

Extrait du El Correo

<http://www.elcorreo.eu.org/Globalizacion-neoliberal-Sus-limites-sus-mascaras>

Globalización neoliberal : Sus límites, sus máscaras.

- Empire et Résistance -

Date de mise en ligne : mercredi 21 décembre 2005

Copyright © El Correo - Tous droits réservés

Por Birgit Mahnkopf (*)

[La Insignia](#), diciembre del 2005.

La euforia de la globalización llegó a su fin.

Un número creciente de personas del mundo entero duda de la promesa de bienestar supuestamente inherente a la globalización. Los foros sociales mundiales llevados a cabo en Porto Alegre (Brasil) en los años 2001 y 2003, y en Bombay (India) en el 2004, los múltiples foros sociales regionales y el sinnúmero de iniciativas locales demuestran que la globalización económica genera oposición y resistencia y que no contribuye a la satisfacción de las necesidades humanas, al respeto de los derechos humanos y laborales, al incremento de las oportunidades de vida ni a la conservación de las bases vitales naturales.

El mensaje central del movimiento que cuestiona la globalización reza : la competencia global que apunta al incremento de la eficiencia económica es aceptable sólo en la medida en que no ponga en riesgo otros objetivos superiores como la creación de la justicia global, la garantía de la sustentabilidad ecológica y la participación democrática. Probablemente, estos objetivos sólo podrán realizarse con la ayuda de instituciones mundiales, con reglas y leyes que codifiquen la relación entre la economía y la sociedad en forma democrática. Es evidente que la "economía mundial libre" por sí sola no está en capacidad de velar por el bienestar de todas las personas. Tampoco puede regular y estabilizar los mercados y no tiene legitimación propia. Para poder cumplir con sus funciones, los mercados necesitan instituciones que no tengan forma de mercado (véase *Desde la perspectiva de la historia de la economía* Polanyi 1978 y Altvater/Mahnkopf 2002 ; 2004).

A pesar de ello, los propagandistas de la adulación neoliberal del mercado no se cansan de alabar los efectos benéficos de la globalización. Según los argumentos, repetidos hasta el cansancio, del *mainstream* económico, la apertura de los mercados generaría una transferencia mundial de capitales y conocimientos ; a la vez, la profundización global de la división de trabajo incrementaría el uso eficiente de los recursos. Se obtendría entonces un mayor bienestar para todas las personas involucradas y se reduciría la pobreza de los países del sur como resultado del crecimiento económico. Para los pontífices del libre comercio, el crecimiento parece ser la panacea de todos los problemas, sean estos políticos, sociales o ecológicos.

Sin embargo, el mundo globalizado de comienzos del siglo XXI tiene otra cara. Se caracteriza por una creciente desigualdad en y entre países y regiones, por el ocaso económico, el estancamiento o crecimiento muy lento de la mayoría de países del sur, por los conflictos violentos y regímenes autocráticos en muchos países, por la desestabilización económica y política desencadenada por crisis monetarias y financieras en los llamados mercados emergentes y, por una agudización de la crisis ecológica en todas sus dimensiones. Estos efectos secundarios de la globalización no pueden ser negados, pero generalmente son interpretados como consecuencia de una política económica errónea. Por ello, estas "evoluciones equivocadas" deben ser superadas con medidas de reestructuración, y estas son, sobre todo, el paquete conformado por la liberalización, desregulación y privatización.

¿Pero hasta qué punto este programa es compatible con el objetivo de la sustentabilidad ecológica ? ¿Es realmente verdad que el libre comercio, tal como se prometió, genera crecimiento económico ? ¿Cómo se deben evaluar las inversiones directas extranjeras, aparentemente tan benéficas, que todos los países en desarrollo están tratando de conseguir ? ¿Es posible que las empresas transnacionales se conviertan en "cooperantes" ? ¿Qué importancia se debe otorgar a los tratados regionales y bilaterales de comercio e inversión en los cuales muchos gobiernos de América Latina y otras regiones depositan más confianza que en los acuerdos multilaterales concluidos en el marco de la OMC ? De hecho, estos tratados se han convertido en sinónimo de un orden económico global que sirve exclusivamente a los que tienen poder económico.

Efectos de la liberalización del comercio sobre el medio ambiente

Existe una contradicción entre el comercio liberalizado y la sustentabilidad ecológica. Sin embargo, el potencial de conflicto inherente a esta contradicción suele ser reprimido por los responsables políticos.

1. La eliminación de las barreras arancelarias y trabas comerciales no tarifarias va de la mano de un incremento de los transportes ; los costos ambientales de estos transportes son tan inmensos que la internalización de los costos (causados por el transporte de bienes a través de largas distancias) en los precios de los bienes comercializados convertiría el comercio mundial de muchos productos en un negocio no rentable.
2. La supresión de las barreras arancelarias facilita el comercio ilegal de desechos tóxicos, sustancias prohibidas y animales y plantas protegidos. Este efecto de la liberalización del comercio se puede estudiar tomando el ejemplo del comercio con el mercurio, metal pesado tóxico : mientras que los países industrializados están reduciendo el uso de este metal pesado porque provoca daños cerebrales, mutaciones genéticas y efectos permanentes en los pulmones, riñones y el sistema nervioso central, la India se ha convertido en el mayor importador mundial de mercurio ; entre 1966 y 2002, las importaciones indias aumentan en más del doble (de 245 toneladas anuales a 531 toneladas) ; al mismo tiempo, la importación de sustancias con contenido de mercurio experimentó un incremento explosivo de 0,7 a 1300 toneladas (Devraj 2003).
3. La contaminación atmosférica producida por el transporte es una de las causas esenciales del cambio del clima. La eliminación de las barreras arancelarias facilita además la "invasión biológica" que contribuye en gran medida a la muerte de las especies. Ambas tendencias son reforzadas por el hecho de que el surgimiento de nuevos mercados de consumidores inducidos por el comercio, contribuye a la difusión de los estilos de vida de los países industrializados hasta el último rincón de nuestro planeta. Este estilo de vida, caracterizado por el uso intensivo de recursos y la fuerte contaminación, se llama también *contaminación limpia*. Al mismo tiempo se observa también un aumento dramático de la *contaminación sucia* causada por la minería, la pesca excesiva y la deforestación.

La eliminación de las barreras nacionales de comercio y las inversiones transfronterizas aceleran también el acceso mundial y la explotación acelerada de los recursos renovables y sobre todo no renovables. (Sobhani/Retallack 2001.)
4. También la globalización de la competencia va en detrimento del medio ambiente : los países pobres atraen inversiones extranjeras directas con condiciones ambientales poco estrictas e impuestos bajos. Las normas aptas para la globalización y un "clima ideal de inversión" para las empresas transnacionales son dictadas sobre todo por centenas de *free trade zones* (FTZ, zonas francas) surgidas, desde los años 1970, en Asia y América Latina. En muchos países (por ejemplo en la India), la desregulación realizada por los gobiernos nacionales mediante el derecho tributario tiene un efecto negativo sobre el desarrollo del derecho del medio ambiente (véase Karlinger 1997 : 146). En otros países (por ejemplo, en México y Brasil), los recortes de los gastos públicos no comerciales, introducidos con el fin de reducir la carga tributaria de los inversionistas extranjeros, son muchas veces combinados con recortes del gasto público destinado a la protección del medio ambiente.
5. La globalización de la competencia en todas las regiones del mundo tiende a desplazar a los pequeños campesinos no competitivos que en la práctica son los que dan los mejores ejemplos ecológicos de agricultura sustentable. En el mundo entero, la agricultura de subsistencia del campesinado es destruida por las exportaciones agrarias (algunas altamente subvencionadas) de los países industrializados y por la producción de *cash crops* destinados a la exportación todo esto con numerosas consecuencias destructoras como la erosión de los suelos y el empobrecimiento por el pastoreo excesivo, desertificación, escasez de agua, contaminación química y pérdida de biodiversidad.

6. A ello se añaden las nuevas reglas comerciales de los tratados regionales, bi y multilaterales que exigen múltiples medidas de desregulación, no sólo a iniciativa de los gobiernos nacionales. Los socios comerciales ejercen presión adicional. En el momento en que el libre comercio es declarado prioritario frente a todas las demás consideraciones, sean estas sociales, ecológicas o relacionadas con la política de desarrollo, se impiden los controles de exportación, los contingentes o las prohibiciones de importación.

En este momento, las normas ambientales pueden ser tratadas como "trabas comerciales no tarifarias" y ser sometidas a diversas presiones de reducción. Por ello, el margen de interpretación de las reglas de excepción a favor de la protección del medio ambiente, incluidas en el tratado de libre comercio tipo GATT (Art. XX), es particularmente limitado. Las *normas duras* de la OMC no sólo violan el derecho nacional, sino que socavan también los acuerdos multilaterales de medio ambiente como el Acuerdo de Washington sobre la protección de las especies o la Convención de Basilea sobre los desechos tóxicos. En la práctica, el derecho comercial internacional, considerado inamovible, excluye todo mejoramiento de la relación existente entre reglas OMC y convenios de protección del medio ambiente.

El resultado de la liberalización del comercio es una carrera de reducción de las normas ambientales. Menos de una década después de la Cumbre de la Tierra en Río de Janeiro, en la cual más de cien jefes de estado y gobierno habían decidido combatir la pobreza y la creciente destrucción del medio ambiente con una política de desarrollo sustentable, y poco después de la "cumbre ecológica" de Johannesburgo 2002, el "interés común por la supervivencia" de la humanidad, tantas veces citado, ha quedado reducido a un lindo recuerdo.

Para el futuro cercano, el tercer informe sobre el medio ambiente de la UNEP (Programa de Medio Ambiente de Naciones Unidas) presenta varios escenarios más bien desalentadores : si las fuerzas de mercado siguen actuando libremente y si los ricos siguen preocupándose de su bienestar propio y nada más, es decir poniendo todos los recursos alcanzables al servicio del incremento de su consumo privado, utilizando los últimos recursos petroleros de fácil explotación en vez de recurrir a las energías renovables, abriendo áreas poco habitadas como el Ártico y la Antártida para la explotación económica tal como lo sugiere el presidente estadounidense Bush, más del 70% de la superficie terrestre podría -en apenas 30 años- quedar fuertemente afectado por obras (carreteras o asentamientos) o la minería.

Los más afectados por las catástrofes climáticas y naturales, el empobrecimiento de los suelos y la escasez extrema de agua serán entonces, los "don nadie" de los países en desarrollo quienes dentro de poco ya no tendrán la posibilidad de satisfacer sus necesidades básicas como la educación y la salud (UNEP 2002).

El libre comercio : ¿un motor de crecimiento ?

Los efectos negativos causados por los mercados sin fronteras sobre el medio ambiente ya no pueden ser negados. ¿Pero qué ha pasado con los efectos económicos y luego sociales de los mercados liberalizados ? ¿Tienen razón los defensores del libre comercio cuando afirman que los mercados mayores aumentan la productividad, gracias a una competencia más fuerte y a la difusión de conocimientos y capital, y contribuyen de esta manera al crecimiento económico y al desarrollo ?

Los hechos empíricos sobre la interrelación entre liberalización comercial y crecimiento no confirman esta tesis. Aunque es verdad que los países en desarrollo, en su conjunto, han incrementado su participación en el comercio mundial, el éxito logrado con las exportaciones se concentra en unas pocas regiones. Las tres cuartas partes de los bienes transformados corresponden a Asia oriental ; en el caso de los productos de alta tecnología, este porcentaje es aún más alto.

Por otro lado, las exportaciones de Asia del sur, del Medio Oriente, África del sur y América Latina (a excepción de México) están bajando a comienzos del nuevo milenio. La participación de los 49 países más pobres en las exportaciones mundiales decreció incluso en forma drástica : de un 3% en el año 1950 al 0,5% a comienzos de los años 1980. Y hasta la fecha esta situación no ha cambiado (UNCTAD 2001 ; Kumar 2002).

Esto se explica, por un lado, por la continua dependencia de los países pobres de la exportación de sus bienes primarios y por la importación de bienes industriales producidos con una fuerte inversión de trabajo. Por otro lado, los países pobres se benefician menos del comercio que los países industrializados, entre otras razones, porque los precios de las mercancías caen al ritmo que suben los intereses y réditos sobre el capital en las condiciones de los mercados financieros desregulados y por la exportación de bienes de poco valor agregado por parte de los países pobres.

Muchos países que demuestran un fuerte crecimiento de las exportaciones de determinados sectores - como Bangladesh y Honduras en la industria textil o México con sus productos de alta tecnología - obtienen estos aumentos gracias al simple montaje y la reexportación de piezas acabadas importadas. De esta manera, apenas unos pocos puntos porcentuales del valor de las exportaciones corresponden a factores locales.

En otros países, la estrategia de industrialización orientada hacia la exportación fomentó incluso al sector extractivo : para lograr una industrialización exitosa, no sólo hay que importar el *hardware* (es decir la materia prima y los precursores industriales) sino también el *software* (las patentes, el conocimiento técnico para la gestión etc.). Como esto requiere de créditos o divisas, se intensifican las exportaciones de recursos minerales, energéticos y agrarios.

Con ello, los países en desarrollo ricos en materia prima (por ejemplo, en África y América Latina) se hunden cada vez más en la trampa de la especialización (véase Muradian/ Martínez-Alier 2001) y se aumenta la distancia entre los rezagados y los países industrializados del norte y occidente. Además, la extracción de recursos minerales y petróleo causa daños ecológicos catastróficos y genera conflictos violentos por los territorios en cuestión.

Frecuentemente, el incremento de las exportaciones, obtenido gracias a los bienes primarios, es contrarrestado por un incremento aún más grande de las importaciones. El Ecuador es un ejemplo particularmente triste : aunque se observa un incremento promedio anual del 5,6% de las exportaciones en el período de liberalización de 1991-2000, el aumento de las importaciones asciende al 15%. La única interpretación posible es una caída significativa de la productividad después de la liberalización (véase Saprin 2001).

Sólo en muy pocos casos, la liberalización del comercio parece estar acompañada de un incremento de la productividad y competitividad de las empresas nacionales. Lo demuestran los estudios empíricos que analizaron las consecuencias de los programas de reestructuración en 40 países (Saprin 2001). Una investigación de la UNCTAD sobre las consecuencias de la liberalización para los países más pobres (UNCTAD 2002) y los estudios nacionales elaborados por la UNEP acerca de las consecuencias de la liberalización para la pesca en Argentina y Senegal, así como el cultivo de banano en el Ecuador y la silvicultura en Tanzania (UNEP 2002 a, b, c, d,) llegan a resultados similares : la liberalización del comercio significa para los países más pobres la caída de su productividad agraria, una creciente falta de medios de producción agrarios y la perturbación del mercado nacional, porque se da preferencia a las empresas extranjeras frente a las nacionales. Más allá de ello, se constató como consecuencia de la liberalización del comercio una creciente iniquidad de género y una caída de la calidad y disponibilidad de alimentos (véase también PNUD 2003).

Hasta cierto punto, el desarrollo económico de América Latina de las dos últimas décadas puede servir de advertencia. A pesar de las reformas estructurales drásticas, la liberalización e integración creciente al mercado mundial aportaron apenas con un mínimo crecimiento económico, mientras que aumentó el desempleo, cayeron los salarios reales y crecieron el sector informal, la pobreza y la inestabilidad macroeconómica periódica después de las

crisis financieras.

Ante este panorama, vale la pena recordar algunas lecciones históricas : los países desarrollados deben su riqueza actual precisamente a una política que quieren negar a los "rezagados" del sur y del este. No fue el libre comercio sino los aranceles proteccionistas sobre importaciones y exportaciones y una política selectiva en materia de inversiones extranjeras directas, la circulación controlada de capitales y ninguna protección de las tecnologías innovadoras con patentes - es decir prácticas prohibidas por el régimen de la OMC - las que permitieron a los países industrializados, hoy en día desarrollados y ricos, desarrollarse y hacerse ricos. La historia de los países económicamente exitosos nos enseña que la liberalización de los mercados sólo sirve a los poderosos (véase Chang 2002) : el libre comercio es útil para países con un nivel económico similar. Los rezagados mejoran sus oportunidades con la aplicación de medidas proteccionistas a favor de sus empresas nacionales - hasta que estas se hayan vuelto competitivas en los mercados globales.

La historia industrial de los Estados Unidos del siglo XIX y la política industrial de Gran Bretaña, Alemania y Francia son casos ejemplares para un estudio correspondiente, al igual que las vías escogidas por países como Finlandia e Irlanda o Japón, Corea y Taiwán, rezagados hasta los años 1970 y 1980 (idem).

El libre comercio no tiene sentido mientras que no se haya alcanzado un protagonismo técnico o un dominio en el comercio mundial basado en las economías de escala. Por ello, los países industrializados siguen practicando un proteccionismo más o menos agresivo en los sectores en los cuales se trata de ganar el dominio de los mercados globales -como en el caso de la competencia de los agroindustriales estadounidenses y europeos. Sin embargo, los países industrializados ricos obligan a los países pobres del sur (y este) - ya sea mediante las instituciones de Bretton Woods o los tratados comerciales bilaterales o regionales - a abrir sus mercados sin considerar la competitividad de sus industrias nacionales.

Es verdad que, a corto plazo, el libre comercio entre sociedades de diferente nivel puede aportar ventajas para los "rezagados", porque se aumentan sus posibilidades de exportación. Sin embargo, el desarrollo a largo plazo de estos países se verá afectado si se les obliga a producir bienes acabados de baja productividad.

Esto es así porque, por un lado, la producción y generación de servicios que requieren mucha mano de obra dependen de modo extremo del desarrollo de la coyuntura de los países industrializados ricos ; por otro lado, los efectos cualitativos y cuantitativos sobre el empleo o la transferencia de tecnología, efectos esperados y deseados de las inversiones extranjeras directas (*Foreign Direct Investment*, FDI) son más bien improbables si no se aplica una política con reglas estrictas.

Sin embargo, a nombre del libre acceso a los mercados, se impide a los países en desarrollo llevar una estrategia selectiva e incluso restrictiva de manejo de las FDI, una estrategia que limitaría el acceso de las inversiones a los mercados de los países en desarrollo o aplicaría modelos de regulación diferentes para diferentes sectores económicos.

Además, los países en desarrollo tampoco pueden aplicar aranceles de protección, subvenciones u otros mecanismos de control que ayudarían a los productores nacionales que desean establecerse en el mercado. Por ello, hay que preguntarse : ¿qué es lo que los países en desarrollo pueden esperar realmente de las FDI ?

¿Las transnacionales convertidas en cooperantes ?

La fuerte participación del comercio intraempresarial en el comercio mundial - actualmente corresponde al 40% del comercio mundial -indica la creciente importancia de las empresas transnacionales en la economía mundial. El

llamado comercio mundial depende actualmente en mayor grado de las decisiones de los gerentes de empresas grandes de organización vertical que del comercio entre países, tal como lo afirma la economía neoclásica. Las ganancias y pérdidas relacionadas con el libre comercio dependen, por lo tanto, de los intereses específicos de las empresas transnacionales. Los países interesados en atraer la inversión directa extranjera tienen, por consiguiente, que concebir su política de manera que sirva a estos intereses. ¿Pero qué es lo que los países pueden esperar a cambio de una política favorable a los inversionistas ?

Aparte del comercio internacional, las inversiones transfronterizas son consideradas la mejor vía para alcanzar el desarrollo económico y social. La UNCTAD las considera incluso el garante de los objetivos de desarrollo del milenio (UNCTAD 2003) ; por ello, una reducción de los flujos nuevos de inversión directa extranjera a partir del año 2000 es interpretada como un riesgo para la obtención de cualquier objetivo de desarrollo. Sin embargo, el auge de inversiones transfronterizas de los años 90 que, hasta fines de 2002, alcanzó la cifra acumulada de 7,1 billones de dólares estadounidenses de inversiones extranjeras directas a nivel mundial (un monto diez veces superior a la cifra de 1980) no estuvo acompañado de una ampliación masiva de las inversiones productivas en todas las regiones del mundo. Por un lado, gran parte de estas inversiones fue destinada a las fusiones internacionales de empresas o la adquisición de empresas existentes, es decir a las llamadas [en inglés] *brown-field-investments*.

Por otro lado, incluso en los años de "bonanza" de los 90, las inversiones de empresas transnacionales se concentraron en pocos países del Sur : el 90% de las FDI transferidas a los países en desarrollo se destinó a apenas diez países, entre ellos China, México y Brasil, que juntos obtuvieron más del 50% de las FDI. Para el 70% de los países más pobres, entre ellos también el Ecuador, las remesas de los emigrantes y la cooperación al desarrollo fueron y siguen siendo más importantes que las inversiones extranjeras directas. Pero haciendo caso omiso de la importancia cuantitativa variada de las FDI en los países más pobres, tenemos que preguntar ¿qué peso tienen las FDI con respecto a los intereses a largo plazo de un país en desarrollo ?

Sin duda, las FDI tienen un alto beneficio potencial porque pueden dar acceso a nuevos recursos financieros, tecnologías y mercados. Por otro lado, en la mayoría de casos, sirven para asegurar las ventas nacionales en los países de origen de las empresas, y con ello, más bien al país exportador de las inversiones. Por consiguiente, el beneficio actual de las FDI para los países más pobres suele ser sobrevaluado porque generalmente "las transferencias financieras reales son reducidas considerablemente por un amplio reflujó de los beneficios a los países de origen, por los incentivos costosos invertidos para atraer a los inversionistas y por la evasión fiscal. Por cada dólar que llega por concepto de las inversiones extranjeras directas, aproximadamente 30 centavos vuelven mediante transferencia de beneficios a su respectivo país de origen" (Oxfam 2002 : 12).

Los estudios empíricos sobre la interrelación entre inversión extranjera y desarrollo realizados por el *Research and Information System for the Non-Aligned and Other Developing Countries* (RIS) en 81 países para el período de 1980-1999 demuestran que sólo en muy pocos países existe una relación positiva con el crecimiento ; en la mayoría, incluso, la relación fue inexistente (Kumar 2003) ; y en 29 países, especialmente en América Latina, las inversiones nacionales fueron desplazadas por las inversiones extranjeras. Apenas en 23 países las FDI tuvieron un efecto positivo sobre las inversiones nacionales. Pero también se constató que debido al efecto de desplazamiento mencionado, las inversiones extranjeras pueden tener un impacto negativo sobre el desarrollo del bienestar en los países en desarrollo (ídem).

Es muy obvio que las inversiones extranjeras directas no fomentan automáticamente el desarrollo económico y social de un país. A diferencia de lo que sugiere el Informe de Inversiones Mundiales 2003 de la UNCTAD (2003), tampoco existen relaciones empíricas entre las FDI de la industria alimenticia y la eliminación del hambre, o entre la comercialización del sistema de salud y la reducción de la mortalidad infantil. Lo mismo se puede decir a propósito de una investigación de la industria farmacéutica orientada a los beneficios y la lucha contra el sida y la malaria, o las infraestructuras financiadas por el sector privado y la protección sustentable del medio ambiente (UE-MERCOSUR Boletín No.1, enero 2004 : 20).

El factor decisivo de una eventual contribución de las empresas extranjeras al desarrollo es la calidad de las inversiones. Esta calidad depende en gran medida de la política comercial de un Estado y de su capacidad de dirigir las inversiones extranjeras en forma selectiva ; lo que puede hacerse prohibiendo estrictamente no sólo la inversión en determinados sectores sino también las participaciones mayoritarias ; se puede exigir la creación de empresas conjuntas (modalidad impuesta de manera ejemplar por el gobierno chino) o establecer requisitos de tipo local para el inversionista extranjero (por ejemplo con respecto a la utilización de precursores locales).

En todo caso, lo que se trata de lograr con las FDI es un beneficio para la economía local. No importa si se trata de efectos cuantitativos directos o indirectos sobre el empleo o la transferencia de conocimientos tecnológicos y gerenciales. Más allá de ello se puede pensar en un sinnúmero de otros requisitos de rendimiento para todos los inversionistas : condiciones para la exportación, estabilización de la moneda, montos máximos para las licencias o la obligación de las empresas extranjeras de formar recursos humanos nacionales.

Mientras que los países actualmente industrializados aún eran receptores netos de FDI, el manejo selectivo de estas inversiones en conformidad con las prioridades nacionales y la situación de la economía mundial que incluso preveía diferentes políticas para los diferentes sectores económicos, era un procedimiento obvio.

Es decir que no basta atraer más inversiones extranjeras al país si se quiere alcanzar la estabilidad macroeconómica o promover un desarrollo sustentable. Con respecto a ambos objetivos, la clave está en que las inversiones sean mejores, y esto significa que tengan un efecto productivo sobre el respectivo desarrollo regional. Sin embargo, los efectos causados por el déficit de un manejo estratégico y flexible de las FDI pueden ser demostrados tomando los ejemplos de países latinoamericanos como Brasil, Argentina y México, que en los años noventa lograron atraer cantidades relativamente importantes a sus respectivos países : en vista de su alta deuda externa, tanto Brasil como Argentina estuvieron empeñados en atraer inversiones directas, con efecto positivo sobre la balanza de pago, y en obtener divisas extranjeras con las exportaciones.

En los años noventa, ambos países lo lograron y obtuvieron los efectos positivos esperados en sus balanzas de pago. Sin embargo, a largo plazo, estas inversiones directas generan flujos de salida de capital debido a la transferencia futura de los beneficios generados. Además, es muy probable que estas inversiones directas no contribuyan a la estabilización macroeconómica contra posibles crisis financieras, porque se trata, sobre todo, de inversiones orientadas hacia el mercado nacional que finalmente no aportan más divisas por concepto de exportaciones. También el aporte productivo de estas inversiones al desarrollo regional es más que dudoso, porque responden en su mayoría a la adquisición y fusión de empresas en el sector de servicios como las telecomunicaciones y bancos (véase UE-MERCOSUR Boletín No.1, enero 2004 : 21).

El caso mejicano resulta particularmente ilustrativo para los países pobres del Sur : con un total de once tratados de libre comercio y su afiliación al TLCAN (NAFTA) durante los últimos diez años, México comenzó a beneficiarse del libre comercio en los años noventa. Este beneficio se debió, más que nada, a la exportación de *cash-crops* y productos industriales de poco valor agregado. Además, desde la entrada en vigencia del acuerdo del TLCAN hasta la primavera boreal de 2002, 140,9 mil millones de US-dólares, en su mayoría en forma de inversiones directas, fueron destinados a México (Picard 2002 : 15).

En este período, el ingreso per cápita subió como promedio anual del 1% ; esta cifra superó las cifras correspondientes de los demás países latinoamericanos pero fue muy inferior a la tasa anual del 3,2% lograda por México entre 1948 y 1973 (Stiglitz 2004). Gran parte del capital de inversión que llegó al país hasta el año 2002, estuvo destinado - al igual que en toda América Latina - a la adquisición de empresas existentes (especialmente bancos y grandes cadenas comerciales), de modo que lo único que se promovió fue la desnacionalización de la economía mexicana.

A pesar de ello, se crearon en el período de 1994-2000 cientos de miles de puestos de trabajo en la industria transformadora, incluyendo los malos trabajos de la industria maquiladora, caracterizados por contratos laborales temporales muy inseguros, horarios excesivos y represiones múltiples del personal y sus representantes sindicales. Al mismo tiempo, se trata de empresas exportadoras que adquieren menos del 3% de sus insumos a nivel nacional. Además en muchas otras empresas de la industria transformadora que en 1983 adquirirían aún el 91% de sus insumos en México, este porcentaje bajó al 37% (Picard 2002 : 14).

Esto explica por qué, a pesar de una triplicación de las exportaciones, el déficit de la balanza de comercio exterior de México subió en el transcurso de pocos años. Aunque el TLCAN haya significado para México una leve ventaja frente a otros socios comerciales, el precio que tuvo que pagar el país es muy alto : con el incremento de las importaciones de trigo provenientes de los Estados Unidos en un 180% y la multiplicación por seis de las importaciones de maíz, se perdieron, en la agricultura de subsistencia - base vital de 20 millones de mexicanos- 1,3 millones de puestos de trabajo (Audley et al. 2003).

En los años de afiliación al TLCAN, el déficit de la balanza comercial frente a los Estados Unidos subió a la vez que crecieron las diferencias de ingreso entre México y Estados Unidos y cayeron los salarios reales en México (en un 0,2% anual). Como consecuencia, aumentó también la emigración hacia los Estados Unidos (en 210.000 a 270.000 inmigrantes irregulares por año).

Pero sobre todo, el TLCAN con los vecinos del norte incrementó claramente la vulnerabilidad de la economía mexicana ante los ciclos económicos de los Estados Unidos : como consecuencia de la crisis económica que siguió al estallido de la burbuja de la nueva economía en los Estados Unidos se perdieron, desde fines del año 2000 hasta comienzos de 2002, 287.630 puestos de trabajo en la industria maquiladora. Esto equivale a un poco menos de la mitad de los puestos creados en la industria proveedora en los primeros siete años del tratado TLCAN (Picard 2002:15).

Pero hay otro aspecto aún más preocupante a largo plazo : a pesar del libre comercio y la llegada de la inversión directa extranjera, México no se ha transformado en una economía productora independiente. Hoy en día debe incluso temer la competencia de proveedores de otros países con un nivel salarial aún más bajo : "Con impuestos bajos, baja inversión en educación y tecnología y un alto índice de desigualdad, México tendrá graves dificultades para competir con una dinámica China " (Stiglitz 2004) [Trad. de *La Insignia*].

Por consiguiente, podemos decir, a manera de resumen intermedio, que si los países pobres quieren atraer inversiones de mayor calidad y no sólo un monto máximo de las mismas, se necesitan reglas y normas que definan los derechos y obligaciones de las empresas transnacionales, de tal modo que las inversiones se destinen a actividades que promuevan el desarrollo social y ecológicamente compatible.

Objetivos e instrumentos de un orden económico mundial alternativo

(...) Incluso en el propio movimiento antiglobalizador se discute si una reforma de la agenda de la OMC permitiría realmente convertir el comercio en un "instrumento de desarrollo humano" (PNUD 2003). Seguramente se necesitará una mayor dosis de *tratamiento diferenciador* para que las reglas de acción tomen en cuenta la variedad y las diferencias de las instituciones y estructuras nacionales. Tampoco cabe duda de que una democratización de las estructuras de "governabilidad" de las instituciones internacionales (entre otras FMI, Banco Mundial y OMC) volvería más transparentes los procedimientos y negociaciones. También hay muchos argumentos a favor de acelerar la "desglobalización" - mediante la repartición del poder entre varias instancias regionales, democráticamente controladas, tal como lo exigen los representantes de los movimientos sociales del Sur (entre ellos Walden Bellow y Nicola Bullard del Focus of the Global South).

Sin embargo, si hacemos un análisis más detallado, poco parece indicar que una reforma amplia de la OMC y de sus principios directivos pudiera tener éxito. Las modificaciones del tratado de la OMC requieren de unanimidad. Incluso si algunos Parlamentos nacionales presentaran una mayoría del cien por ciento a favor de la abolición de una medida de desregulación existente, el sistema OMC no lo permitiría. El sistema sólo permite lo que corresponde a una desregulación aún más amplia. Por otro lado, hay la tendencia nacional hacia la desregulación, es decir la abolición de todas las leyes que norman la relación entre economía y sociedad. Sin embargo, a nivel de la OMC, no se crean nuevas regulaciones en vista de que la función de la OMC consiste únicamente en vigilar que la desregulación se desarrolle según las reglas convenidas. En este proceso, los principios neoliberales de liberalización, desregulación y privatización están por encima de cualquier otra consideración de valor o decisión. En otras palabras, la OMC es una vía única del desarrollo social, a final de la cual no se pueden esperar ni una justicia global ni tampoco una sustentabilidad ecológica.

A pesar de todo ello, la economía mundial, cada vez más interrelacionada, necesita una institución global. Pero esta institución debería, en primer lugar, ser parte del sistema de la ONU, obligada como todas las demás organizaciones de la comunidad internacional a rendir cuentas y presentar informes. En segundo lugar, este tipo de organización tendría que cuidar de que los precios de los bienes y servicios reflejen los costos reales del transporte internacional, incluyendo todos los costos hasta la fecha transferidos al medio ambiente y la sociedad, por ejemplo, en forma de condiciones laborales dañinas para la salud o salarios que no cubren las necesidades básicas. Esto supondría, en tercer lugar, que los derechos humanos inajenables, los derechos internacionales y nacionales de los trabajadores, las normas de medio ambiente y los derechos de los consumidores tendrían que prevalecer ante los principios de la OMC, concebidos exclusivamente para la abolición de las trabas comerciales. (...)

En consecuencia, se puede decir que la crítica fundamental exige la creación de una "organización económica mundial de tipo nuevo", responsable de la regulación de las relaciones económicas internacionales y no de la desregulación de la economía global como en el caso de la OMC. Una organización cuyas decisiones y acciones apuntarían hacia la satisfacción de las necesidades básicas de la población mundial.

Sin embargo, la vía única del desarrollo, emprendida con la OMC, sólo podrá ser abandonada si crece la presión de los movimientos sociales en contra de una globalización que sirve a los intereses de los consorcios transnacionales y de sus normas de libre mercado, propiedad privada, venta de bienes públicos e institucionalización de monopolios de saber. En este sentido, un movimiento antiglobalización fuerte y creciente sería la condición indispensable de un desarrollo futuro del proceso de globalización. O dicho de otra manera : la globalización poco regulada genera insatisfacción política y obliga a la política a revisar sus posiciones. Podría entonces repetirse, de una u otra forma, lo que sucedió entre las dos guerras mundiales cuando se revirtió la integración de las economías nacionales al mercado mundial.

Traducción del alemán : Birte Pedersen.

(1) La UE firmó acuerdos comerciales y de asociación de "segunda generación" con : la Autoridad Autónoma de Palestina (1997), Tunesia (1998), Marruecos (2000), Israel (2000), los Estados ACP (2000), México (2000), África del Sur (2000), Egipto (2001), Argelia (2002), Jordania (2002), Líbano (2002) y Chile (2002).

(2) Aparte del [ICSID](#), una instancia de arbitraje del Banco Mundial, y la UN [, las empresas recurren también a otras instancias internacionales de arbitraje que garantizan aún menos transparencia con respecto a los objetos de la demanda. Un caso particular es el \[International Court of Arbitration de la International Chamber of Commerce \\(ICC\\)\]\(#\) en París\), el London Court of International Arbitration \(LCIA\), la American Arbitration Association \(AAA\), el Deutsches Institut für Schiedsgerichtsbarkeit e.V. \(DIS\) y la instancia más problemática con respecto a sus fallos, el](http://www.uncitral.org)

Arbitration Institute of the Stockholm Chamber of Commerce (SCC) que no prevé el registro público de los litigios (para mayores detalles véase Peterson 2003).

Globalización : La euforia llegó a su fin

Ed. [Ediciones Abya-Yala](#) (Ecuador).

(*) **Birgit Mahnkopf**, miembro del consejo asesor de la Fundación Alemana para la Investigación de la Paz y miembro del consejo científico de ATTAC en Alemania, es socióloga y profesora de política europea en la Escuela de Economía de Berlín. Entre sus ámbitos de trabajo se encuentran la economía política internacional y la globalización y la gobernabilidad ; actualmente realiza una investigación sobre el efecto de la privatización de los bienes públicos.

La versión más reciente de una obra suya en español es *Las limitaciones de la globalización*, trabajo escrito con Elmar Altvater y publicado por Siglo XXI Editores (México D.F. 2002).

Post-scriptum :

Notas :