de los países del Norte se cierran progresivamente a los ciudadanos del

Sur, esto no es obstáculo para que algunos países del Norte, comenzando por Estados Unidos, favorezcan de manera selectiva la fuga de cerebros del Sur (y del Este). Los ciudadanos del Sur (y del Este), dotados de una formación que estuvo a cargo de sus estados y de la experiencia profesional adquirida, son bienvenidos en el Norte. La amplitud de este fenómeno puede ser muy importante. Un ejemplo: Sudán ha perdido una fuerte proporción de su mano de obra instruida. Sólo en 1987, el 17% de sus médicos y dentistas, el 20% de sus profesores universitarios, el 30% de sus ingenieros, y el 45% de sus matemáticos, se han ido al Norte (PNUD, 1992: 63). Las cifras concernientes a la transferencia de científicos de los países del Este hacia Estados Unidos en los noventa son igualmente impresionantes. Durante los años 2000 y 2001 se asistió a un aumento de las transferencias de personal calificado de los países de la Periferia hacia los países del Centro: las categorías más preciadas son por un lado los informáticos, y por el otro el personal sanitario (médicos y enfermeros).

## **Pérdidas de las economías del Sur debidas al proteccionismo del Norte**

### **El proteccionismo del Norte y los productos del Sur**

Las restricciones impuestas a los flujos de mercancías provenientes de la Periferia debido a obstáculos tarifarios (derechos de aduana) y no tarifarios (cuotas y reglamentación sobre la calidad de los productos) impuestos por las autoridades de los países capitalistas del Norte representan, según la CNUCED, el equivalente a varios centenares de miles de dólares que se dejan de ganar (CNUCED, Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1999; Horman, 2001: 27; PNUD, Informe del PNUD sobre la pobreza 2000: 51).

La tasa media de protección efectiva de los mercados de los países más industrializados, según un estudio realizado por la CNUCED, es dos veces más elevada en los países en desarrollo que en los países industrializados.

En lo que concierne a los productos agrícolas, la Unión Europea (vía la Política Agrícola Común), EE.UU. y Japón subvencionan su producción agrícola, lo que permite reducir el atractivo de las importaciones agrícolas del Sur. En el caso de la UE y de EE.UU., hay que subrayar que se han convertido en exportadores netos de productos agrícolas hacia el resto del mundo. Las subvenciones que conceden a los productores agrícolas (sobre todo al agrobusiness) hacen a sus productos menos caros en los mercados del Sur que algunos productos locales (Hintjens, 1994; Kroll, 2001: 10).

La solución no reside en la apertura generalizada de las fronteras. Las propuestas avanzadas por el movimiento internacional Vía Campesina (Vía Campesina, 1998; ver también Berthelot, 2000 y 2001; Bové y Duffour, 2000) deberían inspirar propuestas alternativas (ver Cap. 18) al credo librecambista de la OMC y de los países más industrializados.

### **Limitación del derecho de los ciudadanos del Sur a buscar trabajo en el Norte**

Hemos visto anteriormente que las autoridades del Norte favorecen la migración selectiva de "cerebros" del Sur (y del Este europeo) hacia el Norte. Sin embargo, limitan estrictamente la llegada de personas del Sur que quieren vender su fuerza de trabajo. El Informe mundial sobre Desarrollo Humano del PNUD, edición 1992, criticaba claramente las restricciones a la libre circulación de las personas del Sur hacia el Norte decididas por las autoridades de los países capitalistas industrializados.

Una de las mayores causas de la pérdida de ingresos para el Tercer Mundo es la restricción que padece la fuerza de trabajo. Las pérdidas acumuladas de ingresos de divisas en los países del Sur debidas al cierre de la inmigración legal decidida desde los años ochenta, según una estimación prudente del PNUD, se elevarían a los 250 mil millones de dólares (PNUD, 1992: 74).

En su informe de 1992, el PNUD preconizaba en favor de una retirada de las medidas tomadas por el Norte para limitar la circulación de las personas del Sur hacia el Norte. En el caso de que

sus recomendaciones hubieran sido seguidas, el PNUD evaluaba en un 2% la tasa anual de mano de obra del Tercer Mundo que habría decidido emigrar. Si estos trabajadores hubieran percibido el salario mínimo correspondiente a la franja de pobreza de los países industrializados (alrededor de 5.000 dólares al año), sus ingresos anuales habrían alcanzado un total de 220 mil millones de dólares. Además, estos trabajadores habrían enviado 40 ó 50 mil millones de dólares a sus países de origen. El PNUD estima que a los cinco años de establecerse, estos envíos de fondos podrían haber alcanzado la cifra de al menos 200 mil millones de dólares al año (PNUD, 1992: 63-64). Si esta recomendación del PNUD hubiera sido puesta en práctica a partir de 1992, los fondos suplementarios enviados habrían representado más de 2.000.000.000.000 de dólares para el período 1992-2001.

El PNUD subraya con justeza que estas pérdidas son acumulativas en un proceso en que el costo de las posibilidades negadas en la actualidad se acrecienta con el tiempo.

En el año 2000, a pesar de los obstáculos draconianos a la libertad de circulación y de establecimiento de las personas, los emigrantes han enviado hacia sus países de origen en la Periferia 56 mil millones de dólares, mientras que la AOD neta se ha elevado a menos de 40 mil millones de dólares (World Bank, GDF, 2001: 89).

### **¿A quién beneficia realmente la Ayuda Oficial al Desarrollo?**

"La parte de los fondos aportados por la ayuda (AOD) que queda en los países en desarrollo es muy poca. Prácticamente todo el dinero otorgado vuelve rápidamente a los países ricos bajo forma de productos que les son comprados"

Robert McNamara, presidente del Banco Mundial, extraído de un discurso pronunciado ante los gobernadores del BM, 30 de septiembre de 1968 (McNamara, 1973: 24).

Se llama Ayuda Oficial al Desarrollo a las donaciones o los préstamos en condiciones financieras privilegiadas otorgados por los organismos públicos de la OCDE o de la OPEP. Es suficiente que un préstamo sea concedido a una tasa inferior a la del mercado para que sea considerado como una ayuda, aun cuando sea reembolsado hasta el último céntimo por el país beneficiado.

Además de la ayuda alimentaria, se pueden distinguir tres grandes formas de utilización de los fondos de ayuda: el desarrollo rural, las infraestructuras, la ayuda fuera de proyectos (financiación del déficit presupuestario o de la Balanza de Pagos de los países receptores de la ayuda). Esta última es la que más ha aumentado.

Esta ayuda está "condicionada" por la reducción del déficit público, la privatización, la buena conducta ecológica, la atención a los más pobres, la democratización. Todas estas condiciones son definidas por los principales gobiernos del Norte y la dupla FMI/Banco Mundial. Su definición de democratización o de lucha contra la pobreza es a nuestro parecer a todas luces discutible.

Esta ayuda pasa por tres canales: la ayuda multilateral (organismos internacionales, 22%), la ayuda bilateral (países "donadores", 64%) y las ONGs (14%).

La AOD bilateral es en general una "ayuda relacionada" e implica que el dinero prestado o donado será utilizado para comprar productos o servicios del país donador. Esto ha dado pie a algunas críticas que dicen que las AOD bilaterales son de hecho una ayuda de los países industrializados a sus propios exportadores. El fundamento de estas críticas se refuerza porque generalmente los contratos entre empresas del Norte y los países del Sur resultantes de las AOD bilaterales son garantizados por una institución pública (Ducroire en Bélgica), o privada pero que actúa por cuenta del Estado (COFACE en Francia, privatizada en 1994). En Estados Unidos se trata del Eximbank; en Alemania, de Hermès; en Gran Bretaña, del ECGD. En caso

de no pago por parte del deudor del Sur, estas instituciones indemnizan a los exportadores del Norte con dinero de la comunidad, ya que se trata de instituciones públicas. Generalmente, la operación de indemnización se contabiliza en el monto de la AOD.

La AOD disminuyó en términos reales más del 30% entre 1992 y 2000, mientras que todos los jefes de estado del Norte presentes en la Cumbre de Río (1992) se habían comprometido a aumentarla en 125 mil millones de dólares por año (Toussaint y Comanne, 1994: 4), es decir, a triplicar su volumen.

La AOD neta concedida por los países industrializados y las instituciones multilaterales al Tercer Mundo es muy débil. En el 2000 se elevó a 38,6 mil millones de dólares (World Bank, GDF, 2001: 89). Esta AOD es pues bastante inferior al monto del servicio de la deuda que el Tercer Mundo reembolsa cada año, y que oscila entre 205 y 350 mil millones de dólares.

### **Cuando un país del Sur más gasta en armamento más recibe en concepto de Ayuda Oficial al Desarrollo**

Uno de los ejemplos más "llamativos" de la ayuda bilateral "relacionada" es el comercio de armas. Cuantas más armas compra un país del Tercer Mundo, más ayuda recibe de los países industrializados. Los países industrializados controlan lo esencial del comercio mundial de armas.

Durante el período 1995/1999, Estados Unidos dominó ampliamente el comercio de armas, representando el 50% de las exportaciones de éstas, seguido de lejos por la Federación Rusa (13%), Francia (10%) y Gran Bretaña (6,5%) (Serfati, 2001: 165). Estas potencias económicas disponen de un sector público de producción de armas o de multinacionales muy agresivas en materia de conquista de mercados. Mientras que se privatiza a tope en otros sectores, la industria de armamento no desdeña estar "bajo el manto" del Estado, o al menos beneficiarse de su protección. En efecto, las empresas privadas productoras de armas se apoyan en la potencia militar y económica de su Estado para encontrar compradores para sus aparatos de muerte. Las empresas norteamericanas de armamento están muy concentradas: siete de ellas dominan el mercado –Lockheed Martin, Boeing, Raytheon, General Dynamics, Northrop, TRW, United Technologies. La principal, Lockheed Martin, primer grupo mundial de producción de armas, se benefició de 855 millones de dólares en concepto de ayudas públicas del gobierno de Estados Unidos a fin de absorber Martin Marietta, otra empresa de armamentos norteamericana (la suma equivale casi a la deuda total del Tchad, 7 millones de habitantes).

A propósito de esto, Claude Serfati hace el siguiente comentario: "Hay que decir que los lazos entre los dirigentes de los grupos industriales y los responsables políticos norteamericanos son tanto más estrechos en la medida en que los primeros financian generosamente a los segundos. En la campaña presidencial de 1996, se alcanzó el récord con 13,9 millones de dólares entregados por los grupos de armamentos, de ellos 9,1 millones de dólares entregados a los republicanos y 4,8 a los demócratas" (Serfati, 2001: 90). Indica también que "los cinco primeros grupos reciben hoy el 40% de los 60 mil millones de pedidos anuales del Departamento de Defensa y alrededor de un tercio de los 38 mil millones de dólares consagrados a la investigación y desarrollo militares" (Serfati, 2001: 84).

La parte de los países en desarrollo (85% de la población mundial) en los gastos militares mundiales se eleva a alrededor del 15%. Pero contrariamente a una idea muy extendida, no son los países del Tercer Mundo los que gastan más en armamento. En el año 2001, los gastos militares de EE.UU. (menos del 5% de la población mundial) representan el 36% de los gastos militares mundiales, la OTAN el 63% y la Federación Rusa el 3% (Serfati, 2001: 86; para los años 1985 y 1996 ver Achcar, 1999: 18-20).

Es significativo que "los países que consagran sumas elevadas al sector militar (más del 4% de su PNB) se vean favorecidos con una ayuda por habitante cerca de dos veces superior a la que reciben los países que gastan en el sector sumas más modestas –entre el 2% y el 4% del PNB" (PNUD, 1992: 46).

En su informe de 1994, el PNUD vuelve sobre el tema: "La ayuda va más a menudo dirigida a los aliados estratégicos que a los países pobres (...) Hasta 1986, los países donadores consagraban en promedio una ayuda bilateral cinco veces más importante a los países con gastos militares elevados que a los que tenían gastos reducidos". "En 1992, los primeros recibían dos veces y medio más ayuda por habitante que los segundos" (PNUD, 1994: 80). Por ejemplo, Israel, que es un aliado estratégico de Estados Unidos en Oriente Medio, recibe por parte de Estados Unidos en concepto de ayuda por persona pobre 176 dólares, mientras que Bangladesh no recibe más que 1,7 dólares.

Los autores del informe de 1994 del PNUD ponen el dedo en la llaga al resaltar la doble moral de los gobiernos de los países industrializados: "Algunos donantes arguyen que una discriminación con los países cuyos gastos militares son elevados constituiría una violación de la soberanía nacional de los beneficiarios –argumento sorprendente cuando se observa que los donadores no tienen tantos escrúpulos para violar la soberanía nacional en multitud de otros terrenos de la acción gubernamental". Basta citar como ejemplo a los países que reciben dicha ayuda y a los que se les exige dejar de subvencionar los artículos alimenticios, devaluar sus monedas, privatizar sus empresas públicas. El informe prosigue: "Este contraste fue particularmente notable durante el período de ajuste estructural de los años ochenta. Numerosos donantes han asistido en silencio a los claros recortes practicados en los presupuestos sociales, aun cuando los gastos militares continuaban aumentando. En África subsahariana, los gastos militares pasaron del 0,7% al 3% del PBI entre 1960 y 1990. Así, algunos países en desarrollo han preferido equilibrar su presupuesto comprometiendo vidas humanas antes que reducir sus gastos en armamentos".

A comienzos del nuevo milenio, los gobiernos del Norte y sus industrias de armamento empujan a los países de la Periferia a aumentar sus pedidos de armas. Simultáneamente, los gastos en armamento de los países más industrializados, tras haber conocido una baja entre 1986 y 1997 (entre 1986 y 1994 la baja fue del 21% en EE.UU. contra una reducción del 69% para los países del ex-Pacto de Varsovia y China), remontan de forma muy significativa. En EE.UU., la administración Clinton emprendió un claro aumento en dichos gastos. Bush junior, su sucesor, amplió aún más el movimiento, principalmente haciendo del escudo antimisiles (NMD) un instrumento central de la estrategia militar norteamericana. Se podrá notar que el presupuesto de defensa de Estados Unidos representaba durante el 2002 cerca del doble del conjunto de la deuda externa del África subsahariana (en el 2002, ésta se elevaba aproximadamente a 210 mil millones de dólares para una población de 600 millones de habitantes). Los industriales productores de armas del Norte se apoyan en sus gobiernos para intentar conquistar nuevos contratos en el Este. "Revelador de una buena mezcla de géneros entre lo militar y lo industrial, el Comité Americano para la extensión de la OTAN está presidido... por el vicepresidente de Lockheed Martin (que ha recibido 18,5 millardos de dólares de pedidos del Pentágono en 1999). Sin embargo, una de las condiciones puestas a la adhesión de estos países es que aumenten sus gastos militares a fin de modernizar sus equipamientos de la época del pacto de Varsovia, juzgados caducos, y sobre todo hacerlos compatibles con los de la OTAN. Dicho de otra forma, que adquieran material americano" (Serfati, 2001: 130).

Claude Serfati menciona la compra por Polonia, la República Checa y Hungría de cien aviones F-16 producidos por Lockheed Martin. La ofensiva norteamericana toma una forma exacerbada: el Pentágono compra Migs 29 y Suthoi 27, 30 y 37 a países del ex-campo llamado socialista para remplazarlos por armamento estadounidense. El complejo militar-industrial de Estados Unidos está a punto de lanzar una nueva generación de armamentos. Se esfuerza en liquidar los stocks de armas de la generación precedente (F-16, por ejemplo). Algunos países van a recibir un armamento que será, desde un punto de vista tecnológico, superado en algunos años, época en la que apenas habrán iniciado su pago. Y la nueva generación de armas dará una ventaja estratégica a EE.UU. en caso de conflicto, pues dominará completamente la tecnología del armamento que tienen los demás. EE.UU. proporcionará a sus clientes las piezas de recambio y la asistencia técnica para un armamento pasado de moda mientras ellos estarán progresivamente equipados con armas de la nueva generación.

En el Tercer Mundo, los industriales de Estados Unidos llevan también ventaja en la



competencia que les oponen a sus socios del Norte. EE.UU. representaba el 48,9% de las ventas de armas al Tercer Mundo en 1991, el 56,8% en 1992, y casi el 75% en 1993. Entre 1996 y 1998, la prensa americana del Norte y del Sur ha protagonizado un debate muy vivo sobre el comercio de armas. El presidente Carter, en 1977, en la época de las dictaduras latinoamericanas, había decretado el embargo sobre las armas con destino al subcontinente.

En EE.UU. esta legislación ha sido puesta en cuestión pues la industria de guerra norteamericana quiere gozar del mercado latinoamericano, codiciado igualmente por las industrias europeas de armamento. En América del Sur, la ofensiva política y geoestratégica de EE.UU. se traduce en el Plan Colombia, cuyas implicaciones regionales son enormes (Colombia, Venezuela, Brasil, Ecuador y Perú están directamente implicados). EE.UU. va a prestar o dar dólares al gobierno colombiano para que compre más material militar norteamericano bajo el pretexto de combatir la producción y el comercio de estupefacientes.

En otras partes del Tercer Mundo Estados Unidos es también muy emprendedor. Por supuesto, está muy presente en el Mediterráneo (Turquía en particular) y en el Cercano Oriente. Israel es el país que proporcionalmente recibe más ayuda pública al desarrollo de su parte. Una gran parte es gastada en armamento. Arabia Saudita es uno de los principales clientes de la industria militar norteamericana. Asia está también en el centro de la atención de EE.UU. (el Sudeste asiático en primer lugar). Si hubiera que insistir en la amplitud de la presencia militar de EE.UU. en el extranjero y en su capacidad para intervenir a escala planetaria, bastaría con decir que dispone de más de cien bases militares en el extranjero.

A nivel de las empresas militares de Europa occidental, se ha asistido en 1980/1990 a una oleada de fusiones que ha dado nacimiento a dos grandes grupos europeos en el sector de la defensa y de la aeronáutica: Bae Systems-Gran Bretaña por una parte, y EADS (que comprende Matra Aerospatiale-Francia, DASA-Alemania, Finmeccanica-Italia y CASA-España) por la otra. Estas dos empresas, a las que hay que añadir la francesa Thomson-CSF, forman parte, con sus siete "colegas" norteamericanas citadas anteriormente, de las diez principales empresas "militares" del planeta (Alternativas Económicas, 1er trimestre de 2001: 331). Las antiguas potencias coloniales europeas integran, todas, un aspecto militar a su política de cooperación exterior, en particular en África. Francia y Gran Bretaña son las más activas a ese nivel. La presencia militar francesa en África sigue siendo por otra parte temible (ver los trabajos de Francois-Xavier Verschave). La decisión de crear una fuerza de reacción rápida, tomada en la cumbre de Niza por los jefes de Estado de la UE en diciembre de 2000, puede ciertamente desembocar en un aumento significativo de los gastos militares de los países miembros. Puede también convertirse en una dimensión importante de la cooperación exterior de la UE con los países de la Periferia.

En conclusión, este capítulo demuestra que las AOD están directamente ligadas a los intereses estratégicos de los estados del Centro (Estados Unidos en particular), que están vinculadas además a la venta de armas, y que la industria de armas apela a la "intervención del Estado", única capaz de comprar y obligar a comprar su producción.