



CIRCULO DE EMPRESARIOS

**Globalización,
Desarrollo
y Pobreza**

Juan José Toribio

MONOGRAFÍA 12



CIRCULO DE EMPRESARIOS

Globalización, Desarrollo y Pobreza

Juan José Toribio



Monografía 12

Madrid, 2003

© 2003, Círculo de Empresarios
Serrano, 1, 4.º • 28001 Madrid
www.circulodeempresarios.org

No está permitida la reproducción total o parcial de esta publicación, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros métodos, sin permiso previo y por escrito de los titulares del copyright.

Los trabajos reflejan las opiniones de los autores, sin implicar necesariamente identificación del Círculo de Empresarios con su contenido.

Depósito legal: M. 30.483-2003

Realización editorial: JPM Graphic, S.L. • Martín Machío, 15 • 28002 Madrid

Imprime: Gráficas Muriel, S.A. • Buhigas, s/n - Getafe (Madrid)

ÍNDICE

PRESENTACIÓN	vii
PRÓLOGO	1
CAPÍTULO 1. LA SOCIEDAD GLOBAL	5
1. Una definición	5
2. ¿Quién nos impone la globalización?	6
3. La difusión tecnológica	10
4. El conocimiento global	16
5. ¿Globalización cultural o «americanización» de la vida?	18
6. Economía global y normalidad histórica ..	21
7. La apertura financiera	28
8. ¿Cuánta globalización?	33
CAPÍTULO 2. EL IMPULSO DE LA GLOBALIZACIÓN	43
1. Explosión comercial	43
2. Internacionalidad productiva	46
3. Mercados cambiantes	49
4. Un mundo de oportunidades	54
5. Ganadores y perdedores	58
CAPÍTULO 3. BALANCE «CUM LAUDE»	65
1. De la pobreza universal a la prosperidad global	65
2. Crecimiento sostenible	70
3. El nuevo «gran capital»	78

CAPÍTULO 4.	ALGUNAS POLÉMICAS	81
	1. Globalización y salarios	81
	2. Crisis financieras: ¿quién las provoca? ...	85
	3. ¿Ricos más ricos y pobres más pobres? ...	87
	4. Economía y violencia	99
CAPÍTULO 5.	EL AGUIJÓN DE LA POBREZA	103
	1. La pobreza, en números	103
	2. Los que vencieron	111
	3. El drama africano	116
CAPÍTULO 6.	VÍAS DE FRUSTRACIÓN	123
	1. Ayuda exterior	123
	2. ¿Más ONG's?	129
	3. El alivio de la deuda externa	132
	3.1. ¿Qué países?	135
	3.2. ¿Qué deudas?	139
	3.3. ¿Qué mecanismos de alivio a la deuda?	142
	3.4. ¿Cuál es el coste de la condonación de la deuda? ¿Quién ha de pagarlo?	150
	3.5. El esfuerzo de los deudores	154
	3.6. Los programas de lucha contra la pobreza	157
	3.7. Conclusiones sobre la deuda externa ..	158
CAPÍTULO 7.	LA TAREA DEL DESARROLLO	161
	1. El requisito de la estabilidad	161
	2. Trabajar por la paz	165
	3. Derribando barreras	167
	4. Flujos de capital	169
	5. Asistencia técnica y «governance»	171
	6. Anti-corrupción. El valor de los valores ..	175
CAPÍTULO 8.	A MODO DE CONCLUSIÓN	181
BIBLIOGRAFÍA	193

PRESENTACIÓN

El Círculo de Empresarios lleva algunos años contemplando la llamada globalización en sus distintos aspectos, como uno de los desafíos estratégicos fundamentales de la economía y, sobre todo, como un reto para las empresas españolas y su capacidad competitiva en el futuro. El pasado año el grupo de organizaciones empresariales privadas, de carácter informal, al que pertenece el Círculo de Empresarios junto con otras 11 instituciones de otros países del mundo, celebró su XVI Conferencia Internacional en Nueva York precisamente en torno al tema de la economía global, la globalización, el crecimiento y la eliminación de la pobreza en el mundo.

Coincidiendo con la presentación de dos ponencias del Círculo en dicha conferencia y con la elaboración de un ensayo sobre este tema de Lorenzo Bernaldo de Quirós, tuvimos acceso a lo que fue la «Lección Magistral» de inauguración del curso en la Universidad de Navarra, impartida por el Profesor Juan José Toribio, sobre el tema «Globalización, Desarrollo y Pobreza». Las ideas que allí se desarrollaron coincidían básicamente con las de nuestra institución, por lo que el Comité de Política Económica del Círculo decidió acometer el proyecto de elaboración de un libro sobre este tema, a partir de la Conferencia del Profesor Toribio. La presente monografía es el resultado de esta iniciativa.

El fenómeno de la globalización no es nuevo, pues ya existió una gran integración mundial a lo largo del siglo XIX y principios del XX. El volumen de comercio internacional, como proporción del PIB mundial, y la intensidad de los movimientos internacionales de capital era, en 1870, similar a la actual. Posteriormente, en la segunda mitad del siglo XX, el PIB mundial se multiplicó por cinco mientras el comercio internacional se multiplicaba por veinte. Durante los últimos 25 años, la característica principal ha sido la movilidad internacional de capitales, tal vez porque éstos sortean mejor el proteccionismo —arancelario y no arancelario— que sigue existiendo.

Por otra parte, se ha avanzado poco en la libertad de movimiento de las personas. Los datos de 1994 ponen de manifiesto que sólo el 2,2 de la población mundial vivía fuera del país en que nació, proporción semejante a la que existía a principios de los 50. La presión hacia mayores movimientos migratorios internacionales va a intensificarse, ya que el 20% de la población mundial vive en países desarrollados que generan el 80% del PIB y la renta mundiales. La proporción se invierte para los países subdesarrollados.

Recientemente, el progreso tecnológico y un entorno de economía globalizada y de mayores grados de libertad han sido los responsables de un crecimiento espectacular de la renta y del bienestar de nuestro planeta. A lo largo del siglo XX la población mundial se multiplicó por cuatro, mientras que el PIB real aumentó 20 veces.

Por su parte el Banco Mundial, en su informe «Globalization, Growth and Poverty» señala que 24 países en desarrollo que incrementaron su integración en la economía mundial en el período 1980-2000, lograron mayores crecimiento de renta, mayor esperanza de vida y más altos índices de escolaridad.

PRESENTACIÓN

Ello indica que el camino para salir del subdesarrollo no consiste en menos globalización, sino en más, como afortunadamente van entendiendo cada vez más países pobres.

Un importante estudio del Profesor Sala y Martín, de la Universidad de Columbia, destaca que la tasa de pobreza absoluta —aquellas personas que viven con menos de un dólar al día— ha bajado del 20% al 5% en los últimos 25 años. La de aquellos que viven con menos de 2 dólares al día ha descendido del 44% al 18%. Por su parte, el número de pobres oficiales en el mundo se ha reducido en 400 millones desde los años 70. Todo ello apunta a la incidencia extraordinariamente favorable que ha tenido la globalización económica en el último cuarto de siglo sobre el nivel de bienestar de todos los países.

Con los datos disponibles, nadie puede poner en duda que la globalización ha supuesto un avance espectacular de bienestar para todo el mundo. Desde un enfoque puramente racional, parece lleno de lógica que la globalización sea en sí misma un fenómeno positivo, ya que permite aplicar a nivel mundial una mejor asignación de recursos y transmitir a gran velocidad las técnicas y los conocimientos de unos países a otros.

El posible conflicto entre globalización y crecimiento o entre globalización e igualación de rentas se da fundamentalmente en el continente africano, en el que se concentra el 95% de los pobres del mundo. Curiosamente, ha sido también allí donde se ha concentrado la mayor parte de las ayudas al desarrollo, hasta el punto de que esas ayudas han llegado a representar por término medio el 17% del PNB de las naciones africanas.

La explicación de esta aparente paradoja es que África ha recibido ayudas, pero no ha participado realmente en el proceso de

globalización. Porque, en efecto, no es el volumen de ayuda lo que cuenta, sino el esquema de incentivos vigente en los países receptores. De nada sirven unas ayudas cuya administración y gestión queda en manos de gobernantes corruptos y que aplican políticas económicas contrarias a la idea del libre mercado. Para que los beneficios de la globalización alcancen a esos países, es preciso que cuenten con unas instituciones y adopten unas políticas adecuadas. En caso contrario, el propio proceso de globalización puede, en una grotesca contradicción, contribuir a empobrecer a amplios sectores sociales en esos países, mientras se enriquecen unas exiguas minorías dirigentes.

En esencia, la globalización tendrá consecuencias positivas en aquellos países en desarrollo que se doten de sistemas legales que garanticen igualdad ante la ley, pongan en práctica políticas económicas de libre mercado y estabilidad macroeconómica y creen y adopten instituciones que protejan los derechos de propiedad.

En resumen, los países no integrados en la globalización son precisamente los que han crecido menos. De hecho, mientras la tasa de crecimiento de los países industrializados en los últimos 50 años ha sido del 2,7% de media anual, en las naciones en vías de desarrollo ha sido del 2,5%. Es decir, lejos de empobrecerse han experimentado un avance significativo. En este último conjunto entran países pertenecientes al África Subsahariana, que ha crecido únicamente al 0,5% anual, lo que implica que los otros países subdesarrollados han crecido por encima de los países industrializados.

La otra vertiente de la libertad económica es la concerniente al sistema económico y político. De nuevo los estudios disponibles evidencian que los países con sistemas democráticos, que han

implantado instituciones de economía de mercado, que garantizan la libertad de empresa, y que han erigido sistemas legales y judiciales que preservan los derechos de propiedad, el cumplimiento de los contratos y la igualdad ante la ley, son precisamente aquellos que han conseguido tasas de crecimiento más altas y mayores disminuciones del nivel de pobreza, a diferencia de los que mantienen sus economías cerradas, aplican políticas intervencionistas y restringen las libertades económicas y políticas.

Si ésto es así, la disminución de la pobreza no se resuelve con las recetas de los antiglobalizadores consistentes en aumentar el grado de las interferencias gubernamentales supranacionales con el pretexto de proteger a los países pobres de la globalización. Ni con más donaciones y préstamos que en gran parte se malgastan y que con frecuencia sólo han servido para perpetuar el subdesarrollo.

La lucha contra la pobreza no es un problema de ayuda al desarrollo, sino más bien un problema de existencia de instituciones de mercado y de políticas económicas correctas. Frente a la vieja dialéctica Norte-Sur, todavía arraigada en los antiglobalizadores, la verdadera y relevante diferencia entre países es la que se da entre los que se rigen por los principios de libre empresa y libre mercado y los que se aferran al intervencionismo y al dirigismo del Estado. Ello implica reconocer, en consecuencia, que el verdadero causante de la pobreza de tantos países no es tanto su explotación por los países ricos como su propio sistema económico y político.

La receta para lograr un desarrollo económico sostenido, que es el que realmente interesa, y la reducción de la pobreza consiste precisamente en ayudar a estos países, por todos los medios,

a transformar su sistema económico y político, liberalizar su economía, modernizar sus instituciones e incorporarlos plenamente a la corriente globalizadora. Solamente con libre empresa, libre mercado y democracia, estarán en condiciones de salir del subdesarrollo.

Para que lo corrijan, es de todo punto imprescindible abrir nuestros mercados a las exportaciones de los países pobres. Los productos exportables de estos países consisten esencialmente en materias primas agrícolas, minerales, textiles y manufacturas con un alto componente de mano de obra no cualificada. Y es precisamente en la mayoría de estos sectores donde las barreras arancelarias y no arancelarias a la importación son mayores en los países de la OCDE.

Junto con las barreras arancelarias, las subvenciones a la agricultura en los países desarrollados son otro obstáculo indirecto nada desdeñable a las exportaciones de los países pobres. De su importancia dan idea las cifras. Las subvenciones agrarias en el área OCDE equivalen al PIB de toda el África Subsahariana, y son 7 veces mayores que la suma global que destinan a la ayuda al desarrollo.

No deja de ser un sarcasmo que los países ricos estén concediendo ayuda a los países subdesarrollados mientras por otra parte les cierran sus mercados a sus productos. Mucho más eficaz y racional sería reducir o eliminar las barreras arancelarias, eliminar progresivamente las subvenciones agrícolas y permitir así a estos países incrementar sus exportaciones y mejorar su situación económica en un entorno de libertad. Y con ello se beneficiarían también los propios países desarrollados, gracias a unos menores precios al consumo y una mejor asignación de recursos.

Apertura de nuestros mercados a las exportaciones de los países pobres y ayuda a los mismos para abrirse a la globalización y para liberalizar sus sistemas económicos y políticos, son por tanto las formas más eficaces de contribuir al desarrollo y a la erradicación de la pobreza. La ayuda al desarrollo en forma de subvenciones y créditos es y seguirá siendo necesaria, y nadie pretendería su supresión. Pero entendiendo que su eficacia, sin las políticas antes mencionadas, será limitada, si no nula. De nuevo existen estudios que muestran que la ayuda al desarrollo sólo tiene un impacto positivo sobre el crecimiento de los países receptores allí donde existen las políticas fiscales, monetarias y comerciales adecuadas.

En definitiva, las razones por las que los beneficios de la globalización económica no se han extendido todavía a África hay que buscarlas, dejando a un lado las guerras, en:

- La falta de unas instituciones políticas y sociales adecuadas.
- La existencia de regímenes dictatoriales o intervencionistas.
- La corrupción y la malversación política y económica.
- Y el fracaso consiguiente de las medidas y del control de la ayuda al desarrollo.

En lo que a España, como país europeo, respecta, nos encontramos con dos planteamientos de cara al futuro, radicalmente diferentes.

Por un lado, tenemos el planteamiento de una Europa que apuesta por la libertad de mercado, por la libertad de empresa y por políticas económicas basadas en la competencia fiscal entre

naciones, bajos impuestos, bajo gasto público, estado de bienestar enfocado hacia las personas que realmente lo necesitan, mercado de trabajo flexible y mercados de factores y productos liberalizados y competitivos. Es el modelo originalmente anglosajón, al que se han sumado países como Italia, Irlanda y España, del que se derivaría un salto hacia delante significativo para Europa en términos de crecimiento, de empleo y de bienestar.

La alternativa es profundizar o mantener el actual modelo de la antigua Europa representada por Francia y Alemania, en una línea intervencionista, y que sólo puede conducir a una baja productividad y competitividad, a un reducido crecimiento del empleo, a la euroesclerosis y a un alejamiento progresivo de Estados Unidos en cuanto a niveles de renta y progreso.

Ese es el dilema al que se enfrenta Europa, donde fuerzas conservadoras de derecha o de izquierda, como se demostró en su día en la Cumbre Europea de Barcelona, están tratando de bloquear las reformas estructurales necesarias para el relanzamiento europeo. El mantenimiento a toda costa de instituciones como la política agrícola comunitaria, o del llamado acervo comunitario o de las barreras a la libre inmigración de los trabajadores de los países europeos del Este, son símbolos de una Europa que huye de la economía global y que se empeña en poner zancadillas a las libertades y al progreso.

Sin embargo, la generalización del crecimiento económico y la extensión de los beneficios de la globalización a todos los países, no sólo requiere que Europa adopte modelos económicos más o menos liberales como los del Reino Unido, Irlanda o Estados Unidos. Es preciso simultáneamente que todos los países desarrollados abran sus mercados a los productos de los países en vías de desarrollo. Textiles, calzados y productos agrícolas

siguen sometidos a multitud de restricciones por parte del mundo desarrollado, tanto en forma de aranceles desorbitados como de contingentes, regulaciones sanitarias o falsos «dumping» sociales o medioambientales.

Casos como el de los ganaderos del Norte de Tanzania, tuvieron que tirar a la basura 40 millones de litros de leche mientras en los supermercados de Dar es Salaam se vendía leche holandesa cuya exportación está subsidiada por la Unión Europea ilustran el grado de injusticia de tales políticas. La supresión de todas las barreras al comercio a que se enfrentan los países subdesarrollados les proporcionaría, según estimaciones dignas de crédito, un beneficio de 100 billones de dólares anuales, más del doble que la ayuda al desarrollo que hoy reciben esos países. Y los propios países ricos pronto se darían cuenta de los beneficios adicionales que se derivarían para ellos mismos de esa liberalización de mercados.

En resumen:

1. Los beneficios de la globalización son evidentes, tanto para los países ricos como para los pobres. Existe una correlación directa entre globalización económica y crecimiento.
2. Es una falacia lo que se presenta de forma insistente como perjuicios de la globalización. Dichos perjuicios se deben a la existencia de gobiernos corruptos, a políticas económicas de corte intervencionista y a la falta de instituciones políticas y civiles adecuadas.
3. Europa tiene que elegir entre las libertades y el intervencionismo para decidir su propio éxito y su propio papel en el proceso de globalización y crecimiento en el que estamos inmersos.

4. Esa misma Europa, junto con los demás países desarrollados, deberá seguir apoyando a los países pobres asegurándose de que las ayudas son bien gestionadas y, sobre todo, desarmando sus aranceles e impedimentos contra los productos de esos países y abandonando sus políticas proteccionistas, internas y externas. Sólo así podrán transmitirse los beneficios de la globalización a todas las naciones y podrá acabarse con la pobreza en el mundo.

PRÓLOGO

Este libro nació de un privilegio inmerecido. Concretamente, del que me otorgó el Rectorado de la Universidad de Navarra al invitarme, con su proverbial amabilidad, a pronunciar la lección inaugural del curso 2001-02, en solemne sesión académica, que —me advirtieron— habría de celebrarse el 20 de Septiembre. Gustosamente me dispuse a cumplir con tan grata tarea, elegí como tema el mismo que titula este libro y con unas semanas de anticipación envié al Rectorado el texto de la lección comprometida, de forma que pudiera distribuirse, ya impreso, inmediatamente después del acto académico. Al hacerlo así, seguía las razonables indicaciones del protocolo universitario.

Poco podía prever que, entre la fecha de envío del texto y la señalada para impartir la conferencia, unos terroristas suicidas habrían de perpetrar el horrendo atentado que segó varios miles de vidas inocentes en las torres gemelas de Manhattan y el que destruyó en Washington parte de las instalaciones del Pentágono. No creo recordar ningún otro acontecimiento público que me haya provocado mayor desasosiego, hasta el punto de que encontré apropiados los comentarios de quienes advertían en el suceso el fin de una era internacional y el principio de otra nueva. Es cierto que también había oído afirmaciones de ese tenor en ocasiones anteriores, como tras las sucesivas crisis del

petróleo en los años setenta, durante la conocida «crisis de la deuda» en los ochenta, con ocasión del colapso del comunismo internacional en los noventa, y en otros eventos históricos no menos decisivos, sin que mi diagnóstico fuera tan solemne. El anuncio de la «nueva era» siempre me había parecido una exageración, propia de sensibilidades fácilmente excitables.

Pero esta vez era distinto. Los otros acontecimientos se habían anunciado con anticipación o, al menos, habían presentado ciertos síntomas previos a su estallido, de forma que —a pesar de su trascendencia— nos habían permitido a todos una cierta adaptación mental y emocional. Los atentados de Washington y Nueva York no sólo era horribles, sino además inesperados, inexplicables, inmerecidos, sorprendentes. De ellos habrían de derivarse —pensé yo— consecuencias serias y tan impredecibles como lo habían sido los propios atentados. Quizá esta vez era cierto lo del «cambio de era». La primera víctima —concluí precipitadamente— sería el propio proceso de globalización, sobre el que acababa de imprimirse una conferencia que yo mismo habría de pronunciar pocos días después. No me sentía con ánimos para ello, ni me parecía el momento oportuno. Dadas las terribles circunstancias, ¿no habría sido mejor elegir otro tema? A lo mejor, todavía estaba a tiempo de cambiarlo...

En menos de «horas venticuatro» mudé, sin embargo, de opinión y, a pesar de acontecimientos tan graves, me adherí a la que todavía sostengo: subyacen en nuestro tiempo profundas corrientes históricas que impulsan a la globalización de la economía, del conocimiento, de la información, y de la cultura. Nadie lo ha planeado así y no a todos les gusta, pero el avance hacia la globalidad humana resulta inexorable, porque la internacionalización no supone sino un retorno a la normalidad histórica, que fue trágica y absurdamente interrumpida por otro

cruel atentado: el que en 1914 provocó el estallido de la Primera Guerra Mundial. Podrá haber más incidentes y más actos de terrorismo, pero no hay quien pare el proceso globalizador. Resulta ya inconcebible que las personas dejen de viajar, que renuncien al enriquecimiento intelectual obtenido mediante su interacción con otros seres humanos, que vuelvan a encerrarse en estrechos límites nacionalistas o provincianos, que rechacen la difusión internacional de los avances tecnológicos, o que se abstengan de intercambiar bienes, servicios y capitales con otros hombres y mujeres, sólo porque éstos últimos pertenezcan a distinta raza, nación, o cultura.

Reconfortado con tales convicciones, decidí no sólo pronunciar la conferencia, sino ampliarla en cuanto tuviera ocasión. La oportunidad se presentó cuando el Círculo de Empresarios, y en concreto su Comité de Política Económica, consideró de interés publicar una monografía sobre este mismo tema. Coincidieron, así, mis intenciones con los deseos del Círculo. Bastaría con encontrar tiempo suficiente para estructurar el pensamiento y completar el acopio de datos y evidencias, a las que venía teniendo acceso desde que decidí aceptar la invitación de la Universidad de Navarra. No fue un empeño trivial, pero tampoco imposible y el resultado es el tomo que tiene el lector entre sus manos. Ha sido escrito sin intención de «convencer» —menos aún, de imponer opiniones— aunque sí con el propósito de invitar a la reflexión y a un sereno intercambio de puntos de vista. Después de todo, se trata de temas que habremos de analizar repetidamente, a lo largo de los próximos años.

En punto a agradecimientos, debo el primero de ellos a D. José María Bastero, Rector Magnífico de la Universidad de Navarra, por la invitación a pronunciar aquella conferencia que dio origen al libro. Mi reconocimiento también a los profesores

Antonio Argandoña, Pedro Videla y otros colegas del Departamento de Economía del IESE, con quienes he comentado estas ideas en diversas ocasiones y de quienes obtuve muchas de ellas. María Jesús Valdemoros, joven y brillante economista, me ha sido de gran ayuda en la búsqueda de datos y ordenación de capítulos. Belén Olloqui y Rocío Vázquez han procesado los textos con encomiable eficiencia.

Como siempre, María Asunción (esposa y querida compañera) ha soportado sin queja y con amable comprensión mis trabajos a deshora. Mi deuda con ella es tan grande, que apenas queda aliviada con la dedicatoria de un libro.

EL AUTOR

CAPÍTULO 1

LA SOCIEDAD GLOBAL

El nuevo siglo, apenas comenzado, plantea en el orden económico internacional, un número importante de cuestiones, que habrán de exigir a la comunidad universitaria serios esfuerzos de reflexión. Una de esas cuestiones es la relativa a la pervivencia de situaciones de pobreza, a veces extrema, en un mundo que registra, al mismo tiempo, grandes conquistas sociales y económicas, al amparo de la llamada «globalización».

1. Una definición

El término «globalización» suscita, desde hace años, intensas emociones. Algunos lo consideran sinónimo de abuso, desigualdad y explotación humana; para otros representa, por el contrario, la secular aspiración a un mundo totalmente integrado, en el que, tras difuminarse las fronteras nacionales y las barreras raciales, la humanidad se abriría al libre flujo de bienes, servicios, capitales e ideas, en un contexto de progreso, bienestar y prosperidad generalizado. En ocasiones, la controversia ha desbordado el ámbito meramente intelectual y ha actuado como inadmisibles palanca para el ejercicio de actitudes de extrema violencia. ¿Cuál es el significado exacto de un término que tan fuertes sentimientos suscita?¹

¹ El término «globalización» resultó popularizado tras la publicación en 1983 de un famoso artículo de Theodore Levitt en *Harvard Business Review*.

A pesar de su obvia importancia, nadie parece haber intentado una definición precisa del concepto. En el año 2000, en su página Web, el Fondo Monetario Internacional describió la «Globalización económica» como *«un proceso histórico, resultante de la innovación humana y del progreso técnico. Se refiere a la integración creciente de las economías en el mundo, especialmente a través de flujos comerciales y financieros. A veces, el término se aplica también a los movimientos de personas (factor trabajo) y del conocimiento (tecnología) por encima de las fronteras nacionales. Incluye además amplios aspectos culturales, políticos y medioambientales»*.

Sin embargo, en una publicación anterior (la edición del *World Economic Outlook* relativa a abril de 1997), el propio FMI incluía un trabajo en el se intentaba dar una definición algo más precisa de la «globalización» como *«el proceso de acelerada integración mundial de las economías, a través de la producción, el comercio, los flujos financieros, la difusión tecnológica, las redes de información y las corrientes culturales»*. Se trata de una definición que bien puede servirnos para analizar el fenómeno. Y aunque el presente trabajo —como su título indica— se refiere, sobre todo, a los aspectos económicos de la globalización, tampoco pueden olvidarse las restantes dimensiones (tecnológicas, sociológicas y culturales) que la definición del FMI sugiere, en cuanto que ellas constituyen el sustrato sobre el que la globalización económica se apoya. Gracias a esas dimensiones extraeconómicas, la globalización avanza más allá de las fases del ciclo, más allá de las protestas de los críticos (no siempre razonablemente manifestadas) e, incluso, más allá de lo que desearían, en ocasiones, aquellos que tienen encomendada la gestión de la política económica a nivel nacional.

2. ¿Quién nos impone la globalización?

A juzgar por las afirmaciones de una parte de la cultura contemporánea (aquella justamente identificada con una vaga

«izquierda» política), la globalización sería un fenómeno reciente, identificado con el «sistema» capitalista, desarrollado al amparo del mismo e impuesto al hombre contemporáneo, y a la sociedad en la que vive, por desconocidos organismos rectores de esa misma sociedad. El ser humano sería, así, víctima o, cuando menos, simple objeto de un diseño social de laboratorio, elaborado sin contar con él y aún —afirmarían algunos— estructurado en contra suya.

La idea de un diseño «conspirativo» de la historia no es nueva, pero a pesar de sus repetidos fracasos para explicar la evolución de las sociedades, continúa suscitando la aceptación de no pocas mentalidades con pretensión de interpretar el mundo en que vivimos. Siempre resulta —desde luego— más sencillo atribuir los fenómenos sociales a una causa simplista (como la concertación de unas cuantas voluntades perversas, orientadas al poder) que aceptar la complejidad inherente a las relaciones interpersonales, y admitir que sabemos muy poco sobre la génesis y el desarrollo de la arquitectura social. Sin embargo, la realidad está mucho más cercana a este segundo enfoque que al representado por una supuesta conspiración, más propia de un relato de espionaje que de una teoría económica merecedora de tal nombre.

En el caso concreto de la globalización, resulta prácticamente imposible explicar el fenómeno con referencia a ningún tipo de diseño intencionado. La globalización —como señala Norberg (2001)— está promovida y mantenida por cada uno de nosotros y es el resultado de nuestras acciones individuales diarias. Propiciamos en nuestro país la globalización cuando conducimos un coche (quizá alemán) o abordamos un autobús (probablemente sueco), impulsados por hidrocarburos (saudíes), para ir a nuestro trabajo en una multinacional española o en la sucursal de una empresa holandesa o británica. Lo hacemos también cuando interrumpimos ese mismo trabajo para tomar un café

(procedente de Colombia), o para almorzar en aquel restaurante de nombre francés donde un cocinero (uruguayo) asa una magnífica carne (danesa) con patatas (de Irlanda: quizá estaban en el mercado más baratas que las españolas) y tomates (posiblemente marroquíes). También cuando disfrutamos, durante la comida, de esa melódica canción (italiana), interpretada por una cantante (portuguesa), que suena en el restaurante desde un disco (fabricado en Tailandia), y que llega a nuestros oídos por el funcionamiento de un CD player (japonés), a través de altavoces (coreanos). Lástima que no podamos oírlo completo, porque nuestro reloj (suizo) nos advierte que debemos regresar ya al trabajo vespertino frente a la pantalla del ordenador (canadiense, aunque fabricado en Taiwán), donde las largas horas serían insostenibles, si no fuera por el diseño ergonómico de nuestra silla (escandinava).

Antes de abandonar el trabajo, habremos de usar nuestro móvil (finlandés) para confirmar si debemos recoger a nuestros hijos de su clase de inglés (¿o les toca hoy alemán?) y comprarles por el camino esas chocolatinas (de marca austriaca) que tanto les gustan y algún juguete («made in China»), pues ya se acerca el cumpleaños del pequeño. En casa, nuestro cónyuge ha preparado ya, en el microondas (checo), una cena ligera de verduras (griegas, aunque el paquete, de marca holandesa, no especifica el origen), que podremos degustar antes de ver en el televisor (japonés pero fabricado en Malasia) una película (norteamericana, aunque la actriz principal tiene nombre puertorriqueño). Finalmente, nos dispondremos a dormir (en un colchón belga), con sábanas compradas a buen precio en la «semana brasileña» de un hipermercado (francés). Antes, pondremos en hora la radio despertador (importada de Singapur, dice el reverso) porque mañana tendremos que madrugar y calzarnos nuestras zapatillas de jogging (son australianas) con ropa deportiva (tejida

en Túnez) para correr por el parque. Será una carrera corta, porque tendremos que tomar muy temprano el avión (construido en Estados Unidos) de unas líneas aéreas (quizá portuguesas) en el aeropuerto de nuestra ciudad (que por cierto diseñó, en su día, un arquitecto de Hong Kong). Mientras repasamos mentalmente ese programa de mañana, nos ponemos un pijama que, según su etiqueta, alguien fabricó «in Spain», aunque quizá el capital de la empresa pertenezca a un fondo luxemburgués.

Nada de lo anterior ha sido extraído de un chiste o de una novela de ciencia ficción. Es una descripción, bastante realista, del proceso vital que millones de personas desarrollamos cada día. Probablemente el lector se habrá visto reflejado en un número no pequeño de las circunstancias descritas y seguramente podría sustituir aquellas que no le afectan por otras de un tenor similar. Incluso las personas que han decidido dedicar su vida a una utopía «antiglobalización» llevan a cabo, sin pretenderlo, actuaciones semejantes. Ninguno de nosotros (ni siquiera ellos) podría hoy prescindir de las oportunidades que la globalización ofrece y es precisamente nuestra demanda individual de tales bienes, servicios e ideas el motor que impulsa nuestro mundo, día tras día, a mayores cotas de integración. Nadie lo ha diseñado así; simplemente lo hemos deseado cada uno de nosotros, y seguimos propiciándolo con nuestra conducta diaria, incluso la de aquéllos que afirman odiar el fenómeno. ¿No resulta fascinante?

Señala el propio Norberg cómo para un proceso histórico de tal alcance «no existen unos servicios centrales, ni un consejo de administración, ni un panel de control», sino la confluencia de miles de millones de voluntades individuales en el mundo. Precisamente esa falta de control centralizado le otorga al fenómeno una apariencia de «caos ordenado», difícil de entender para algunas

mentalidades simplistas y, sobre todo, difícil de aceptar para algunas aspiraciones políticas que ven esfumarse el terreno en el que venían ejerciendo, o pretendían ejercer, un poder personal. Unos y otros atribuyen el fenómeno a la conspiración «capitalista» o «neoliberal», porque tampoco entienden el capitalismo ni la libertad, cuya riqueza conceptual —como la de la globalización— desborda su comprensión o frustra su voluntad.

3. La difusión tecnológica

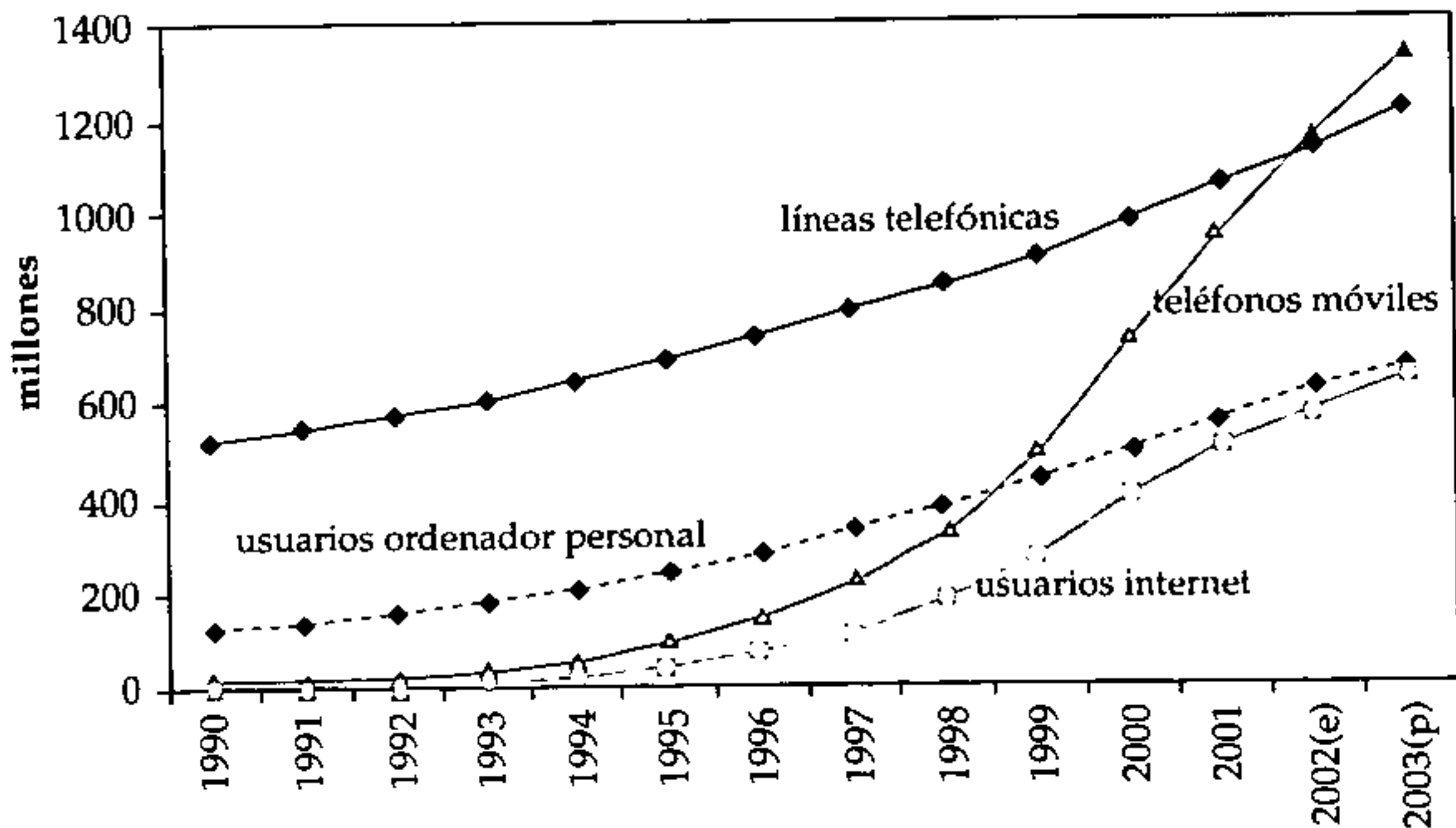
Como antes se advertía, la definición del proceso de globalización, propuesta por el FMI, incluye elementos de naturaleza extraeconómica, entre ellos, los relativos a tecnología, conocimiento y cultura. Merece la pena dedicar algunos párrafos a estos aspectos, antes de centrar el grueso de nuestra atención en la vertiente meramente económica de la globalización.

En cuanto a la globalización tecnológica se refiere, no parece aventurado hablar hoy de una auténtica revolución en marcha, a pesar del relativo desencanto con que, al inicio de este siglo XXI, se contempla la excitante «burbuja» tecnológica de la década anterior. Por citar sólo algunos datos, cabe señalar que, en los últimos treinta años, los costes de procesamiento de información se han reducido hasta una centésima parte del nivel vigente a comienzos del período de referencia (1970). Los costes operativos de las líneas aéreas, por kilómetro de vuelo, se redujeron también a menos de la mitad en el período 1960-99. El coste de la llamada telefónica de Nueva York a Londres cayó desde \$245 (a precios de hoy) a menos de \$50 en 1960, a sólo \$3 treinta años después y a menos de treinta y cinco centavos en los momentos actuales. Todo ello es obviamente debido al impulso de la productividad, generada por el avance tecnológico, que fue, a su vez, propiciado por la globalización.

Los Gráficos 1 y 2 revelan, de forma expresiva, el progreso en el uso de las nuevas tecnologías de la información, porque es precisamente en ese sector donde el avance tecnológico de las últimas décadas ha alcanzado cotas más llamativas. Nótese, sin embargo, que en la definición de «globalización» antes propuesta, la integración mundial no aparece asociada al progreso tecnológico *per se*, sino —muy acertadamente— al ritmo y la velocidad con que las innovaciones se difunden en el mundo de hoy. Y es que lo diferencial respecto a otros períodos históricos no estriba quizá en la mayor o menor importancia objetiva de cualquier innovación tecnológica (¿quién puede afirmar que el ordenador personal sea más importante que el ferrocarril, la radio o la aviación?), sino en el corto período de tiempo que hoy transcurre entre el anuncio de una conquista técnica y la disponibilidad del nuevo producto o servicio en cualquier rincón del planeta.

GRÁFICO 1

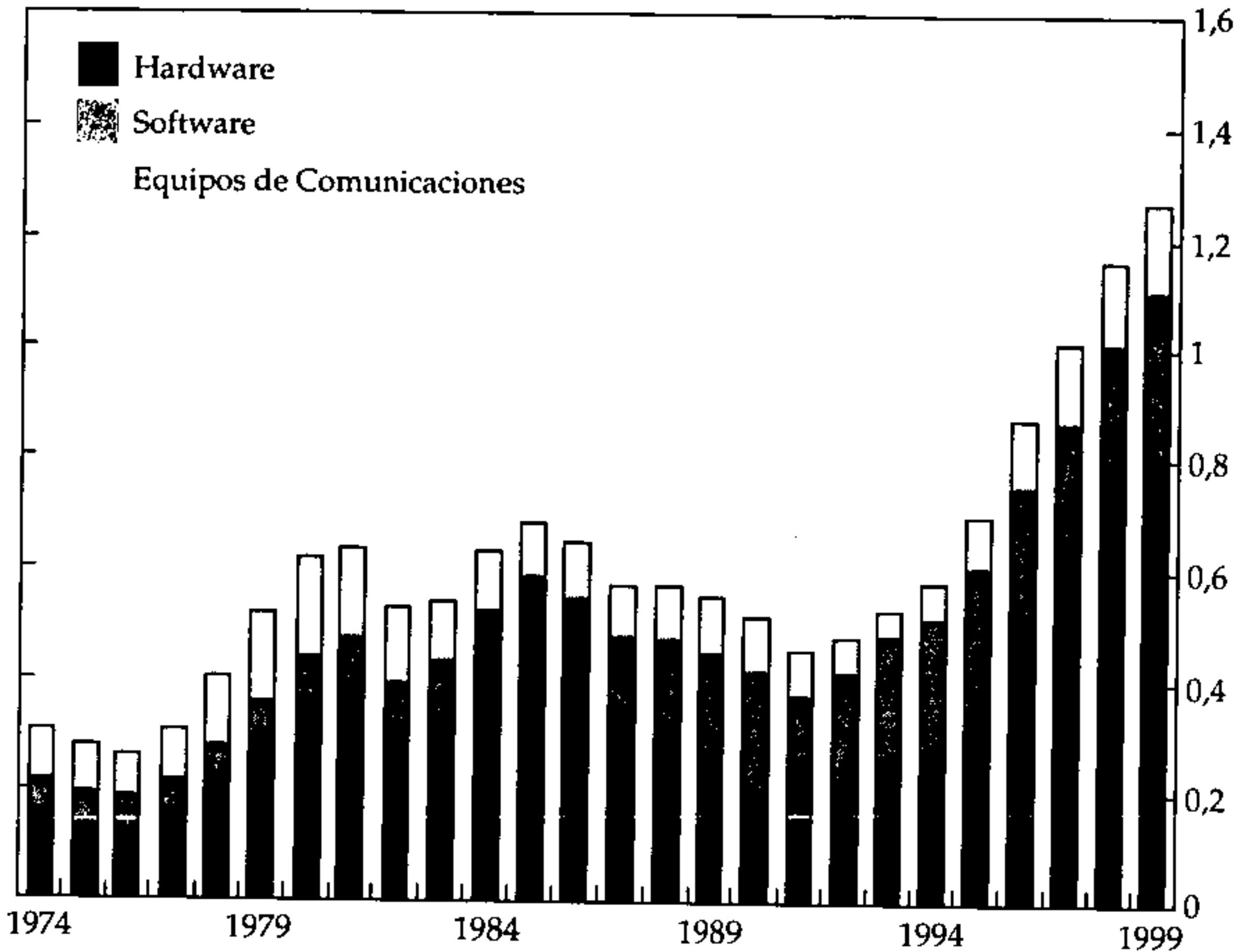
EXPLOSIÓN DE FLUJOS DE INFORMACIÓN Y TECNOLOGÍA



Fuente: ITU (International Telecommunication Union).

GRÁFICO 2

CONTRIBUCIÓN DEL HARDWARE, SOFTWARE Y EQUIPOS DE COMUNICACIONES AL CRECIMIENTO REAL DE LA PRODUCCIÓN EN EEUU (se excluye el sector agrícola)



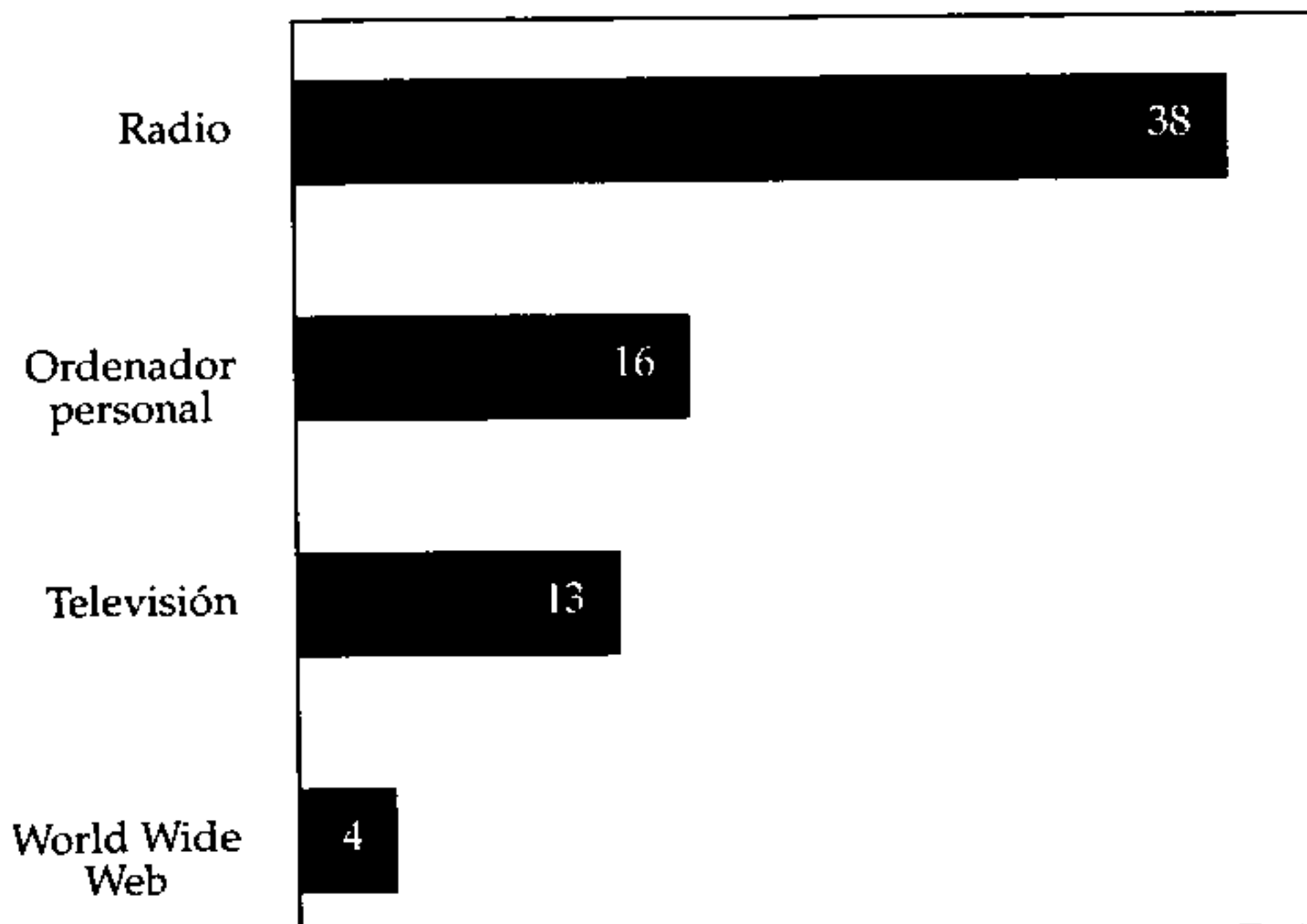
Fuente: Oliner Stephen D. and Sichel E. Daniel. (2000). *The Resurgence of Growth in the Late 1990s: Is Information Technology the Story?* Federal Reserve Board. Mimeo.

La última innovación generada en Silicon Valley tiende a estar inmediatamente disponible en cualquier país, por remoto que sea, con tal de que exista en él suficiente capital humano para asimilar el descubrimiento. La tecnología no aparece, así, como recurso exclusivo de un país o área geográfica determinada (al menos, no por un largo período de tiempo), sino como patrimonio universal y con carácter casi inmediato. Importar tecnología punta se ha convertido en un rutina más de las economías contemporáneas (vid Bryan & Fraser, 1999).

Como ilustración, puede advertirse en el Gráfico 3 la velocidad relativa con que algunos de los progresos tecnológicos más importantes han alcanzado aceptación universal y especialmente la asombrosa rapidez de difusión registrada por la utilización de Internet, no comparable a la ofrecida por ninguna otra innovación técnica en la historia.

Internet —malla descentralizada de redes de ordenador— fue inicialmente impulsada y financiada por el Departamento de Defensa norteamericano, a finales de los años sesenta, como estrategia de comunicaciones en el caso de ataque nuclear. Pronto fue también utilizada para interconectar algunas bibliotecas, universidades y centros de investigación, ámbito meramente técnico en el que se mantuvo durante algún tiempo. El verdadero

GRÁFICO 3
 ¿CUÁNTO TIEMPO TARDA UNA NUEVA TECNOLOGÍA
 EN GANAR ACEPTACIÓN?
 (años desde su implantación hasta alcanzar los 50 millones de usuarios)



Fuente: The Economist 1998b.

impacto tecnológico se produjo a principios de los noventa, con la generación de dispositivos fácilmente utilizables por cualquier usuario y la disponibilidad de *browsers* gratuitos, todo lo cual hizo que, en cuatro años, se creara una auténtica World Wide Net. Más de setenta millones de hogares en Estados Unidos y otros tantos en la Unión Europea disponen hoy de un ordenador doméstico con conexión a Internet y el número sigue creciendo.

Otras innovaciones —como la televisión por satélite, o la comunicación digital— no han sido menos explosivas en su difusión, acortando sensiblemente el período de incorporación al progreso tecnológico por parte de los países en vías de desarrollo. Estos países no necesitan, por ejemplo, pasar por la costosa etapa de construcción de una red de telefonía por cable (como tuvo que hacer, en su día, el mundo hoy desarrollado), puesto que la disponibilidad de la telefonía móvil les exime de dicha etapa intermedia y facilita la cobertura de áreas remotas a un coste muy inferior al del par telefónico convencional.

En la Tabla 1 pueden encontrarse datos expresivos de la distribución de tecnologías de comunicación en el mundo actual. A la vista de ellos, algunos analistas parecen deplorar lo que consideran un progreso excesivamente lento en Internet, con poco más del cinco por ciento de la población mundial hoy conectada a la red (casi toda ella en países desarrollados), pero una visión con mejor perspectiva histórica bastaría para valorar el fenómeno de forma mucho más positiva. Lo cierto es que Internet tiene poco más de mil quinientos días de vida y alcanza ya a uno de cada veinte habitantes del planeta. El teléfono ha cumplido, por su parte, ciento veinticinco años y sin embargo la mitad de la población mundial no ha hecho nunca una llamada (Norberg 2001).

TABLA 1

DISTRIBUCIÓN DE TECNOLOGÍAS DE COMUNICACIÓN

REGIONES	Exportaciones de Alta Tecnología (% de las exportaciones manufacturadas)		Internautas		Ordenadores personales (por 1.000 habitantes)		Promedio del coste de las llamadas locales (\$ EEUU por tres minutos)	
	1997	1999	1997	1999	1997	1999	1997	1999
Asia Oriental y el pacífico	27,06	30,35	1.870.966	32.903.000	7,47	15,94	0,03	0,2
Europa y Asia Central	6,77	9,48	3.125.700	14.648.300	28,1	45,41	0,03	0,08
Unión Monetaria Europea	15,26	17,61	13.912.000	65.863.070	178,38	267,3	0,13	0,1
Ingreso alto	22,22	22,81	86.008.380	288.840.400	261,72	384,97	0,09	0,09
Ingreso alto: países fuera de la OCDE	32,31	36,27	3.329.381	128.732.270	162,45	256,75	0,02	0,01
Ingreso alto: países de la OCDE	20,26	22,96	82.679.000	275.967.100	266,94	391,96	0,13	0,1
América Latina y Caribe	9,68	15	2.960.569	19.096.010	28,53	43,6	0,06	0,06
Países menos desarrollados								
(clasificación establecida por las Naciones Unidas)			44.250	767.704	—	—	0,08	0,06
Ingreso bajo	6,22	7,05	1.333.300	9.472.379	3,56	5,15	0,06	0,03
Norte de África		3,67	216.404	1.874.717	18,39	31,13	0,02	0,01
Ingreso medio	15,4	17,93	8.502.889	68.157.330	16,39	29,28	0,04	0,06
Mundo	20,66	22,67	95.844.570	366.470.000	53,78	78,31	0,06	0,06

Fuente: World Bank (2002). *World Development Indicators*, 2001.

4. El conocimiento global

Puede el lector recordar que esta accesibilidad inmediata a **redes de información** aparecía también como elemento sustantivo en la definición de «globalización» propuesta por el Fondo Monetario Internacional. Se trata indudablemente de un aspecto esencial, que singulariza asimismo nuestra época en relación con otros períodos históricos. La información y el conocimiento son activos esenciales en la economía contemporánea. Más de la mitad del Producto Nacional en los principales países de la OCDE procede de actividades basadas en el conocimiento, para las que el acceso a fuentes de información disponibles gratuitamente, o a un coste razonable, resulta esencial.

En todo el mundo, la información está dejando de ser un bien escaso, exclusivo o internacionalmente asimétrico. Parecen romperse, así, los moldes tradicionales del monopolio del conocimiento, a cuyo amparo tantos abusos se habían cometido y tanta explotación humana se había generado a lo largo de la historia. Gestionar el conocimiento constituye hoy una responsabilidad abierta a muchos y para cuyo ejercicio existen cada vez menos barreras.

En la edición 1999 del Human Development Report, señalan los técnicos de Naciones Unidas que, mientras la biblioteca de una Facultad de Medicina media en los Estados Unidos está suscrita a más de 5.000 publicaciones profesionales, la Nairobi University Medical School Library (considerada como el mejor centro médico de África Occidental) recibe solamente veinte publicaciones periódicas, la Universidad de Brazaville (Congo) tiene en su biblioteca médica sólo 40 libros y doce revistas, y el hospital de la ciudad posee únicamente una estantería «casi toda ella ocupada por novelas» (sic). No obstante —prosigue el HDR— el aprendizaje a distancia, a través de teleconferencias y (cada

vez más) Internet, está proporcionando, en el mundo subdesarrollado, un conocimiento crítico a hospitales y escuelas, hasta ahora carentes de información.

Existe, así, un servicio en red, denominado HealthNet, que proporciona formación e información médica relevante a más de treinta países de bajo desarrollo, incluyendo veintidós africanos. Utiliza redes de computación basadas en radio y telefonía, así como un satélite de baja órbita. Aunque es algo más lento que Internet, también resulta más barato y, sobre todo, permite el acceso en áreas que no disponen de cobertura telefónica convencional. La red proporciona resúmenes de la investigación médica más reciente, conexión a correo electrónico y acceso a las bibliotecas médicas de las mejores universidades del mundo. Médicos de África Central usaron intensamente HealthNet durante el desarrollo del virus Ébola. Especialistas en el tratamiento de quemados de Mozambique, Tanzania y Uganda utilizan habitualmente la red para intercambios de conocimientos y experiencias sobre cirugía plástica y de reconstrucción. Investigadores de la malaria en un remoto centro del norte de Ghana usan el sistema para una comunicación diaria con la London School of Hygiene and Tropical Medicine.

También redes como HealthNet facilitan el llamado correo electrónico ProMED (con más de 11.000 suscriptores) para la notificación rápida de brotes epidémicos en África y la discusión sobre las medidas de urgencia para evitar su propagación. Se recuerda, al respecto, que el envío de un documento de cuarenta páginas —por ejemplo— desde Madagascar a Costa de Marfil por courier supone cinco días y cuesta \$75. El mismo documento puede enviarse por fax (30 minutos) a un coste de \$45, pero por la red de e-mail ocupa sólo dos minutos y cuesta veinte centavos. He ahí la globalización del conocimiento y la información.

5. ¿Globalización cultural o «americanización» de la vida?

La interacción de las corrientes culturales —intensa y profunda— forma parte también de la definición de globalización antes propuesta. Tal interpenetración de distintas culturas comporta un mejor conocimiento mutuo de los hombres y los pueblos, lo que previsiblemente tenderá a amortiguar rivalidades e incomprendiones históricas, a desvanecer prejuicios culturales y a eliminar conflictos, cuyo único fundamento parecía estribar en la ignorancia mutua. No faltan, desde luego, voces que deploran una pretendida tendencia hacia el uniformismo, de lo que culpan a la globalización y que conllevaría, según ellas, una erosión de respetables y antiguas tradiciones de culturas autóctonas. No parece, sin embargo, que la realidad avale tales temores, puesto que las nuevas pautas culturales de carácter universal son adoptadas y vividas de forma muy distinta en diversas colectividades nacionales y regionales, fenómeno del que tenemos experiencias casi cotidianas.

La globalización no supone una tendencia a la uniformidad en el mundo sino, por el contrario, un ensanchamiento de la diversidad cultural y de las posibilidades de elección. Es cierto —por ejemplo— que los escaparates de las calles de Madrid y Barcelona se parecen cada vez más a los de Roma, París o Chicago, pero no porque ninguna de esas ciudades haya perdido su oferta cultural tradicional, sino porque todas ellas la han diversificado extraordinariamente, hasta incluir elementos procedentes de las restantes. Que hoy se encuentren en Roma restaurantes españoles, en París pizzerías italianas, en Madrid hoteles americanos, o en Chicago vino francés, resta protagonismo a los establecimientos tradicionales, pero no los elimina, a la vez que amplía las oportunidades de diversificación gastronómica para los residentes habituales. Antes era posible identificar una ciudad, sólo por el diseño

de los coches que en la misma circulaban (casi todos iguales), mientras hoy la confusión en las postales procede de que en todas las ciudades cada uno de sus habitantes puede elegir la marca de automóvil que más le agrada. No se trata, pues, de un empobrecimiento estético ni de una uniformidad cultural, sino de una ampliación de posibilidades. La diversidad que antes se advertía entre países puede hoy ser disfrutada en cada uno de ellos y a nivel local. El hecho de que en Viena existan tiendas vaqueras (porque así lo demandan sus ciudadanos) sólo puede molestar a aquellos viajeros tan elitistas que, para su personal placer visual, no dudarían en limitar las opciones de los ciudadanos austriacos en cuanto a su forma de vestir.

Más aún, la globalización, lejos de atentar contra las culturas minoritarias sirve, en muchos casos, de palanca para su expansión. El cava catalán se ha visto extraordinariamente potenciado por su universalización comercial, la música caribeña encuentra en mercados exteriores una ampliación de sus posibilidades, el cine japonés es más apreciado que cuando no salía del país, la cocina tailandesa estaría probablemente en trance de desaparición si no fuera por su extensión en occidente, deportes ingleses (el fútbol, entre ellos) se han convertido en espectáculos universales gracias a la globalización televisiva, la literatura egipcia fue conocida por la edición globalizada de su Premio Nobel. La Orquesta Filarmónica de Viena debe su pujanza al hecho de que seiscientos millones de personas de todo el mundo escuchan por radio y televisión su concierto de año nuevo. ¿Por qué han de ser considerados estos fenómenos —tan claramente asociados a la globalización— como un atentado contra la tradición local de nadie, en lugar de ser valorados como factores de potenciación cultural?

Tampoco escasean manifestaciones de protesta contra una supuesta «americanización» de la cultura universal, como con-

secuencia de la globalización. Aunque el tópico europeo atribuye a los Estados Unidos una supuesta inmadurez cultural, no puede olvidarse que se trata del país con más orquestas sinfónicas del mundo (1700) y que registra mayor número de asistencias anuales a la ópera (7,5 millones) o a museos (500 millones). Ciertamente, si el concepto de cultura se redujera a bienes y servicios de mercado (libros, música, videos, películas, artesanía, turismo, etc.) con olvido de tradiciones y costumbres no comercializables, cabría reconocer la primacía norteamericana. El primer capítulo de exportación de los Estados Unidos viene, en efecto, integrado, no por partidas arancelarias como aviación, ordenadores o automóviles, sino por bienes y servicios de carácter cultural, incluyendo libros y revistas, música, etc. En conjunto, el comercio mundial de bienes y servicios culturales sobrepasa los 200.000 millones de dólares según la UNESCO y los norteamericanos figuran destacadamente a la cabeza de ese capítulo económico. Aunque el primer país productor de películas no es Estados Unidos, sino la India, sus ventas se reducen a un ámbito meramente nacional, mientras los ingresos de Hollywood proceden, en más de un cincuenta por ciento, de la exportación, con una penetración del 70 por ciento en el mercado europeo, del 83 por ciento en el iberoamericano y del 50 por ciento en Japón¹. Todas esas cifras sobre la proyección exterior de la cultura norteamericana no pueden, sin embargo, ocultar el hecho de que también los Estados Unidos han experimentado, en las últimas décadas, un profundo cambio cultural, bajo el influjo de tradiciones y pautas de comportamiento de raíces hispanas, asiáticas e incluso africanas y del Medio Oriente, de acuerdo con su carácter de «melting pot». En un mundo globali-

¹ United Nations Development Program (UNDP), *Human Development Report 1999*. N. York. 2000.

zado, las influencias culturales tienen necesariamente un carácter multidireccional.

6. Economía global y normalidad histórica

Pero por apasionantes que resulten los ingredientes sociológicos y antropológicos de la globalización, no debería su consideración desviarnos excesivamente del propósito fundamental de este trabajo, que —de acuerdo con el título— pretende ceñirse exclusivamente a la vertiente económica del proceso globalizador, tanto en sus aspectos de producción y comercio, como en los referentes a flujos internacionales de capital.

En diversas ocasiones se ha señalado, con razón, que la globalización económica no constituye una novedad radical en el acontecer histórico. De hecho, el mundo económico experimentó ya un fuerte impulso integrador a lo largo del siglo XIX, cuando los monopolios coloniales de comercio dejaron paso a una plena libertad de transacciones (apenas condicionada por aranceles moderadamente proteccionistas) de forma que, para muchos países, el volumen de comercio exterior, como proporción de su PIB mundial, no era en 1870 muy distinto del actual².

Otro tanto cabría afirmar respecto a la intensidad de movimientos internacionales de capital y, en particular, de los asociados a procesos de inversión directa. Capitales egipcios y franceses constituyeron lo que hoy llamaríamos una «joint venture» para construir, abrir al tráfico y explotar el Canal de Suez, que terminó por revertir a los británicos en 1872. Capitales franceses permitieron la construcción del ferrocarril transiberiano y de los de otros países, e iniciaron la construcción del Canal de Panamá, que terminarían después los norteamericanos. Inversiones

² FMI. *op. cit.*

ingresas explotaron, por ejemplo, minas de cobre en España y posibilitaron el establecimiento de líneas férreas en el continente sudamericano, mediante la emisión de acciones que cotizaban no solamente en la Bolsa de Londres, sino en otros mercados financieros europeos. La existencia del cable submarino (otra aventura multinacional) permitió que el mercado de Nueva York conociera casi en tiempo real el hundimiento de la Bolsa de Viena en 1873, generando una onda —esta vez de carácter negativo— en el entorno económico de ambos lados del Atlántico³. Otra crisis aparentemente local —la de los ferrocarriles argentinos— arrastró al Baring Brothers Bank y provocó una auténtica convulsión en la Bolsa de Londres. Estos fenómenos pueden sonarnos hoy a algo conocido pero suponían, en aquella época, un cambio tan trascendental respecto a periodos históricos anteriores, que originaron una gran excitación empresarial. Comenzó, así, a popularizarse la expresión «unificación de la tierra», claro precedente histórico del término «globalización». Al amparo de ese nuevo espíritu universal, el doctor Zamenhoff y sus seguidores elaboraron un idioma pretendidamente común para toda la humanidad —el esperanto— y el intento fue aceptado con tanta seriedad, que no fueron pocos los países que anunciaron su intención de incorporar el aprendizaje del nuevo idioma a sus respectivos sistemas educativos.

Por primera vez en la historia, se crearon instituciones y se celebraron eventos auténticamente internacionales. De la segunda mitad del XIX datan organismos tan relevantes como la Cruz Roja (tras los horrores de la batalla de Solferino), la Unión Telegráfica Universal (1875) y la Unión Postal Universal (1878). También en esa época se desarrollaron las «exposiciones univer-

³ Blanning T.C. (Ed). (1996). *The Oxford History of Modern Europe*. Oxford University Press.

sales», comenzando con la de Londres (1863) y siguiendo con las de París, Viena y Bruselas, en Europa, así como las de Filadelfia, Chicago y San Luis, en los Estados Unidos. Desde sus orígenes, tales acontecimientos se orientaron a la proyección del país organizador en el resto del mundo, pero también a la «universalización» de los logros alcanzados por la tecnología y la gestión empresarial. En el mismo sentido universalizador, cabe encuadrar la organización de los Juegos Olímpicos, por parte del Barón de Coubertin, cuya intención no fue simplemente resucitar las olimpiadas griegas (a modo de hallazgo arqueológico) sino proyectarlas hacia una Nueva Era con participación de todas las naciones del orbe. Todavía hoy, en el año en que se celebran, constituyen un gran acontecimiento global, también en lo económico.

Todo ello resultó obviamente facilitado por el desarrollo de las comunicaciones telegráficas y postales, así como por la extensión de los ferrocarriles y la navegación a vapor. El Oriente Express tardaba tres días en comunicar Londres con Estambul y el Titanic aspiraba a superar el record de velocidad en la comunicación transatlántica, por entonces establecida en siete días, frente a los setenta que —cuatro siglos atrás— había necesitado Cristóbal Colón. Curiosamente, *«el día de la jubilación de Lord Kelvin, en 1896, sus amigos le dirigieron un telegrama Londres-Londres vía Nueva-York-San Francisco-Melbourne-Ciudad del Cabo, que tardó catorce minutos en llegar a su destino»* (Comellas, 1990)⁴.

Ciertamente, ni las empresas multinacionales, ni los movimientos masivos de capital, ni el afán universalizador constituyen innovaciones propias de la economía y la sociedad del siglo XX,

⁴ Comellas García-Llera, José Luis. (1990. *Las relaciones internacionales 1815-1914* en Paredes, Javier (coordinador): *Historia Contemporánea Actas*. Madrid.

recién terminado, sino que hunden sus raíces en un entorno mundial que comenzó a «globalizarse» desde los inicios de la revolución industrial.

William Mc Neil (1996) recuerda cómo, hasta hace poco más de cien años, no se consideraba «civilizado» en ningún país europeo restringir el libre movimiento de las personas, salvo en casos de epidemia y sólo por razón sanitaria. De hecho, no existían los pasaportes en la Europa anterior a 1914. En los Estados Unidos, Canadá, Australia, etc... se seguía una política de libre inmigración, que atrajo a millones de personas de otros lugares del mundo. Tales inmigrantes buscaban en el nuevo mundo oportunidades que no encontraban en Europa, pero legalmente nada les habría impedido dirigirse a otro país europeo distinto al suyo, si así lo hubieran preferido.

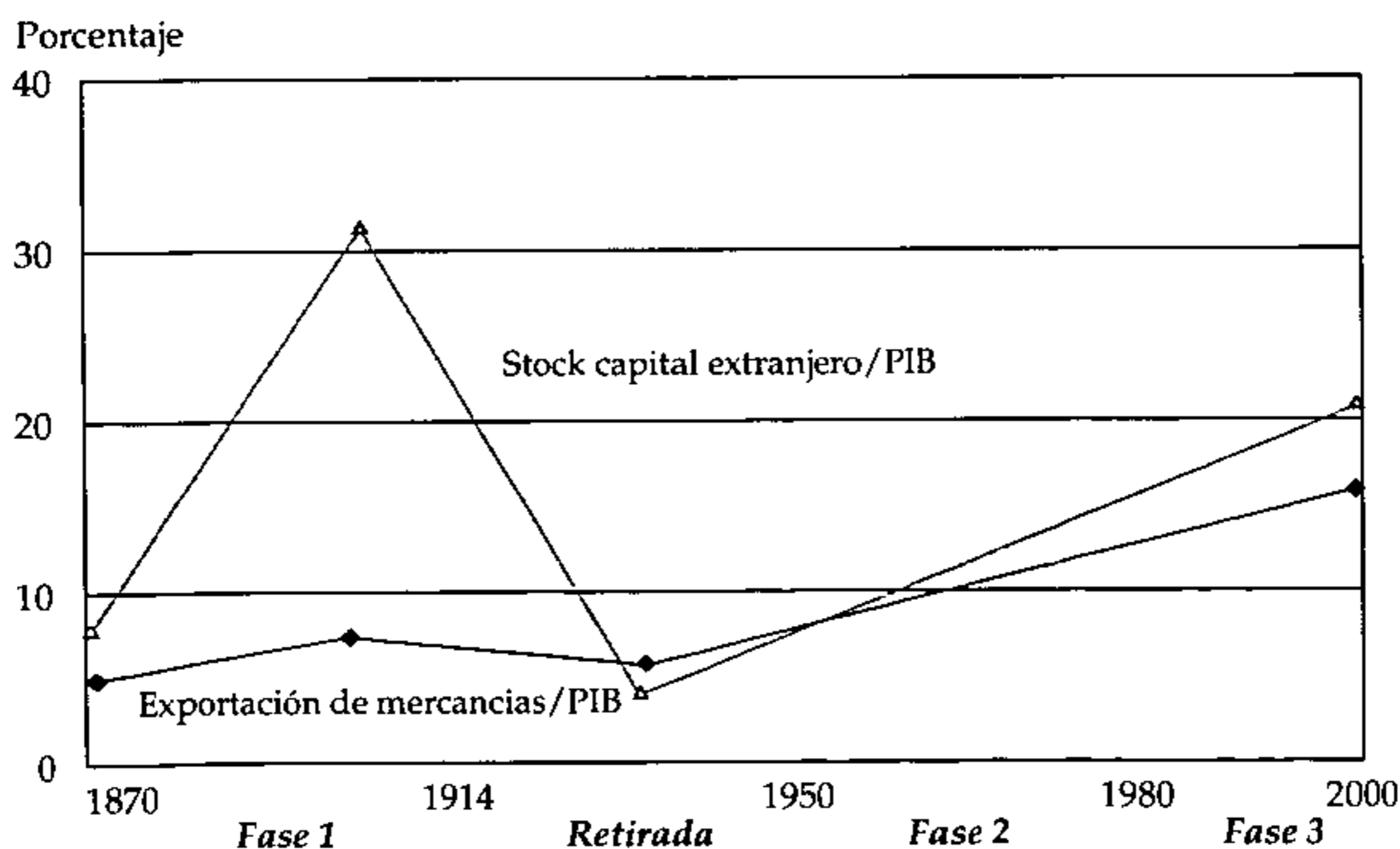
Si alguna novedad aportó, en este sentido, el siglo XX, fue precisamente la de interrumpir el proceso de globalización y volver a cerrar la actividad económica dentro de ámbitos estrictamente nacionales, especialmente tras el estallido de la Primera Guerra Mundial en 1914. Tal cataclismo, que por su dimensión carecía de antecedentes históricos, impuso una militarización general de las sociedades europeas y, con ella, un decidido abandono del espíritu libre-cambista del siglo anterior. Tras el tratado de Versalles, comenzó a recuperarse tímidamente el impulso globalizador, pero el socialismo emergente, la Gran Depresión de 1929 y, sobre todo, el inicio de la Segunda Guerra Mundial yugularon definitivamente las esperanzas de recuperación de las relaciones internacionales en el ámbito económico.

El Gráfico 4 revela la evolución del comercio mundial y del stock de capital extranjero desde 1870 hasta el año 2000. De sus datos se deduce con claridad cómo tras el comienzo de la Primera Guerra Mundial aparece una fase de «desglobalización», que

sólo a partir de 1950 encuentra un punto claro de flexión aperturista, aunque la tendencia de recuperación no fue definitiva hasta mediada ya la década de los sesenta. Por su parte, el Gráfico 5 constituye una representación muy expresiva de la paulatina e intensa contracción experimentada por el comercio mundial desde 1929 hasta 1933, es decir, durante los años más duros de la llamada Gran Depresión.

Al término de la guerra (1945) se establecieron las bases de una nueva expansión del comercio y la inversión internacional, con una fuerte aceleración en décadas posteriores y especialmente en los años ochenta, cuando hace fortuna el término «globalización», como forma de referirse a esa apertura de los mercados mundiales. En conjunto, el PIB mundial se multiplicó por cinco desde 1950 hasta 1999, pero el comercio internacional

GRÁFICO 4
VOLUMEN DE EXPORTACIÓN MUNDIAL Y STOCK DE CAPITAL EXTRANJERO SOBRE PIB

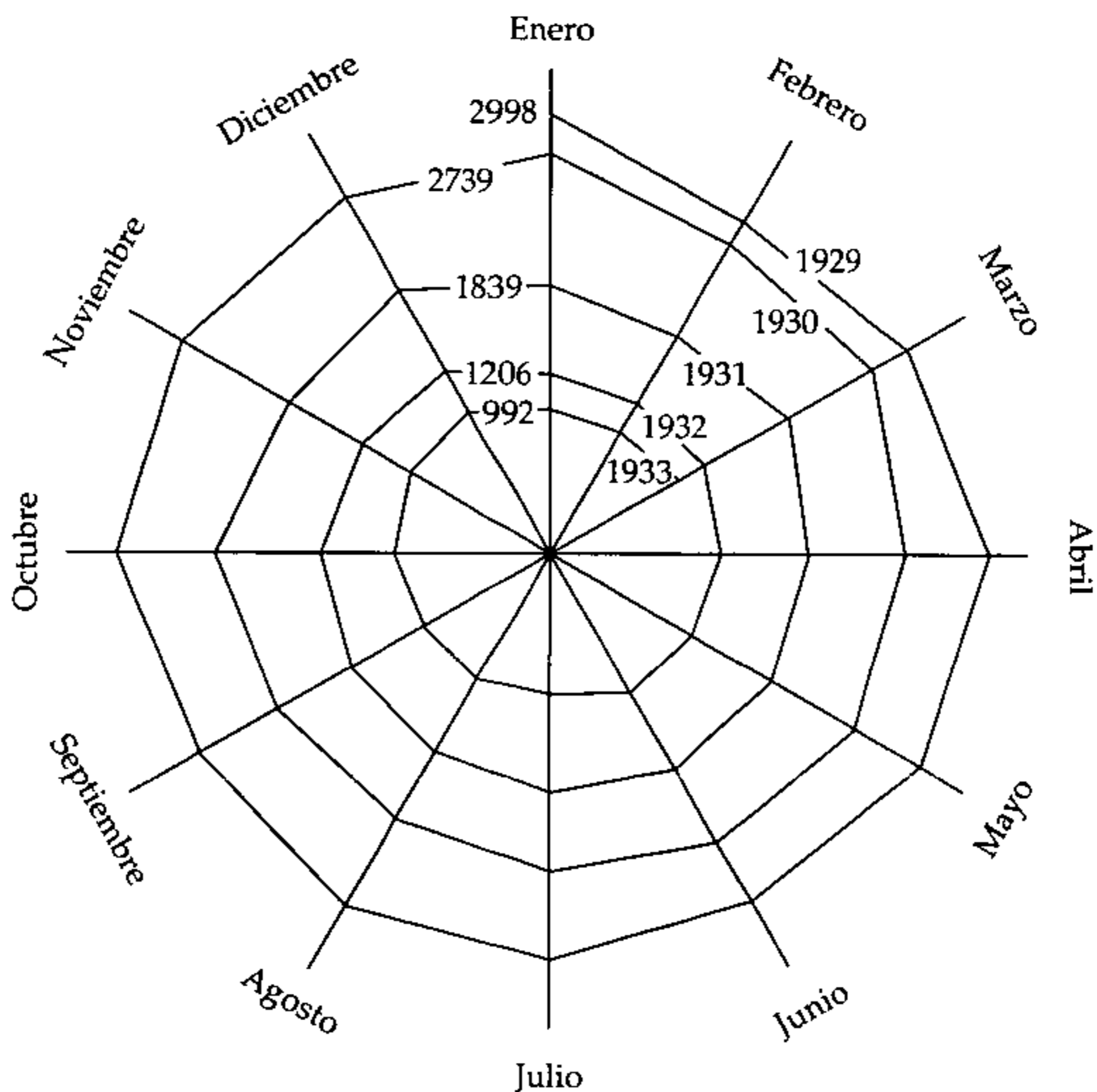


Fuente: WTO (World Trade Organization).

GRÁFICO 5

CONTRACCION DEL COMERCIO MUNDIAL

Entre Enero de 1929 y Febrero de 1933, el total de importaciones cayó en un 69%. Dado que los precios mundiales disminuyeron durante este periodo, el descenso en términos de volumen, aunque continua siendo grande, fue ligeramente menos pronunciada.



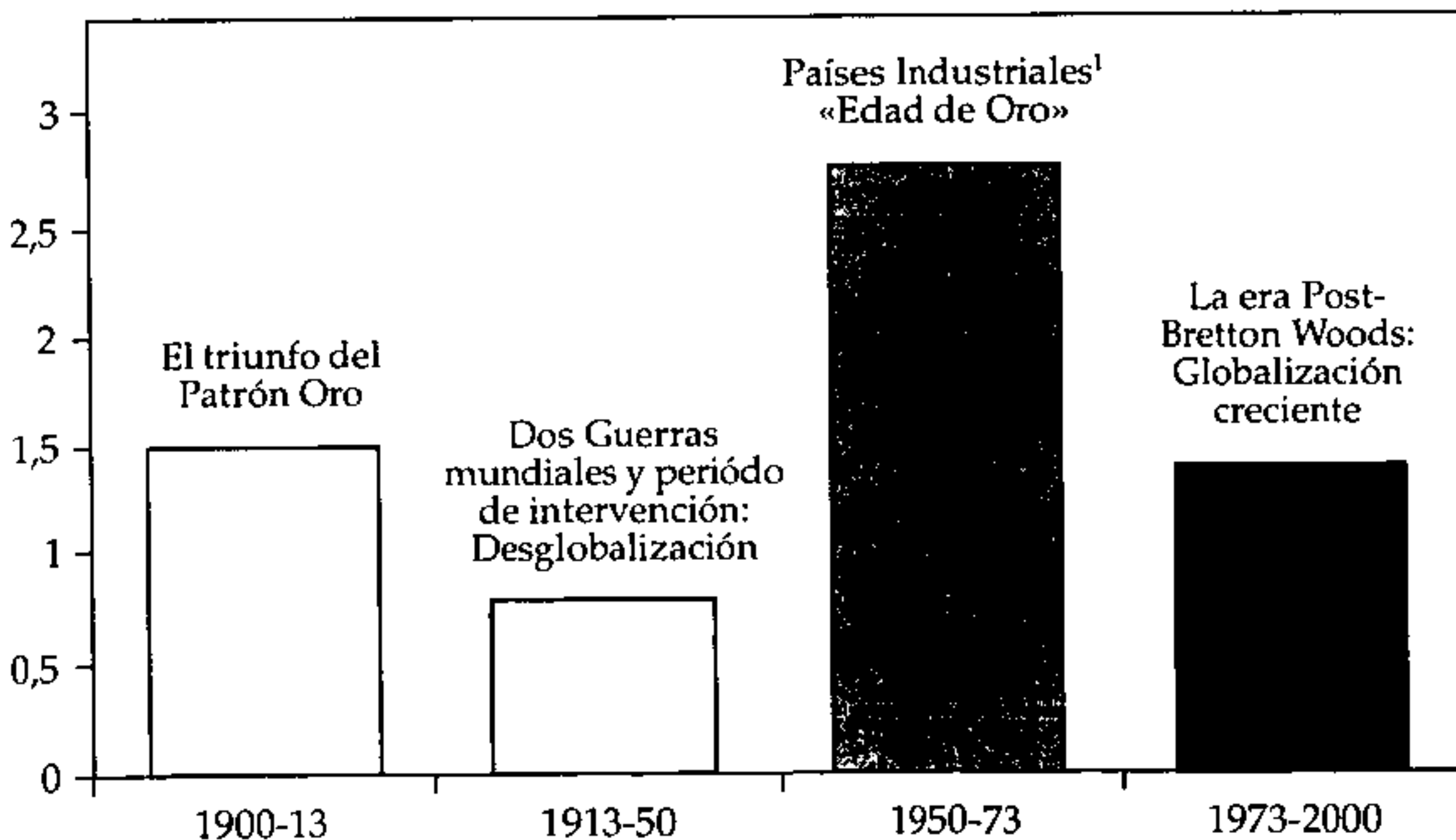
Fuente: Charles P. Kindleberger, *The World Depression 1929-1933* (edición revisada: Berkeley: University of California Press. 1986). IMF, *World Economic Outlook*, Mayo 2000.

resultó multiplicado por veinte⁵, como expresión de una nueva (o resucitada) forma de entender la economía. Ello estimuló la evolución hacia sociedades no sólo más prósperas, sino mucho más abiertas que en la primera parte del siglo.

⁵ World trade Organization. *Annual Report 1995*.

No es de extrañar que los períodos históricos en los que se registra un mayor crecimiento de la renta per cápita a nivel mundial sean precisamente aquéllos en los que el proceso de globalización parece acelerarse. Por el contrario, durante los años en los que el comercio y la inversión internacional se contraen, la renta mundial experimenta una tasa de crecimiento mucho menor. Este fenómeno (expuesto en el Gráfico 6) obedece, obviamente, a una doble dirección de causalidad: de un lado, cuando las circunstancias políticas y sociales propician una contracción (o aceleración) de la actividad económica, ésta se refleja en los intercambios de bienes, servicios y capitales; de otro —y a la inversa— esa misma recesión (expansión) de la inversión internacional y el comercio inciden sobre la actividad interna de los

GRÁFICO 6
 CRECIMIENTO REAL DEL GDP MUNDIAL PER CÁPITA
 (promedio de las variaciones anuales en porcentaje)



¹ La población de los países ha sido distribuida en cuartiles de renta de acuerdo al GDP per cápita en cada país; cada cuartil contiene el 25% de la población mundial.
 Fuente: Angus Maddison, *Monitoring the World Economy 1820-1992* (Paris Organization for Economic Cooperation and Development, 1995); y estimaciones del IMF.

distintos países. Así los acontecimientos económicos describen, en su evolución, auténticos círculos viciosos o «virtuosos», de los que la menor o mayor tendencia a la globalización constituye —al parecer— una parte esencial.

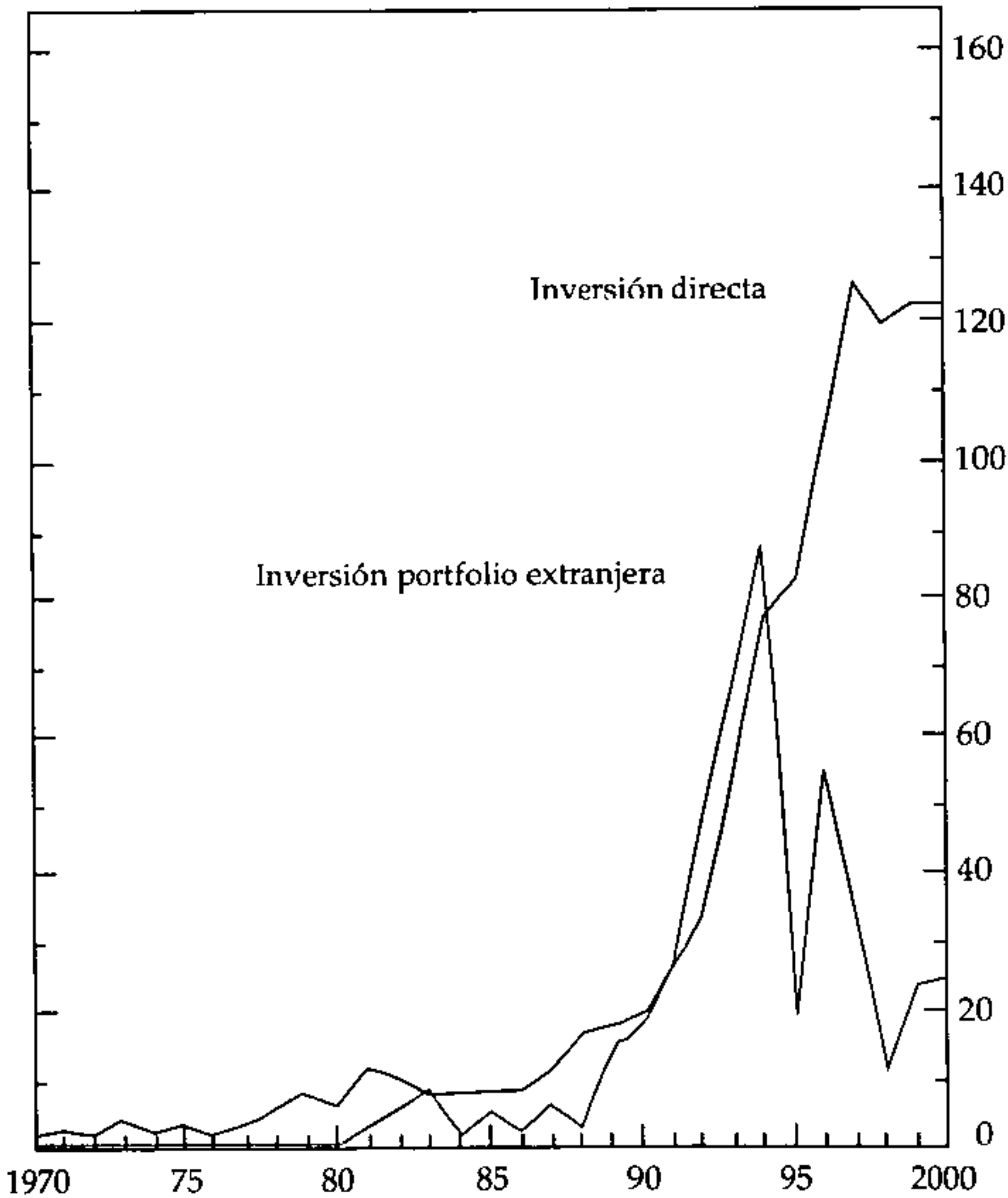
Una adecuada perspectiva de largo plazo debe, pues, llevarnos a la conclusión de que la internacionalización de las economías (llámese «globalización» como ahora, «unificación de la tierra» como hace cien años, o de cualquier otro modo) constituye la normalidad histórica, al menos desde los comienzos de la revolución industrial. Lo anormal, en este sentido, sería el aislamiento al que circunstancialmente se vieron sometidas las principales economías del mundo durante treinta y seis años (1914-50) del siglo XX. Bajo este prisma histórico, resultan difíciles de entender las posturas intelectuales de resistencia a la globalización. El aislamiento nacionalista en materia económica ha venido siempre asociado a pobreza, retroceso y conflicto.

7. La apertura financiera

En paralelo a la expansión del comercio y la inversión, ha tenido lugar una intensa y creciente movilidad internacional de capitales, fenómeno que algunos han preferido aislar bajo la denominación de «globalización financiera». En la práctica, las fronteras conceptuales entre esta dimensión financiera de la globalización y la correspondiente al comercio y la producción resultan borrosas, como lo son siempre las distinciones entre la denominada economía «financiera» y la pretendida economía «real». Se trata, siempre y en todo lugar, del mismo fenómeno, contemplado desde distintas vertientes aunque, a los solos efectos del análisis teórico, pueda ser quizá admisible esa diferenciación.

El Gráfico 7 resulta muy ilustrativo al respecto. En él puede destacarse el fortísimo ritmo de aumento de los flujos internacionales de capital durante los últimos treinta años, tanto en lo relativo a inversión directa como en lo referente a inversión de cartera (bonos y acciones). A ellos habrían de sumarse las cifras correspondientes a créditos bancarios, que asimismo experimentaron un aumento muy sustancial durante el período de referencia.

GRÁFICO 7
 CRECIMIENTO DE LOS FLUJOS FINANCIEROS
 INTERNACIONALES



Fuente: IMF, *World Economic Outlook*. Mayo 2000.

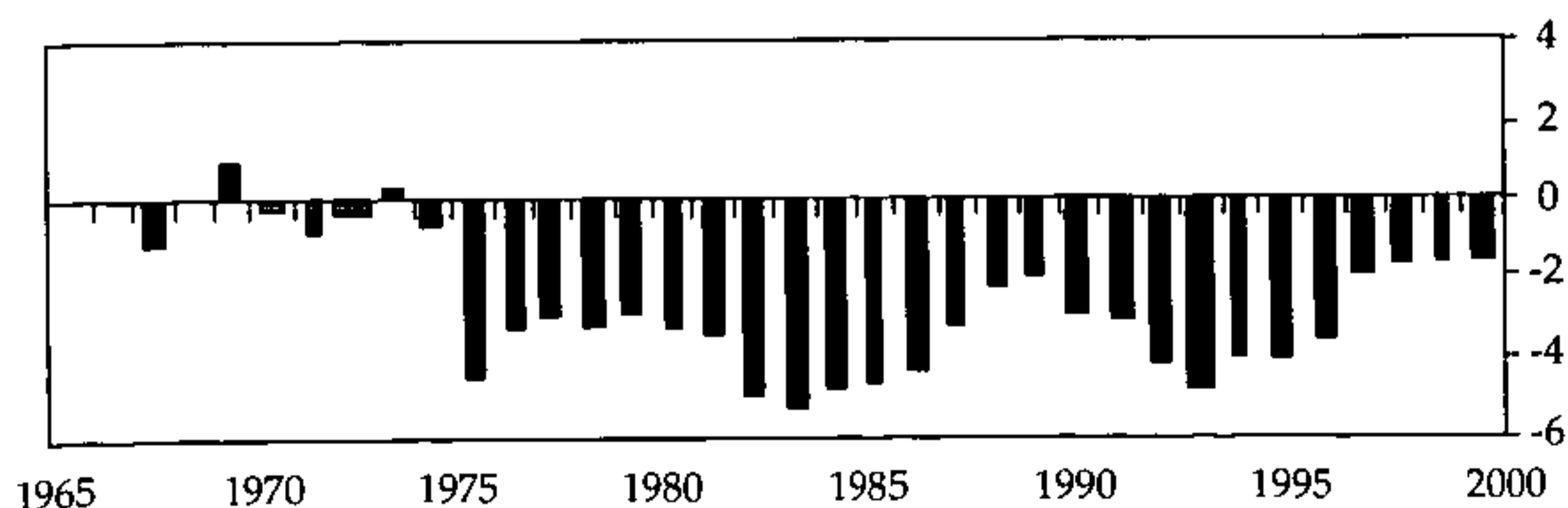
Desde los comienzos de la revolución industrial, venían registrándose movimientos internacionales de capital, cuya intensidad dependió, en cada momento, de los diferenciales de tasas de interés, de las rentabilidades brutas esperables en distintas áreas geográficas y de las diferencias en los tipos tributarios marginales. Las guerras mundiales y la depresión económica provocaron, durante la primera mitad del siglo XX una paralización en los flujos financieros internacionales, paralela a la generada en el capítulo de las transacciones comerciales. El gran despegue posterior de los flujos internacionales de capital se acentuó durante las «crisis energéticas» de 1974 y 1980. Como era de esperar, ambos episodios provocaron una gran concentración de liquidez en pocas manos —las de los productores y exportadores de crudos petrolíferos— cuya capacidad para invertir tal volumen de recursos monetarios era muy escasa, al menos en un corto período de tiempo. Se planteó, así, la necesidad perentoria de canalizar importantes saldos de moneda americana (la obtenida por el cobro de las exportaciones de crudo) hacia otras áreas del mundo, cuestión que llegó a popularizarse como «reciclaje de los petrodólares». Por esta vía, la oferta de ahorro en los mercados financieros internacionales experimentó un súbito incremento, para el que no existían precedentes conocidos.

Pero también la demanda de ahorro mundial creció exponencialmente. Las autoridades de muchos de los países afectados por las crisis energéticas de 1974-1980 trataron de paliar sus efectos a través de un aumento sustancial en el gasto público, cuya cobertura requería volúmenes importantes de recursos. Inicialmente, los propios bancos centrales proporcionaron el grueso de tal financiación, mediante abultadas emisiones monetarias. La inflación resultante persuadió, sin embargo, a los gobiernos sobre la conveniencia de dotar al banco emisor de autonomía suficiente para negarse a cubrir el gasto público excesivo o, incluso,

de prohibirle abiertamente (como se estipuló en el Tratado de Maastricht) la financiación de los déficit presupuestarios. Éstos continuaron hasta mediada la década de los noventa (vid Gráfico 8), pero su cobertura hubo de realizarse apelando crecientemente al ahorro de los ciudadanos, a través de emisiones de deuda. Los mismos mercados financieros internacionales, que venían recibiendo excesos de recursos líquidos procedentes del exterior, sirvieron, pues, como cauce apropiado para la colocación de ese ingente volumen de deuda gubernamental. El resultado final fue un aumento muy sustancial de las transacciones financieras internacionales.

La expansión de los mercados financieros se vio también favorecida por la aparición de nuevas instituciones e intermediarios —es sabido que la función crea el órgano— así como por un progreso acelerado en la tecnología informática, a través de la cual se posibilitaba el cierre y formalización de millones de operaciones en tiempo real. Ante un impulso tan dinámico, muchas de las viejas estructuras se vieron desbordadas, e instituciones centenarias hubieron de ser sometidas a reforma, mediante programas legislativas de contenido radical. Uno tras

GRÁFICO 8
DÉFICITS FISCALES (porcentaje del PIB)
PAÍSES G-7

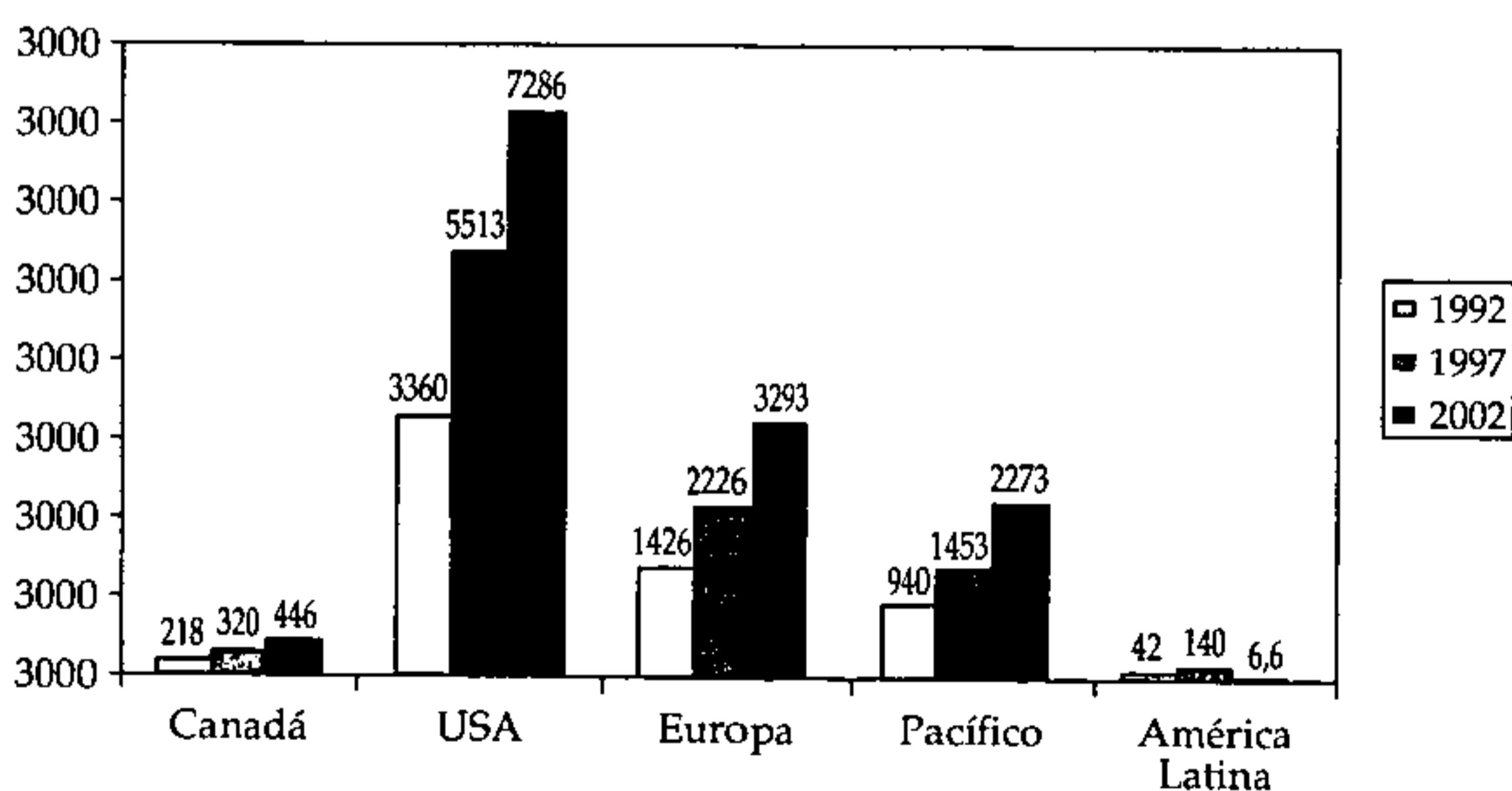


Fuente: IMF, *World Economic Outlook*. Mayo 2000.

otro, los principales países procedieron a lo que durante la década de los ochenta se denominó «big bangs» de las finanzas, es decir, a un cambio en la estructura de sus mercados financieros tradicionales —hasta entonces consideradas inamovibles— para acomodarlos a la realidad del nuevo volumen de transacciones.

Otro de los elementos básicos de la globalización financiera residió también en el auge de las fórmulas e instituciones de inversión colectiva, capaces de canalizar el ahorro líquido de multitud de familias e individuos integrantes de las nuevas —y crecientes— clases medias. En particular, la década de los ochenta contempló un progresivo deterioro de los sistemas públicos de jubilación y, en paralelo, una expansión gradual de los fondos y planes de pensiones, cuyos activos llegaron a alcanzar volúmenes difícilmente imaginables pocos años atrás (vid Gráfico 9). Esa nueva dimensión de las entidades de inversión colectiva aconsejó una diversificación geográfica de sus

GRÁFICO 9
EVOLUCIÓN DE LOS FONDOS DE PENSIONES



Fuente: Dirección General de Seguros.

inversiones, en especial, de las realizadas por fondos de pensiones vinculados a empresas y organismos multinacionales, cuyos pasivos contingentes venían denominados en una gran variedad de moneda.

Todo, en definitiva, parecía contribuir, durante la última década del siglo XX, a una internacionalización de las transacciones financieras, en paralelo a la expansión del comercio mundial. Ambas vertientes de la globalización (la financiera y la comercial) se influyeron y potenciaron mutuamente.

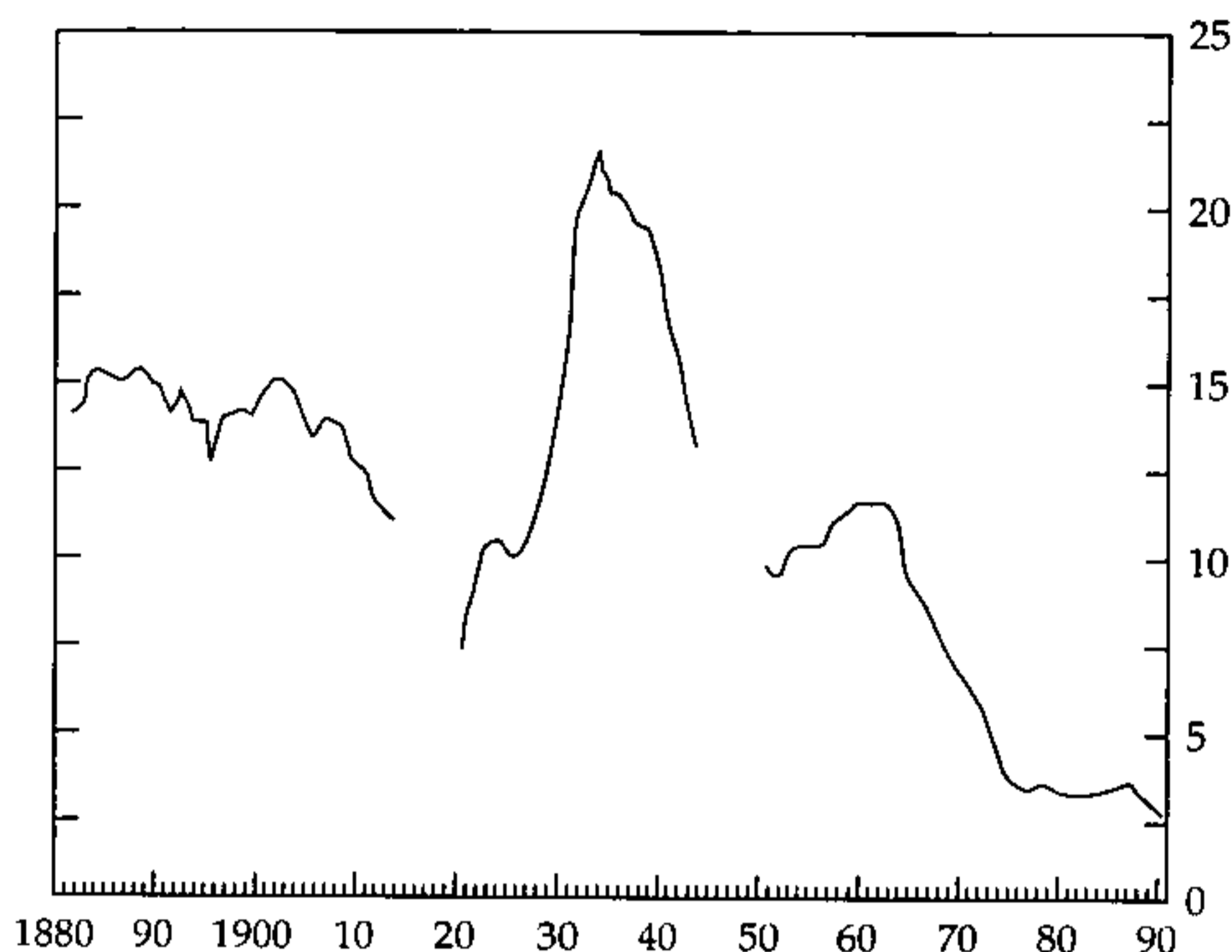
8. ¿Cuánta globalización?

El fenómeno de la globalización no puede considerarse como algo cerrado y completo. Se trata de un proceso en continuo avance, en el que se ha recorrido buena parte del trayecto, pero que probablemente está todavía muy lejos de revelar sus consecuencias últimas. Es posible, incluso, que las etapas aún por afrontar sean más importantes y de mayor alcance que las ya cubiertas, al menos desde el punto de vista de la superación definitiva de la pobreza en el mundo.

8.1. En la vertiente comercial —por ejemplo—, se han hecho progresos históricos muy notables en la reducción de barreras arancelarias tras los años excepcionales de la primera Guerra Mundial y la Gran Depresión, como se expone en el Gráfico 10, facilitado por el Fondo Monetario Internacional. La reducción de tarifas se aceleró a partir de 1975 y alcanzó a prácticamente todos los países (vid Tabla 2), aunque de forma desigual (Gráfico 11).

Pero los cuadros y gráficos anteriores muestran también que, en muchas partes del mundo, subsisten aún barreras arancelarias considerables. Incluso en zonas donde la libertad de comercio

GRÁFICO 10
 TASAS ARANCELARIAS EFECTIVAS
 DE LAS ECONOMÍAS AVANZADAS (porcentaje)



Nota: Las tasas arancelarias efectivas se calculan dividiendo los ingresos aduaneros por el total de las importaciones. Los datos corresponden a promedios ponderados según el PIB de los siguientes países: Alemania, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, EEUU, Francia, Italia, los Países Bajos, Portugal, el Reino Unido, y Suecia.

Fuente: IMF, *World Economic Outlook*, Mayo 1997. Brian Mitchell, *International Historical Statistics: Europe, 1750-1988* (Ioundmills, Basingstoke, Inglaterra: Macmillan, tercera edición, 1992); Angus Maddison, *Dynamic Forces in Capitalist Development: A long-Run Comparative view* (Oxford University Press, 1991).

parece ser la norma, se mantienen sectores completos al amparo de un proteccionismo a todas luces exagerado. La Tabla 3 muestra, por ejemplo, la política arancelaria que la Europa comunitaria aplica a diversos productos agrícolas para obstaculizar en ellos la competencia internacional. Casi otro tanto podría decirse de la agricultura norteamericana y más aún de la japonesa. El tema plantea graves consecuencias para el avance de los países menos desarrollados y para la lucha contra la pobreza en

TABLA 2
TASA TARIFAS MEDIAS

	1975	1980	1985	1990	1995	2000
Argentina	55,9	27,8	27,0	20,5	10,5	11,0
Australia	17,0	14,5	13,3	14,2	8,2	5,7
Austria	15,4	11,6	10,0	8,7	6,7	3,5
Bélgica	9,4	8,8	7,5	7,4	6,7	3,5
Canadá	13,0	11,2	10,5	9,4	10,1	4,4
Chile	55,0	10,0	30,0	15,0	11,0	10,0
Dinamarca	9,0	8,8	7,5	7,4	6,7	3,5
Finlandia	13,2	10,4	7,0	7,7	6,7	3,5
Francia	11,0	8,8	7,5	7,4	6,7	3,5
Alemania	9,4	8,8	7,5	7,4	6,7	3,5
Grecia	9,4	8,8	7,5	7,4	6,7	3,5
Indonesia	38,5	29,0	18,1	20,3	17,0	10,9
Irlanda	9,4	8,8	7,5	7,4	6,7	3,5
Italia	11,0	8,8	7,5	7,4	6,7	3,5
Japón	11,0	9,5	6,7	6,9	6,3	4,8
Luxemburgo	9,4	8,8	7,5	7,4	6,7	3,5
Malasia	12,0	10,6	13,6	13,0	12,8	7,1
Holanda	9,4	8,8	7,5	7,4	6,7	3,5
Nueva Zelanda	18,9	13,0	16,0	14,5	8,5	2,8
Noruega	8,5	6,2	5,7	5,7	5,9	2,9
Filipinas	44,0	38,0	27,6	24,3	27,6	10,0
España	9,4	8,8	7,5	7,4	6,7	3,5
Suecia	8,0	7,5	4,1	4,7	6,7	3,5
Suiza	5,8	4,6	4,4	4,4	3,6	0,0
Tailandia	37,0	32,3	31,2	40,8	36,0	27,6
Reino Unido	9,4	8,8	7,5	7,4	6,7	3,5
Estados Unidos	10,3	7,3	6,6	6,2	5,9	4,3

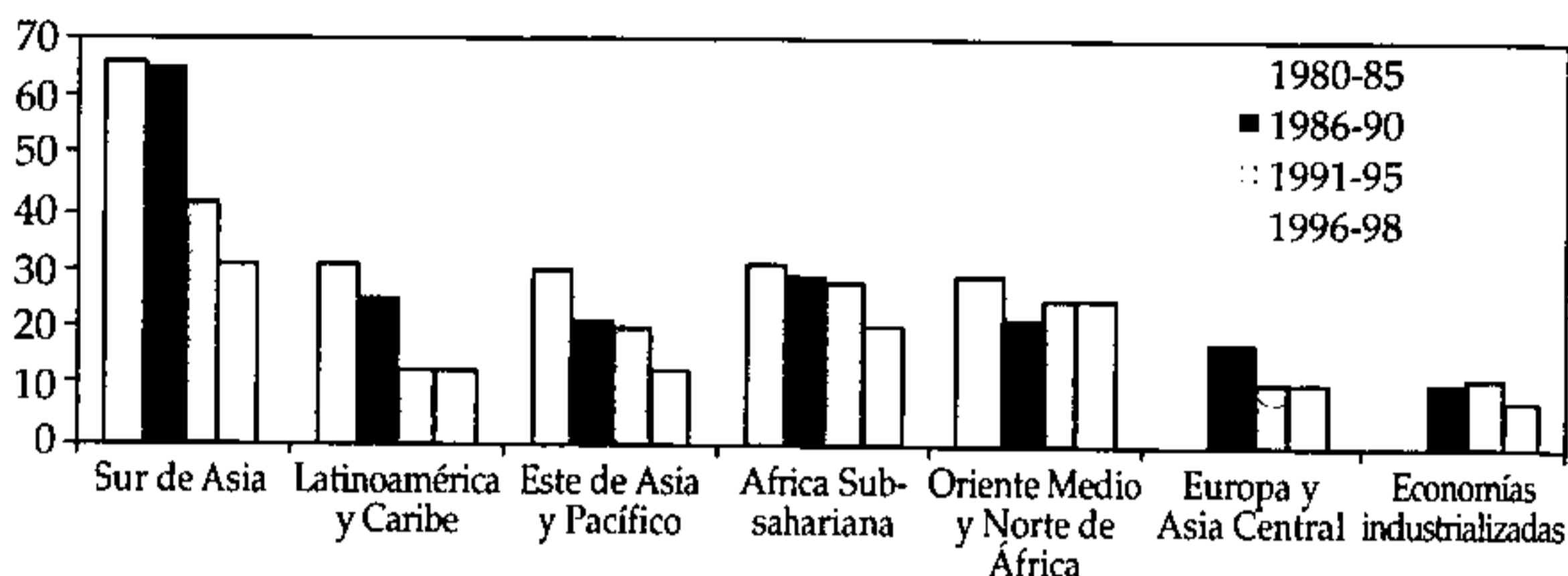
Fuente: Fraser Institute.

el mundo, como tendremos ocasión de exponer en capítulos posteriores.

Menos conocido, pero no menos real, es el fuerte proteccionismo de carácter no arancelario existente en muchas zonas del mundo. El fenómeno queda, a veces, explicitado en forma de simples prohibiciones comerciales o de contingentes y cupos de la importación. Otras veces se disfraza de norma de carácter sanitario, ecológico,

GRÁFICO 11

PROMEDIO NO PONDERADO DE LAS TASAS ARANCELARIAS POR REGIONES



Fuente: World Bank (2001d).

de seguridad nacional o de «protección al consumidor», expresión que parece encerrar una cierta carga de sarcasmo. La Organización Mundial de Comercio ha establecido, en ocasiones, índices para tratar de cuantificar el peso de las restricciones no arancelarias en el comercio mundial. Sus resultados revelan que tales obstáculos, lejos de disminuir con el transcurso del tiempo, han adquirido una importancia creciente en las últimas décadas. El Gráfico 12 pone de relieve este fenómeno, con datos comparativos desde 1980.

TABLA 3

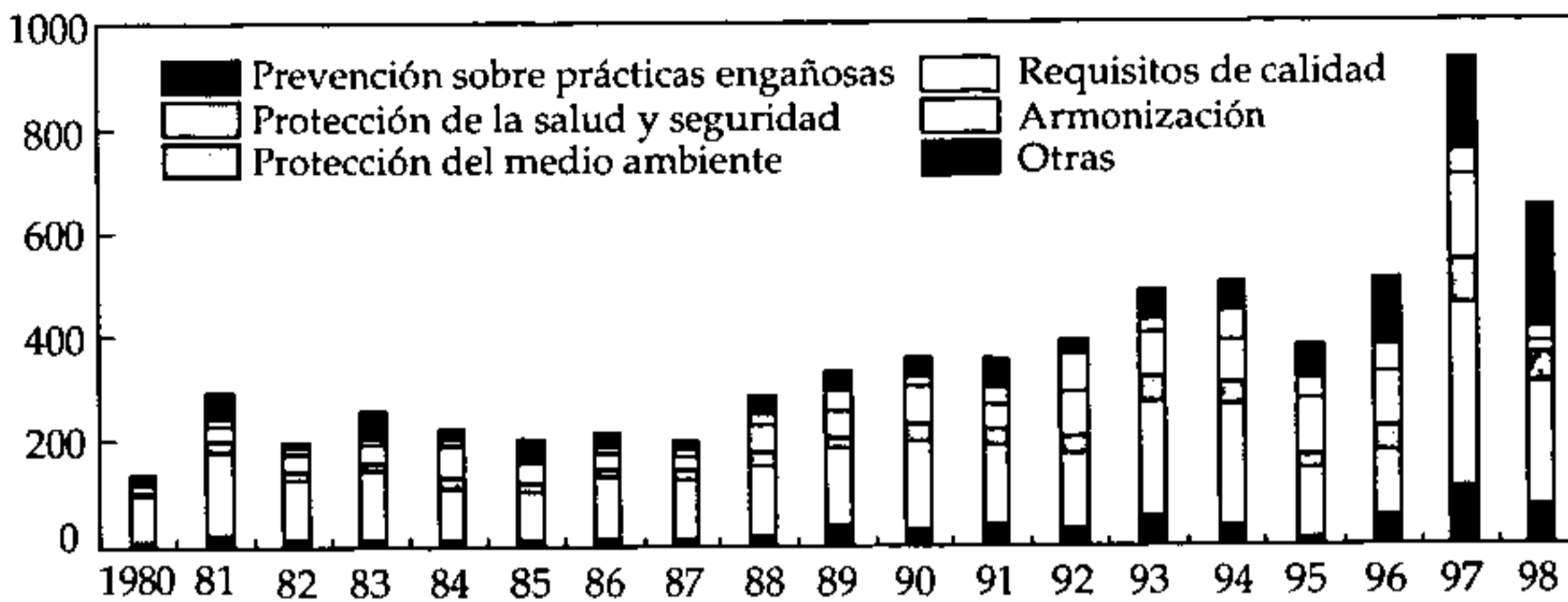
PROMEDIO DE TARIFAS* APLICADAS SOBRE VARIOS PRODUCTOS SELECCIONADOS EN UE EN 1997

Carne de vaca y cordero	87,7%
Bebidas	22,2%
Cereales	12,0%
Productos lácteos	57,7%
Productos de Alimentación	26,9%
Azúcar	61,8%
Tabaco	58,8%

*Para países de la OMC.

Fuente: Comisión Europea.

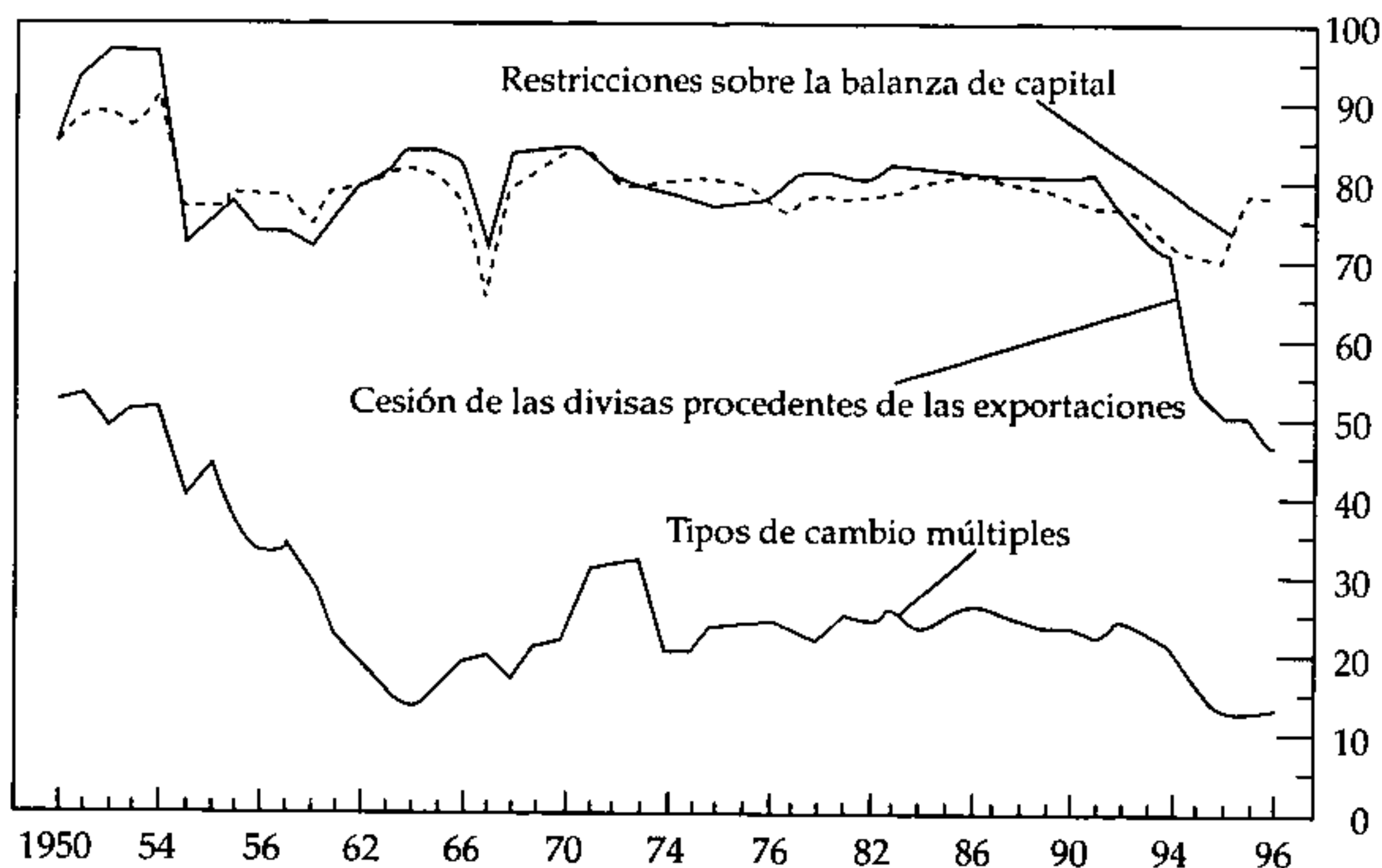
GRÁFICO 12
BARRERAS NO AÑANCELARIAS



Fuente: Coppel, Jonathan and Durand Martine. (1999) Trends in market openness, OCDE Economics Department Working Papers 221.

8.2. Pero las restricciones administrativas no afectan sólo al comercio. Permanecen también en vigor multitud de obstáculos arbitrarios a la libre movilidad internacional de capitales, por más que no sean pocas las voces que —ignorantes de este extremo— parecen alzarse deplorando justamente el fenómeno contrario, es decir una movilidad de capitales que ellos consideran «excesiva», como si en materia de respeto a los derechos personales cupiera el exceso. Ciertamente se ha avanzado en cuanto a la intensidad de los flujos internacionales de capital, pero hasta en países que preconizan la libertad económica como norma, aparecen frecuentemente prohibiciones que obstaculizan la entrada de capitales exteriores, incluso para inversión directa en sectores que nada tienen que ver con la seguridad o la defensa nacional. Japón, Corea, Malasia y otras economías del este asiático constituyen ejemplos muy claros de este fenómeno. El lector puede encontrar en el Gráfico 13 una visión panorámica de la fuerte resistencia que se plantea a la hora de eliminar los obstáculos a la inversión internacional. Entre las barreras más frecuentes destacan la obligatoriedad de ceder al Estado las divisas

GRÁFICO 13
 RESTRICCIONES A LOS MOVIMIENTOS DE CAPITAL



Fuente: IMF, *World Economic Outlook*, Mayo 2000.

procedentes de exportaciones, así como la aplicación de tipos de cambio múltiples, con los que se subvencionan algunas operaciones y se penalizan otras.

8.3. Por lo demás, apenas se ha avanzado en la libertad de movimientos de otros recursos productivos y, en especial, el trabajo humano, a cuya libre circulación se oponen toda una panoplia de regulaciones migratorias. Tales barreras son a veces diseñadas con la excusa de favorecer una razonable integración cultural y humana en el país receptor, pero, en otras ocasiones, son establecidas sólo para otorgar protección a intereses laborales y económicos autóctonos⁶. Ciertamente, los problemas asociados a

⁶ En realidad, solamente el 2,2 por ciento de la población mundial vive fuera del país en que nació, una proporción muy similar a la de hace cuarenta años (cfr. United Nations. Report 1994).

las migraciones internacionales e, incluso, intercontinentales, permanecerán con nosotros a lo largo de buena parte del siglo XXI. Para entenderlo, basta sólo considerar que el veinte por ciento de la población mundial vive en países económicamente avanzados, donde se generan el ochenta por ciento del PIB y de la renta global, mientras que las proporciones para los países en desarrollo son justamente las inversas (ochenta y veinte), tanto respecto a población, como a producto y renta. Puede comprenderse que esas condiciones hacen prácticamente imposible (quizá, tampoco deseable) poner limitaciones efectivas a la «globalización humana», un fenómeno que no ha hecho sino iniciarse. Encontrar una solución razonable a los desequilibrios de población y renta hoy existentes constituye, probablemente, uno de los retos más importantes de la economía internacional en este nuevo siglo, aunque habrá de ser el mercado —no el voluntarismo político— quien marque las pautas de actuación.

8.4. Sorprendentemente, el proceso de globalización, en su etapa actual, cursa con simultaneidad a la creación de grupos nacionales, zonas o regiones económicas, que suponen un avance integrador para sus miembros, pero también un cierto elemento de exclusión para los restantes países. Tal es el caso de la propia Unión Europea, así como los de Nafta, Mercosur y otras importantes áreas de integración, algunas de las cuales —como ALCA— están aún en período constitutivo. Paradójicamente, la economía mundial parece, así, sometida a un doble proceso de globalización y de fragmentación, que origina, a veces, serias disfunciones y contradicciones. Incluso, puede advertirse en distintos puntos del planeta un cierto retorno a posturas estrictamente nacionalistas que contradicen o, al menos, matizan el proceso de globalización, como si, ante el vértigo que el mismo inspira, surgiera, por parte de algunos grupos humanos, la permanente necesidad de interrogarse sobre sus raíces locales y de profundizar en ellas.

TABLA 4

MIGRACIÓN INTERNACIONAL EN 2002

Países o áreas	Stock de migración			Migración neta (promedio anual)		Remesas de trabajadores		
	Población total (miles)	Número (miles)	Porcentaje de población	Número de refugiados	Número (miles)	Tasa por 1.000 hab.	Total	
							2000	1995-2000
Mundo	6.056.715	174.781	2,9	15.868	0	0	62.239	0,2
Regiones más desarrolladas	1.191.429	104.119	8,7	3.012	2.321	2	12.535	0,1
Regiones menos desarrolladas	4.865.286	70.662	1,5	12.857	-2.321	-0,5	49.704	0,7
Países menos desarrollados	667.613	10.458	1,6	3.066	-306	-0,5	—	—
Africa	793.627	16.277	2,1	3.627	-447	-0,6	8.755	1,6
Africa Oriental	250.318	4.515	1,8	1.662	278	1,2	—	—
Africa Central	95.404	1.490	1,6	603	-332	-3,7	—	—
Africa Septentrional	174.150	1.945	1,1	606	-261	-1,6	—	—
Sahara Occidental	252	113	44,9	—	2	8,6	—	—
Africa Meridional	49.567	1.544	3,1	47	-13	-0,3	—	—
Africa Occidental	224.189	6.782	3	710	-119	-0,6	—	—
Asia	3.672.342	49.781	1,4	9.121	-1.311	-0,4	24.205	0,3
Asia Oriental	1.481.075	5.769	0,4	299	-257	-0,2	—	—
Sur-centro Asia	1.480.868	20.407	1,4	4.290	-810	-0,6	—	—
Sudeste Asiático	522.121	4.126	0,8	294	-352	-0,7	—	—
Oeste Asia	188.277	19.480	10,3	4.237	109	0,6	—	—
Europa	727.304	56.100	7,7	2.310	769	1,1	11.854	0,1
Europa del Este	304.172	24.812	8,2	41	124	0,4	—	—
Europa Septentrional	95.076	7.453	7,8	413	134	1,4	—	—
Europa Meridional	144.935	4.999	3,5	578	229	1,6	—	—
Europa Occidental	183.121	18.836	10,3	1.277	282	1,6	—	—
Latino América y Caribe	518.809	5.944	1,1	38	-494	-1	17.131	0,8
América Central	135.129	1.070	0,8	28	-347	-2,7	—	—
América del Sur	345.738	3.803	1,1	9	-75	-0,2	—	—
Norteamérica	314.113	40.844	13	635	1.394	4,6	—	—
Oceanía	30.521	5.835	19,1	69	90	3	293	0,1

Fuente: United Nations Publication, Sales No. E.03.XIII.3.

8.5. Toda esta serie de contradicciones y matizaciones hacen de la globalización un proceso más incierto y, desde luego, más complejo de lo que la acepción popular del término parece implicar. En muchos sentidos, sería excesivo afirmar que vivimos en un mundo auténticamente globalizado. Con todo, es innegable que la economía mundial ha experimentado un salto cualitativo en su estructura y que presenta hoy un grado de interacción entre sus distintas parcelas nacionales mucho mayor que hace medio siglo, por lo que el término «globalización» aproxima suficientemente una de las características básicas del acontecer económico actual y podemos quizá adoptarlo para avanzar en el discurso racional.

CAPÍTULO 2

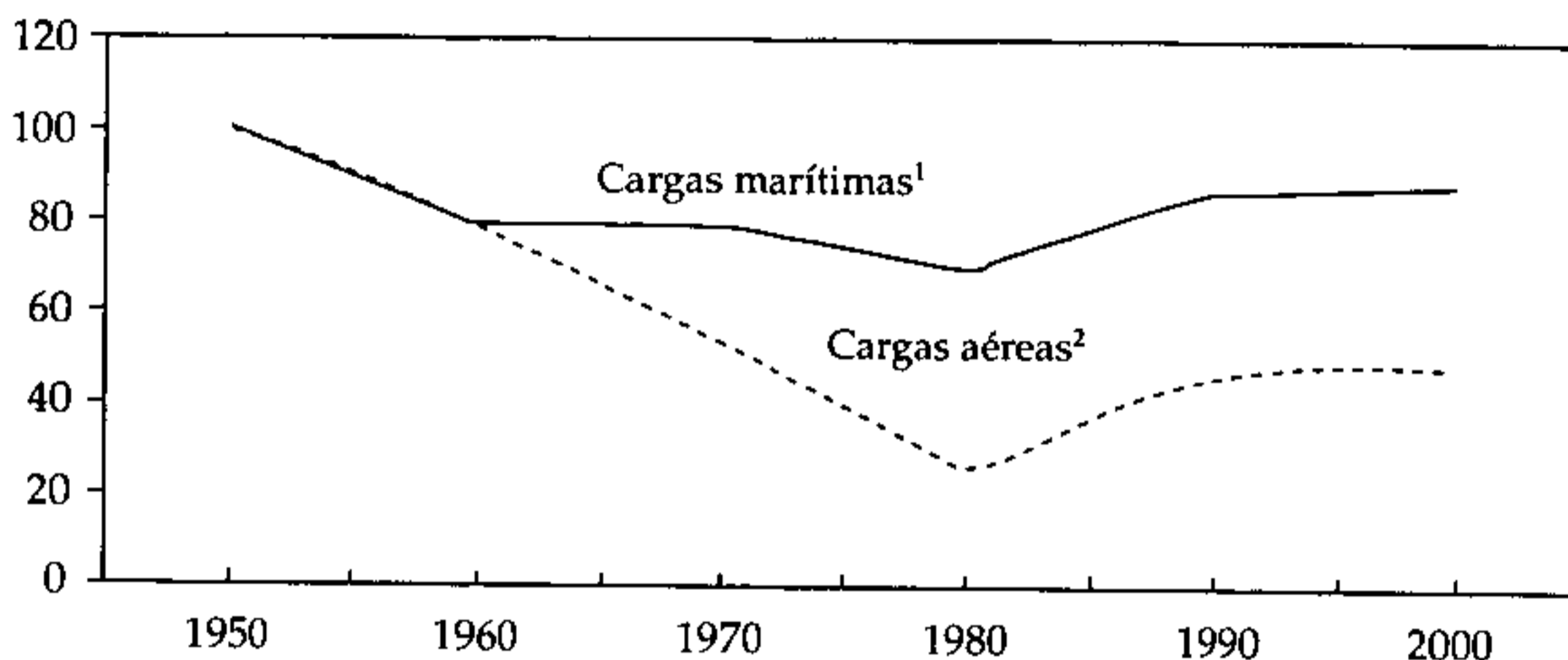
EL IMPULSO DE LA GLOBALIZACIÓN

1. Explosión comercial

Como vimos en el capítulo anterior, la mentalidad globalizadora ha venido propiciando una notable reducción de las tarifas aduaneras, aunque no ha logrado todavía eliminar los obstáculos al comercio internacional, especialmente aquellos que afectan a las transacciones de productos agrícolas y, en general, los representados por regulaciones no arancelarias. Con todo, puede hablarse de un nuevo espíritu libre-cambista (hoy diríamos «globalizador»), al amparo del cual, el comercio internacional ha conocido una expansión sin precedentes.

Otros factores han contribuido también a esta revolución del comercio mundial. Entre ellos, cabría destacar la evolución de los costes de transporte, que han seguido una tendencia descendente en las últimas décadas, como puede apreciarse en el Gráfico 14. Así, el coste promedio de los fletes marítimos es hoy un quince por ciento inferior, en términos reales, al vigente cincuenta años atrás, de acuerdo con datos publicados por el Fondo Monetario Internacional. Mucho más intensa ha sido aún la reducción experimentada por los precios del transporte aéreo, tanto en mercancías, como —sobre todo— en pasajes de viajeros, quienes disfrutan hoy de tarifas que, una vez deflactadas, apenas suponen un tercio de las vigentes a mediados del siglo pasado.

GRÁFICO 14
 COSTES DE TRANSPORTE
 (\$ EEUU constantes. 1995=100)



¹ Precio medio de la carga más las tasas portuarias por tonelada de carga importada y exportada.

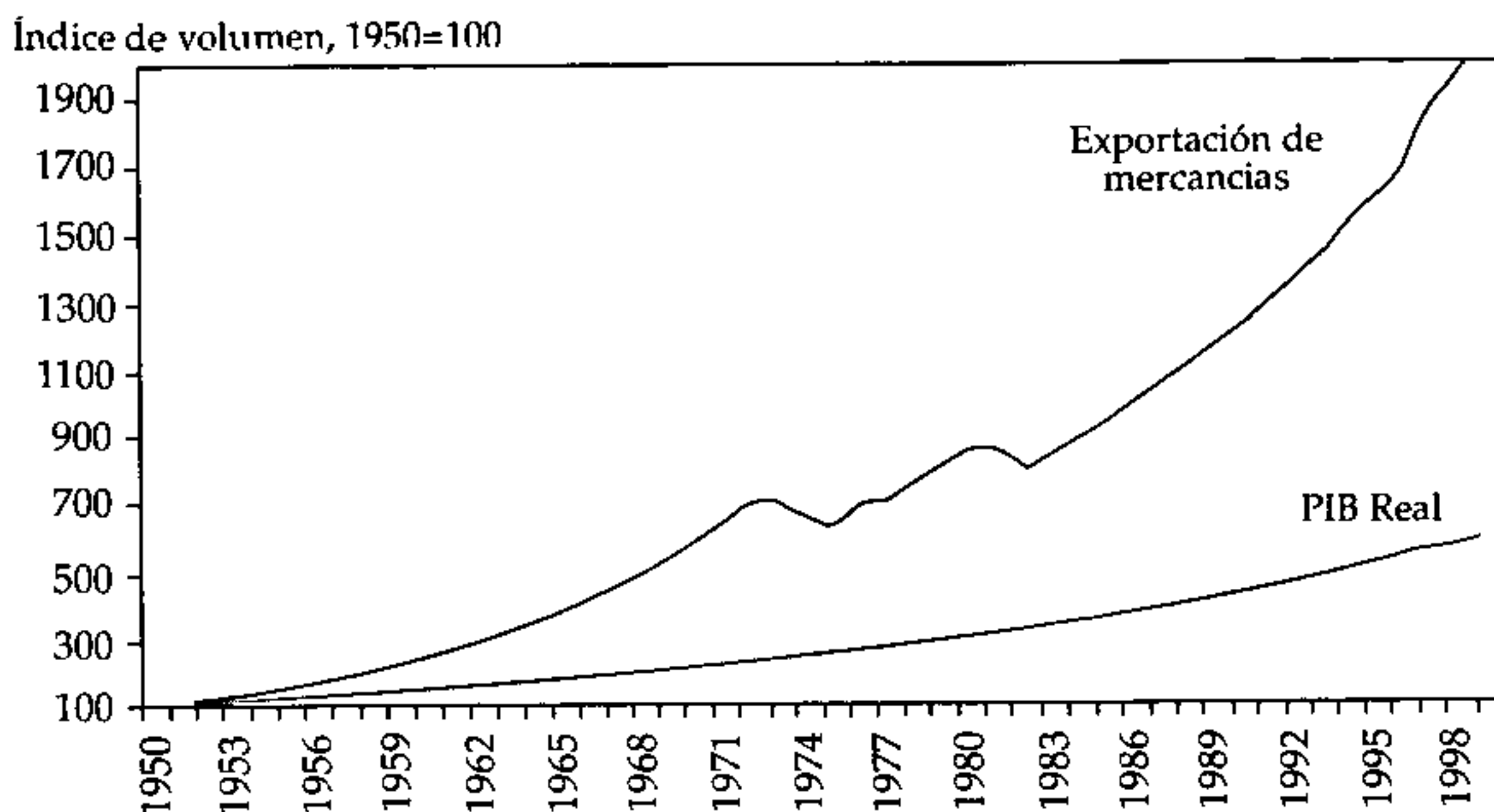
² Promedio de ingresos de transporte aéreo por pasajero y milla.

Fuente: IMF, *World Economic Outlook September 2002* y *Revista de Transporte marítimo* (UNCTAD).

Todos estos factores explican que el comercio internacional haya aumentado mucho más rápidamente que el producto mundial. De hecho, y como cabe observar en el Gráfico 15, el PIB global se ha multiplicado por cinco, a lo largo de los últimos cincuenta años, pero el comercio de exportación de mercancías ha llegado a multiplicarse por veinte, lo que permite afirmar que el conjunto de las economías son hoy mucho más abiertas que a mediados del pasado siglo.

Los datos resultan aún más llamativos cuando incluimos las transacciones internacionales de servicios aunque, al hacerlo así, se da el caso curioso de que las importaciones aumentan más deprisa que las exportaciones. Tal disparidad de datos es ciertamente sorprendente, puesto que las ventas de unos constituyen necesariamente compras de otros. Se explica, sin embargo, por la dificultad de registrar adecuadamente muchas de las llamadas ventas de

GRÁFICO 15
EXPLOSIÓN DEL COMERCIO MUNDIAL



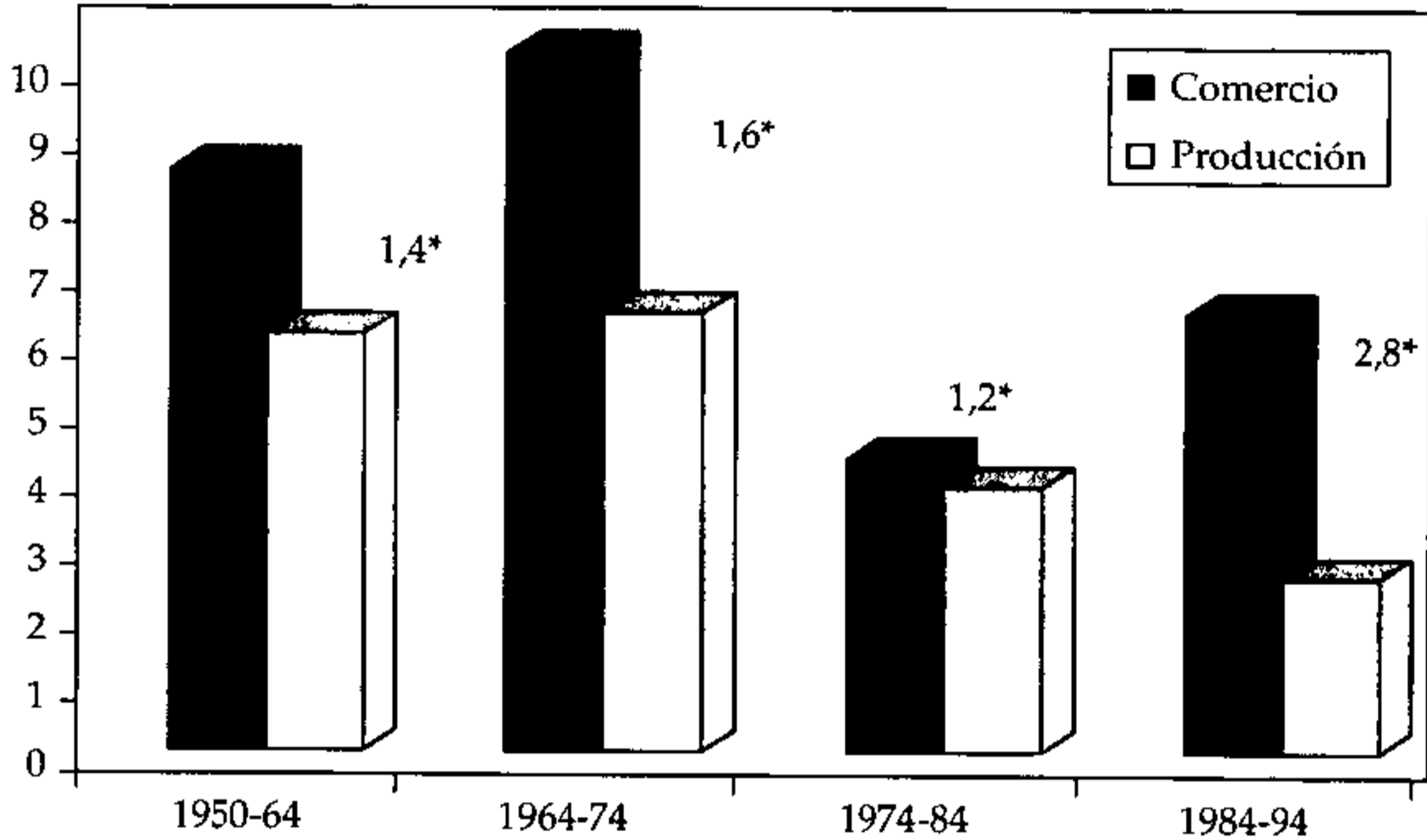
Fuente: Informe Anual del WTO, varios años y elaboración propia.

«invisibles» (software, patente, franquicias, derechos de autor, etc.) por parte de los países desarrollados, mientras que la contabilización de las compras, en esas partidas, tienden a ser más cuidadosa, especialmente cuando se llevan a cabo por economías en vías de desarrollo. Las cifras del comercio de importación de bienes y servicios —mayores que las correspondientes a la exportación— acentúan, pues, el grado creciente de apertura en la economía mundial.

Resulta también muy interesante el análisis por subperíodos, como el llevado a cabo en el Gráfico 16. Durante los años inmediatamente posteriores a la Segunda Guerra Mundial (período 1950-64), se inició el despegue del comercio internacional, más allá del crecimiento experimentado por el PIB del mundo. Ese dinamismo de las transacciones entre países se intensifica (en relación con el PIB) durante la década siguiente (1964-74). Sin embargo, la llamada «primera crisis del petróleo» (1974) inaugura todo un decenio de desaceleración del comercio internacional, más acusada, incluso,

GRÁFICO 16

TASA DE CRECIMIENTO DEL COMERCIO Y LA PRODUCCIÓN MUNDIALES



Fuente: Informe WTO 1995.

que la del propio producto mundial, probablemente como consecuencia del colapso del sistema monetario diseñado, treinta años antes, en Breton Woods y de la volatilidad registrada, a partir de entonces, por los tipos de cambio de las principales divisas internacionales. Tan pronto como el nuevo esquema monetario fue asimilado, y las empresas aprendieron a utilizar mecanismos de cobertura del riesgo cambiario, el comercio mundial comenzó a recuperarse y las décadas más recientes vuelven a ser testigos de una expansión comercial sin precedentes, que continúa abriendo nuevas economías al flujo multinacional de bienes y servicios.

2. Internacionalidad productiva

El avance, gradual y continuo, hacia una economía globalizada ha venido propiciando no sólo una intensificación en el flujo

de transacciones comerciales, sino una acelerada implantación de las unidades productivas más allá de las fronteras del país en el que originariamente se establecieron. Ya en párrafos anteriores (vid. 1.6) tuvimos ocasión de advertir el crecimiento tan importante del volumen de inversiones extranjeras directas (FDI's) en casi todos los países.

En su análisis de este fenómeno, insisten los técnicos en distinguir tres etapas históricas. Durante la primera (quizá más característica del período entre guerras) aparecieron las entonces llamadas «**empresas internacionales**», aparentemente guiadas por el propósito de explorar, encontrar y explotar yacimientos de materias primas o de obtener productos agrícolas de gran consumo, para cuyo cultivo no era apto el país de origen de las compañías. Ejemplos típicos de «empresas internacionales» serían, así, aquellas compañías norteamericanas que ya en el período de entreguerras se instalaron en América Latina para explorar, entre otros, los yacimientos de estaño en Bolivia, de cobre en Chile, o de petróleo en Venezuela. También compañías como la United Fruit, con extensos cultivos en Centroamérica, o las explotaciones de caucho natural en el sudeste asiático.

Después de la segunda guerra mundial, habría empezado, según los mismos técnicos, una segunda etapa, caracterizada por la implantación de empresas fuera de su país de origen, no para obtener materias primas o productos agrarios, sino para eludir las barreras al comercio internacional, especialmente las materializadas en cupos y contingentes de importación. Surgen así, las que dieron en denominarse «**empresas multinacionales**». Un ejemplo típico fueron las compañías fabricantes de automóviles, cuya única opción para acceder a un mercado potencial estribaba, con frecuencia, en la instalación de fábricas «in situ». De otra forma no se les permitiría explotar el mercado

local o su acceso al mismo experimentaría serias restricciones arancelarias y cuantitativas, con pérdida de posiciones respecto a su competencia. Muchas empresas de otros sectores (química, alimentación y bebidas, vidrio, materiales de construcción, etc.) siguieron el mismo patrón de comportamiento, condicionadas por idénticas circunstancias. Un somero repaso a la lista de «multinacionales» tradicionalmente establecidas en nuestro país bastaría para confirmar que ése fue el impulso primigenio para operar en España.

Pero tras la apertura comercial de las últimas décadas (al amparo de sucesivas rondas del GATT) y la mayor permisividad hacia los movimientos internacionales de capital, no cabe tanto hablar de empresas «multinacionales» como de compañías «**globales**» o «**transnacionales**». Su objetivo básico —a diferencia de las anteriores— no estriba en servir a un mercado nacional determinado o a un conjunto de ellos, sino en localizar en el punto más adecuado del planeta cada una de las instalaciones que configuran su cadena de valor. En el país de origen radican típicamente el domicilio societario, los servicios centrales, la investigación, ingeniería, diseño, gestión del conocimiento y explotación de marca, mientras la producción física se lleva a cabo en otras zonas del mundo que se juzgan más competitivas (por productividad, acceso a materiales, coste laboral, tratamiento fiscal, etc.) incluso para el ensamblaje final. El mercado de destino no viene después delimitado por fronteras nacionales, sino que tiene frecuentemente un carácter de globalidad, al amparo de marcas universalmente reconocidas.

Producción de hardware informático, equipos de telecomunicación, textiles especiales, calzado deportivo, alimentación elaborada, servicios standardizados (call centers, mailing, etc.) maquinaria y muchas otras actividades económicas constituyen,

al parecer, campos abonados para el despliegue de este tipo de empresas. Su estrategia de internacionalidad corresponde, a veces, a una concepción auténticamente global del negocio y otras, a la simple adopción de centros de «maquila», como los instalados con éxito en Méjico y países centroamericanos o —de forma creciente— en Marruecos y el norte de África. Esas estrategias empresariales han sido después gradualmente adoptadas por las antiguas compañías multinacionales, quienes han venido modificando, en lo preciso, su antigua concepción industrial, a medida que se alteraban las circunstancias que habían impulsado su creación.

Al amparo de esta secuencia histórica (internacionalidad, multinacionalidad y globalidad empresarial), zonas enteras del planeta han sido capaces de superar su antigua postración económica y generar centros de acelerado progreso, donde antes reinaba una pobreza generalizada. Casi toda Asia oriental (China y los llamados «tigres» económicos), Oceanía y zonas enteras de América Latina (norte de Méjico, Chile, sur de Brasil, etc.) deben a este fenómeno su prosperidad actual o, al menos, el impulso inicial, sobre el que se han edificado después nuevas industrias locales. Amplias regiones de la India y del norte de África comienzan también a participar de los beneficios económicos que la globalización empresarial comporta.

3. Mercados cambiantes

La globalización empresarial, a la que acabamos de hacer referencia en el apartado anterior, ha generado cambios decisivos en la composición de los flujos comerciales y en la estructura de los mercados mundiales de bienes y servicios. A medida que nuevos datos estadísticos revelaban la profundidad de esos cambios estructurales, el análisis económico se ha visto obligado

a revisar antiguos conceptos y teorías sobre el comercio internacional.

Como es sabido, la teoría «pura» del comercio internacional encontró su formulación primera en las tesis que David Ricardo elaboró, a principios del siglo XIX, para exponer a sus contemporáneos las virtudes del libre comercio y las ganancias en el bienestar colectivo, que de la libertad comercial podían derivarse. Se popularizó, así, la «teoría de los costes comparativos». En los escritos de Ricardo se propugnaba la conveniencia de la especialización productiva entre distintos países y el tráfico comercial entre los mismos, aun en el caso de que uno de ellos tuviera ventaja absoluta en la producción de todos los bienes. Bastaría con que la ventaja relativa fuera desigual (como es siempre el caso) para que unos países se especializaran en aquellos productos donde su superioridad fuera más acusada y otros, en las líneas de producción donde su inferioridad fuera menos evidente. La búsqueda (aun implícita) de esa especialización explicaría la estructura de los flujos del comercio internacional.

Nuevos desarrollos teóricos fueron, naturalmente, añadiéndose y matizando o modificando esa concepción básica del comercio internacional. Aunque revisar la evolución de la doctrina económica sobre el particular queda lejos del propósito de este libro, ha de destacarse la aportación, ya en 1919, del historiador sueco Eli Heckscher y los desarrollos posteriores (1930) de su alumno Bertil Ohlin. Con posterioridad, Paul Samuelson formalizó matemáticamente el denominado modelo Heckscher-Ohlin, cuya conclusión básica es que cada país tiende a exportar aquellos productos intensivos en los recursos de los que dispone con mayor abundancia, y a importar los bienes intensivos en la utilización de aquellos recursos que en su territorio escasean. La estructura del comercio mundial reflejaría, así, la dotación geo-

gráfica de los factores de producción. Los países desarrollados exportarían principalmente bienes intensivos en capital y tecnología, mientras las naciones en vías de desarrollo centrarían sus exportaciones en los productos primarios o en los intensivos en mano de obra no especializada.

Esta concepción del comercio internacional (plausible cuando se formuló) es aún el tópico prevalente en muchos medios de opinión, a pesar de que la globalización empresarial ha cambiado radicalmente las estructuras productivas y los flujos comerciales. Así lo demuestran, año tras año, los datos empíricos disponibles. La gran mayoría del comercio mundial se lleva hoy a cabo entre países de desarrollo similar, sin ventajas comparativas evidentes (absolutas o relativas) ni dotaciones distintas de recursos productivos. Más aún, las exportaciones de los países en desarrollo (vid Tabla 5) no son estructuralmente tan distintas a las del mundo industrializado.

TABLA 5
COMPARACIÓN DE LA DIVERSIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES ENTRE LAS ECONOMÍAS AVANZADAS Y LOS PAÍSES EN DESARROLLO,
(porcentaje de las importaciones o exportaciones de mercancías)

Productos	<i>Economías avanzadas (excluidas las economías recientemente industrializadas)</i>						<i>Países en desarrollo más economías recientemente industrializadas</i>					
	<i>Importaciones</i>			<i>Exportaciones</i>			<i>Importaciones</i>			<i>Exportaciones</i>		
	1975	1985	1995	1975	1985	1995	1975	1985	1995	1975	1985	1995
primarios no combustibles	10,2	6,8	5,2	7,1	5,6	4,2	5,7	6,1	5	10,1	7,4	5,7
Combustibles	26	22,4	8,4	5,9	8,9	3,8	15,9	19,9	7,2	61,4	45,4	11,2
Manufacturas	63,8	70,8	86,4	87	85,5	92	78,4	74	87,8	28,2	47,2	83

Fuente: IMF, *World Economic Outlook*. Mayo 1997.

Los datos de la Tabla 6 inciden sobre la misma cuestión, desagregando por regiones el comercio mundial y refiriéndolo a una época todavía más reciente. En él puede advertirse una rápida disminución relativa de las exportaciones de productos primarios por parte de los países en vías de desarrollo (diez puntos

TABLA 6
ESTRUCTURAS DE COMERCIO

	<i>Exportaciones de productos primarios (% de exportaciones de mercancías)</i>		<i>Exportaciones de productos manufacturados (% de exportaciones de mercancías)</i>		<i>Exportaciones de productos de alta tecnología (% de exportaciones de productos manufacturados)</i>	
	1990	2000	1990	2000	1990	2000
Países en desarrollo	38	28	60	71	—	23
Países menos adelantados						
Estados Árabes	81	81	20	19	—	2
Asia Oriental y el Pacífico	24	13	75	86	—	31
América Latina y el Caribe	66	51	34	48	6	16
Asia Meridional	—	40	71	58	—	3
África Subsahariana	—	57	—	36	—	8
Europa central y oriental y la CEI	—	42	—	52	—	11
OCDE	20	15	78	81	17	20
Países de la OCDE de ingreso alto	19	16	78	81	18	19
Desarrollo humano alto	20	16	78	82	18	22
Desarrollo humano medio	49	40	48	58	—	13
Desarrollo humano bajo	—	69	—	32	—	1
Ingreso alto	19	15	78	82	18	22
Ingreso medio	43	35	54	63	—	16
Ingreso bajo	—	45	—	53	—	7
Total mundial	24	20	73	77	—	20

Fuente: Informe de Desarrollo Humano 2002. Programa de Naciones Unidas.

porcentuales en el decenio 1990-2000) y un aumento correlativo de sus ventas de productos manufacturados, hasta situarlas en una proporción cada vez más cercana a la vigente para las economías de la OCDE. Más sorprendente resulta todavía que casi la cuarta parte de las exportaciones de los países en desarrollo se refieran a productos de alta tecnología, fenómeno especialmente acusado en algunas regiones, como las de Asia Oriental y el Pacífico.

Estos profundos cambios estructurales no son siempre suficientemente valorados por quienes persisten en mantener viejas concepciones del mundo económico, quizá porque no han comprendido los efectos de la globalización empresarial. Resulta, sin embargo, evidente que la nueva estructura del comercio mundial responde, en gran medida, a la «deslocalización» industrial, y refleja la evolución (a la que antes hacíamos referencia) desde empresas internacionales o multinacionales a compañías auténticamente transnacionales o globales. Son estas últimas quienes llevan a cabo la parte más dinámica del comercio mundial, movilizando productos semielaborados entre sus centros de producción, situados en países distintos, o concentrando sus producciones finales en centros de distribución no necesariamente emplazados en el mismo país donde se elaboraron. Son, pues, cada vez más intensos los flujos comerciales «intra-industria», tanto entre países desarrollados, como entre éstos y las restantes zonas del mundo o, incluso, los generados entre el propio grupo de economías en desarrollo. Algunos datos sorprendentes a este respecto se exponen en la Tabla 7, que ilustra el dinamismo de las transacciones intraindustriales, no sólo en Este y el Sur de Asia, sino en zonas como el Norte de África o América Central. Ciertamente, la globalización productiva está cambiando, a paso acelerado, las realidades y los presupuestos teóricos del comercio internacional.

TABLA 7
COMERCIO INTRA-INDUSTRIA¹

<i>Región</i>	<i>Porcentaje de crecimiento Intra-industria sobre el total de crecimiento del comercio</i>		
	<i>1986-90</i>	<i>1991-95</i>	<i>1996-2000</i>
África Sub-sahariana	30	30,5	13
Asia			
Asia Oriental	42,5	46,9	75
Sur de Asia	31,5	21,8	34,4
Zona Media y Norte de África	6,4	5,8	26,1
Hemisferio Oeste			
Caribe y América Central	25,9	39,3	34,5
América del Sur	4,6	32,1	34

¹ Porcentaje de contribución del crecimiento Intra-industria sobre el total de comercio durante periodos de cinco años.

Fuente: IMF, World Economic Outlook, September 2002.

4. Un mundo de oportunidades

La globalización, entendida en los términos hasta aquí expuestos, abre para los individuos y empresas un ámbito de actuación, antes inexistente. En sus componentes extra-económicos (difusión tecnológica, redes de información y corrientes culturales), la globalización plantea todo un campo de posibilidades para el enriquecimiento moral, personal y humano, cuyos primeros efectos son ya claramente discernibles. El acceso a una tecnología compartida y a fuentes de información comunes propicia la apertura de viejas mentalidades y de antiguos monopolios del conocimiento. La interacción cultural —más intensa en las nuevas generaciones— abre el espíritu a otros planteamientos vitales, impulsa a superar nacionalismos o actitudes «de campanario» y permite apreciar valores culturales antes desconocidos, incluso entre países limítrofes que sorprendentemente habían vivido de espaldas durante gran parte de su historia. El

resultado evidente de la globalización cultural es un progreso hacia sociedades más abiertas, mentalidades más libres y actitudes más tolerantes. A pesar de tantos y tan graves conflictos aún en curso, el mundo participa de esas características de progreso mucho más intensamente hoy que en cualquier otro período histórico.

En el terreno económico y empresarial, es también obvio que el entorno globalizado ofrece oportunidades crecientes para suministros de materias primas y de productos intermedios, que pueden ser adquiridos en cualquier parte del planeta. De la misma forma, los bienes y servicios finales encuentran un ámbito de comercialización mucho más amplio que el definido —como en el pasado— por estrictos límites nacionales. Los mercados se amplían, por lo que se multiplican las posibilidades de economías de escala, se incrementa la productividad y se facilita la creación de valor. Como resultado, los recursos son asignados de forma más eficiente. Al expandirse el producto, se generan nuevas opciones de empleo, aumentan las rentas y el consumo, pero también el ahorro y las actividades necesarias para su canalización hacia nuevas inversiones productivas. No otra es la historia reciente de China, Corea, Tailandia, Malasia y demás «tigres» del sudeste asiático.

En lo que atañe a los servicios financieros, la globalización implica un abanico no menor de nuevas oportunidades. Libertad en movimientos internacionales de capital significa, en primer lugar, más y mejores posibilidades de financiación para cualquier proyecto inversor rentable, sin necesidad de someterse a monopolios bancarios locales, o los criterios erráticos que la arbitrariedad política del gobernante de turno decidiera aplicar para el acceso al «crédito oficial». Quienes, en los ambientes cerrados del pasado, tuvieron que luchar (en España y muchos

otros países) para encontrar fuentes de financiación a medio o largo plazo, pueden atestiguar la realidad histórica de tales episodios y el cambio a mejor, aportado por la globalización de las finanzas.

Por razones similares, cabe afirmar que la globalización financiera ha aportado nuevas oportunidades para la colocación del ahorro privado, tanto individual como colectivo. Pueden, así, diversificarse mejor los riesgos y constituir portfolios más equilibrados en distintos mercados y distintas monedas. Las tasas de interés tienden a reflejar mejor los fundamentos económicos de los mercados financieros y los tipos de cambio expresan con más claridad la confianza generada por cada divisa. La alternativa a la globalización financiera (es decir, el cierre de los mercados nacionales y la intervención arbitraria de los respectivos gobiernos) supone, en la práctica, la aparición de un sin fin de perturbaciones e ineficiencias, como la historia de buena parte del siglo XX —la del período entre las dos guerras mundiales— viene a confirmar.

Pocas personas son, en efecto, conscientes de que el mundo jamás conoció restricciones a la libertad de movimientos de capital, hasta que Hjalmar Schacht, el Ministro de Economía de la Alemania nazi⁷, introdujo controles a la salida de fondos para

⁷ *Hjalmar Horace Schacht fue nombrado Presidente del Banco Emisor alemán en 1924, por el gobierno de la República de Weimar. Su éxito en la lucha contra la hiperinflación y en la estabilización de la economía alemana le otorgó un prestigio ampliamente reconocido. En 1930 dimitió de su cargo y se incorporó al movimiento nacional-socialista, desempeñando un papel relevante para el acercamiento del mundo de las finanzas al partido nazi. Hitler le restituyó en su antiguo puesto del Reichsbank y en 1934 le nombró además Ministro de Economía. Tras sus desacuerdos con Goering, fue relevado del ministerio en 1937 y de la presidencia del Reichsbank dos años después. Durante la guerra, participó en los movimientos de oposición clandestina al nazismo y fue internado en el campo de Dachau. Al término de la conflagración, compareció como acusado en el Juicio de Nüremberg, pero resultó absuelto. Un tribunal alemán de «desnazificación» le condenó a pena de prisión, que le fue conmutada poco tiempo después. Publicó sus memorias en Londres, en 1949.*

impedir que los judíos alemanes, perseguidos por el régimen de Hitler, exportaran sus patrimonios hacia los Estados Unidos y otras zonas del mundo libre. Surgió, así, en los círculos nacional-socialistas, la expresión «fuga de capitales» para denominar movimientos financieros hasta entonces completamente legales. Siguiendo tan deleznable razonamiento, podríamos también acusar de «fuga» a cualquier persona que saliera pacíficamente de su casa, después de que ésta hubiera sido transformada arbitrariamente en prisión. Lamentablemente, el ejemplo de Schacht cundió y la expresión por él acuñada hizo fortuna. No fueron pocos los países que, a partir de entonces y con diversas excusas, adoptaron esquemas similares para mantener forzosamente, en el interior de sus fronteras, saldos líquidos de personas que, pagados sus impuestos, hubieran preferido la colocación en otros mercados. Tal atropello a la libertad humana pasó a ser casi general hasta el último cuarto del siglo XX y modeló la mentalidad de algunas sociedades.

En España, el régimen nacido de la guerra civil adoptó, ya en los años de la contienda, una «Ley de Delitos Monetarios» claramente inspirada en la de Alemania y no menos severa para aquéllos que se atrevieran a desafiarla. El espíritu de esta ley caló hondo en la sociedad española. Generaciones enteras crecieron, a partir de entonces, con la convicción de que operar con divisas era moralmente ilegítimo o, al menos, fuente de serios riesgos con la Justicia, y que la «fuga de capitales» constituía uno de los crímenes de mayor gravedad sancionados en el ordenamiento penal. Como resultado, la comunidad empresarial española desarrolló una evidente aversión a las operaciones internacionales y, desde luego, a la inversión en el exterior, justo en momentos históricos en los que otros países —mejor informados— tomaban posiciones en los mercados del mundo, a través de sus empresas multinacionales.

Por fortuna, el Tratado de Maastricht (1992) vino a situar las cosas en términos mucho más razonables, al imponer, en su artículo 73B, la total libertad de movimientos de capital, no sólo entre los países integrantes de la Unión Europea, sino entre cualquiera de ellos y el resto del mundo. Lo que hasta entonces había sido considerado, en algunos países del continente, un delito imperdonable, pasó a ser reconocido como uno de los mayores logros de la globalización y uno de los más potentes motores del crecimiento económico. La profunda adhesión al ideal de la Unión Europea —y sólo ella— puede explicar la facilidad con que la sociedad española, superando una de sus erróneas convicciones más arraigadas, aceptó la necesidad de movilizar libremente los recursos financieros. Atrás quedaron los «delitos monetarios» y las acusaciones de «fuga de capitales». En pocos años, las principales empresas españolas pasaron a realizar grandes inversiones en el extranjero (especialmente, en América Latina) y a convertirse en auténticas multinacionales, proyectando hacia el exterior una imagen mucho más liberal y progresista de nuestra sociedad.

5. Ganadores y perdedores

Todo proceso de expansión económica requiere utilizar recursos, incurrir en costes y asumir riesgos. No de otra manera se desarrolla un mundo donde nada nos es dado gratis, salvo el auxilio de la Providencia. Así, la globalización —impulsora del crecimiento— genera un proceso de «destrucción creadora», como el que magistralmente describió Joseph Schumpeter en su visión del desarrollo. Las nuevas realidades avanzan, inevitablemente sobre la superación, y consiguiente desaparición, de viejos sectores, antiguas empresas y caducas estructuras.

Naturalmente, la «destrucción creadora» genera incertidumbre, vértigo social y, en ocasiones, considerable resistencia al cambio, especialmente por parte de aquéllos cuya vida se desenvolvía al amparo de los parámetros en fase de extinción. No pocas empresas habían basado su proceso de negocios en los refugios de la protección arancelaria y más aún en los de las normas de carácter pretendidamente sanitario o de «protección al consumidor» local. Los agricultores de la Unión Europea (así como los de Estados Unidos, Canadá, Japón y otros países desarrollados) figurarían como miembros de pleno derecho, en cualquier lista de colectivos amenazados por la liberalización comercial que la globalización comporta. Naturalmente, se defienden con todos los medios a su alcance (no siempre pacíficos) tratando de obstaculizar el proceso.

Las restricciones financieras, por su parte, aseguraban un práctico monopolio bancario en todos los países que las habían adoptado, a la vez que propiciaban la realización de operaciones de intermediación muy lucrativas, reservadas a quienes tenían la consideración de agentes autorizados. Cualquier liberalización —siquiera parcial— de movimientos de capital y de prestación de servicios financieros amenazaría su privilegiada posición. Todos ellos figurarían, pues, entre los perdedores del proceso de globalización y probablemente entre los patrocinadores de movimientos de resistencia, bajo el manto de un pretendido «progresismo» social.

Perdedores serían también muchos políticos que ven amenazado, a través de la liberalización, el poder omnímodo que hasta ahora ejercían en la aprobación de normas, reglamentos y regulaciones. Algunos de ellos reclaman una vuelta a la «primacía de la política sobre el mercado», expresión con la que manifiestan su nostalgia del poder personal perdido y su des-

confianza hacia la libertad individual que el funcionamiento de los mercados comporta.

Productores, vendedores, financiadores, compradores, prestadores de servicios etc. —ciudadanos libres, en suma— engrosarían, de otro lado, la amplia lista de ganadores en el proceso de globalización.

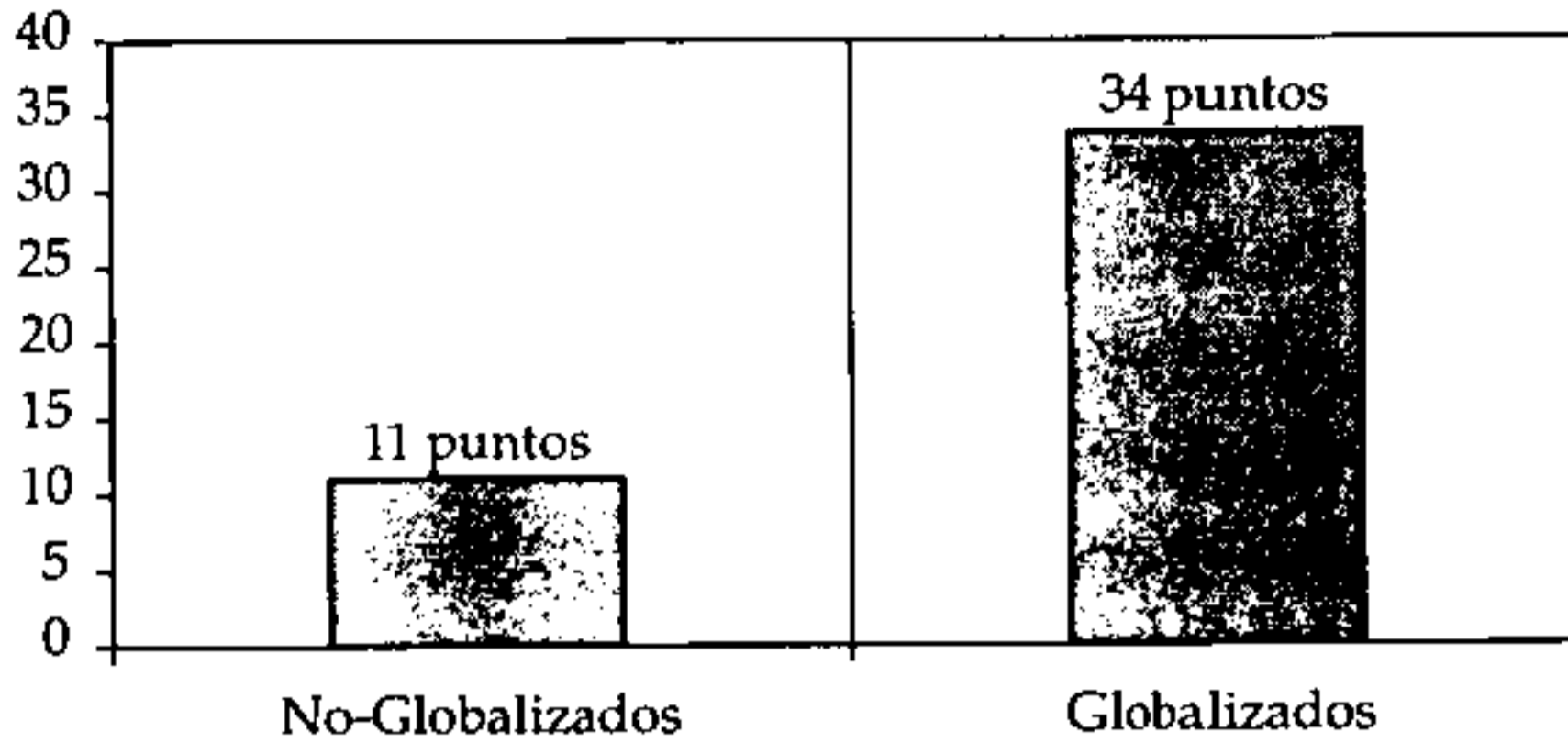
Si de grupos y sectores concretos pasáramos al escenario internacional, la pregunta sería qué países parecen haber sido más beneficiados y cuáles menos favorecidos por el proceso de globalización. Los primeros podrían ser considerados como «ganadores» y los segundos como «perdedores», no porque vieran necesariamente reducida su renta o riqueza en términos absolutos, sino porque habrían perdido posiciones relativas en el ranking del PIB mundial.

A este respecto, David Dollar y P. Kraay (2001) llevaron a cabo un análisis sobre la experiencia de setenta y tres países en desarrollo desde finales de la década de los ochenta, ordenándolos —de más a menos— según la intensidad con que habían procedido a liberalizar su comercio exterior e integrarse en el proceso de globalización. A los integrantes del primer tercio de la lista (veinticuatro países) que habían profundizado más en la liberalización, denominaron «globalizados», reservando el calificativo de «no globalizados» para los cuarenta y nueve restantes.

Los primeros (vid. Gráfico 17) habían reducido en treinta y cuatro puntos porcentuales el promedio de sus aranceles de importación, a lo largo del período considerado. Los segundos («no globalizados») apenas habían disminuido sus barreras arancelarias en un promedio de 11 puntos. Como consecuencia, los veinticuatro países «globalizados» vieron aumentar su proporción

GRÁFICO 17

CAMBIO EN TRABAS EL COMERCIO
(Reducción en Aranceles: mitad-1980s al final-1990s)

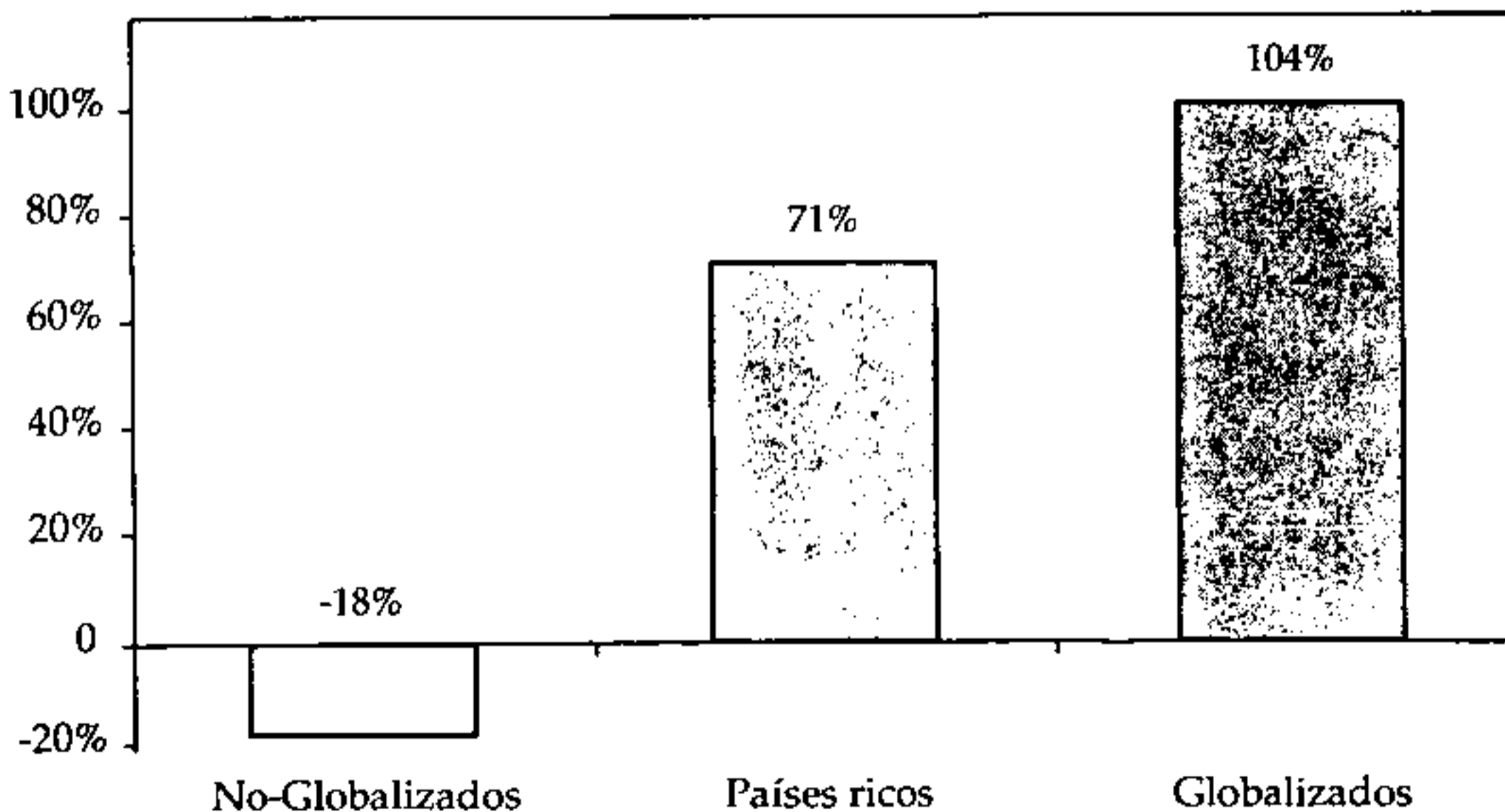


Fuente: Dollar David. (2001) *Globalization: Who wins, who loses and what the world can do about it*. World Bank, Julio 2001.

comercio exterior/PIB en todo un 104 por ciento, más aún que las naciones industrializadas (Gráfico 18). Los «no globalizados» experimentaron, por el contrario un retroceso promedio del 18 por ciento en la relación entre su comercio exterior y su PIB.

GRÁFICO 18

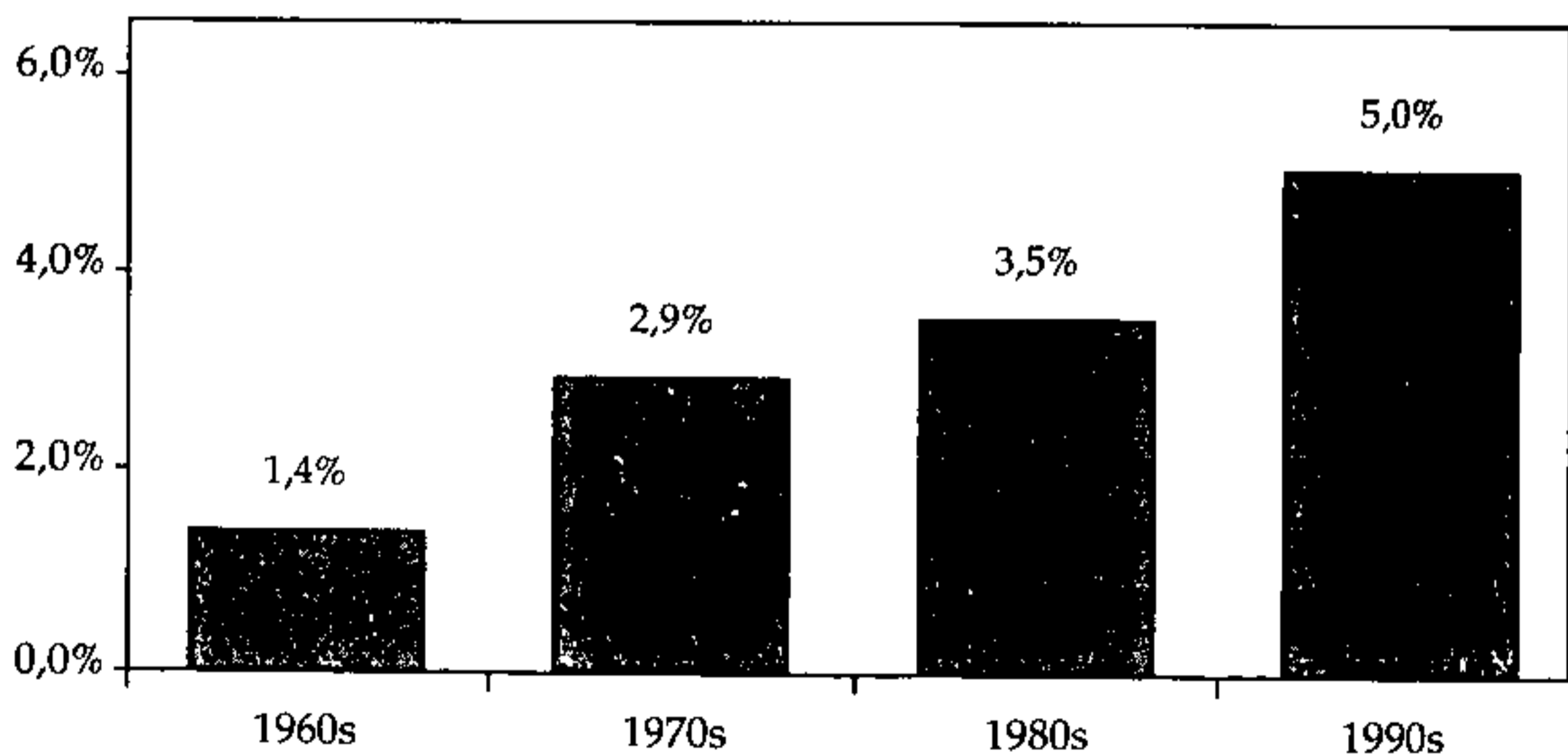
CAMBIO DEL COMERCIO/PIB: 1970S A 1990S
(Cambio Comercio/PIB: 1970s a 1990s)



Fuente: Dollar David. (2001) *Globalization: Who wins, who loses and what the world can do about it*. World Bank, Julio 2001.

Pues bien, los países «globalizados», que habían confiado más en el impulso que el comercio exterior (comenzando por el de importación) podía otorgar a su progreso económico, vieron claramente recompensada su estrategia liberalizadora con tasas aceleradas de crecimiento a lo largo de las cuatro últimas décadas (Gráfico 19), hasta registrar una expansión promedio del cinco por ciento en los años noventa. Por su parte, los países «no globalizados», tras un impulso inicial aparentemente mayor que los primeros, experimentaron una evidente desaceleración de su crecimiento, que pasó a ser prácticamente inapreciable (0,8 por ciento anual) a lo largo de la década de los ochenta y muy reducido (un mero 1,4 por ciento anual) en los años noventa (Gráfico 20). Afortunadamente, la población total de los países que eligieron el rumbo correcto de la globalización era muy superior a la de los no globalizados. La renta «per cápita» de los primeros pasó, de menos de 1.500 dólares en el inicio de los

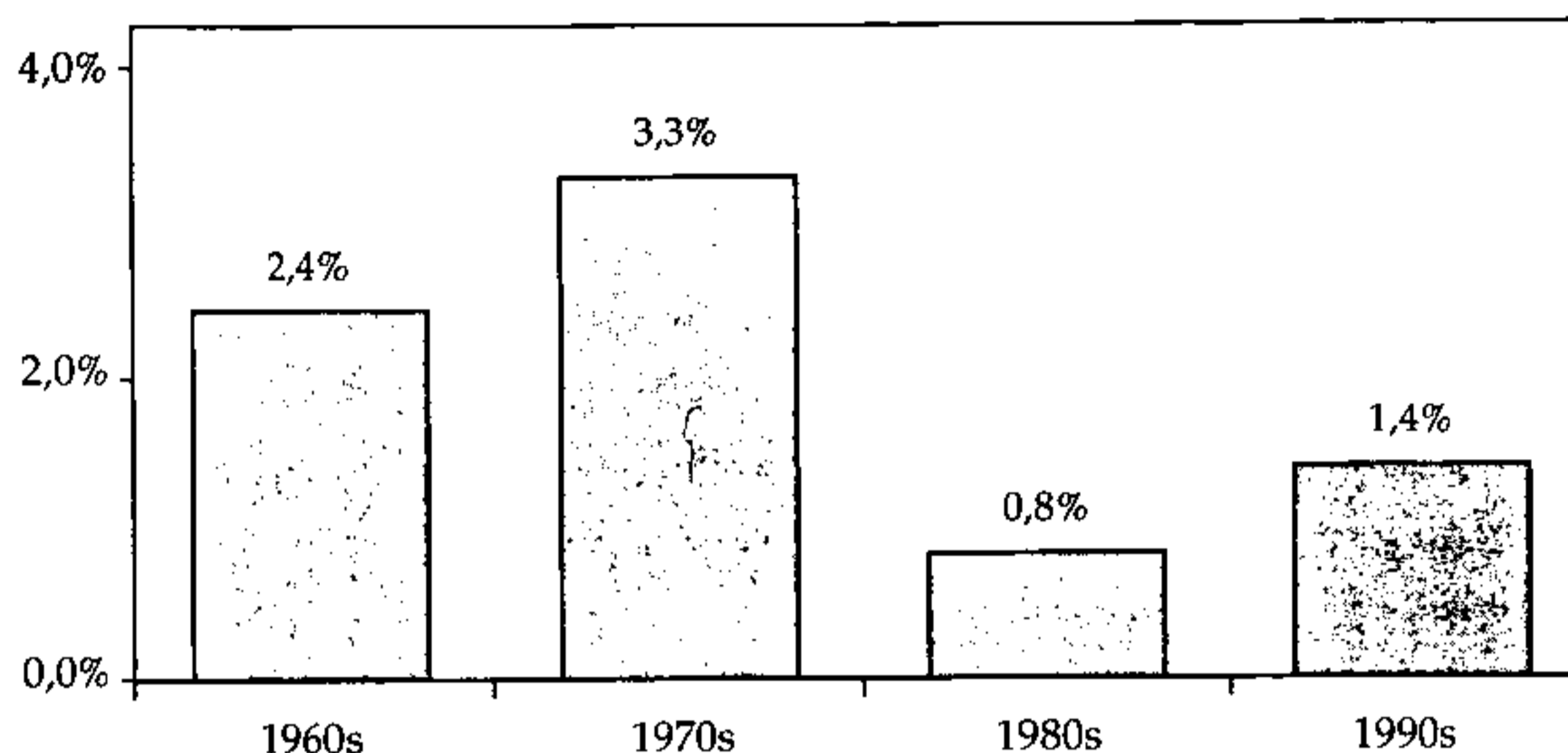
GRÁFICO 19
GANADORES. CRECIMIENTO DEL PIB PER-CÁPITA
PAÍSES GLOBALIZADOS



Fuente: Dollar David. (2001) *Globalization: Who wins, who loses and what the world can do about it*. World Bank, Julio 2001.

GRÁFICO 20

PERDEDORES. CRECIMIENTO DEL PIB PER-CÁPITA
PAÍSES NO-GLOBALIZADOS



Fuente: David Dollar, «Globalization: Who wins, who loses and what the world can do about it». Julio 2001, Banco Mundial.

años ochenta, a 2.500 en la actualidad (vid Tabla 8). El mismo indicador experimentó, en el segundo grupo de países, un crecimiento muy modesto, de forma que su población es, como promedio, más pobre que la de las naciones «globalizadas», cuando al principio del período de referencia tenían una renta per cápita superior.

TABLA 8
GLOBALIZACIÓN A PARTIR DE LOS AÑOS OCHENTA

	Globalizados	No Globalizados
Número de países	24	49
Población 1997 (mill)	2.900	1.100
PIB por habitante 1980	\$1,488	\$1,947
PIB por habitante 1997	\$2,485	\$2,133

Fuente: Collier y Dollar (2001). Banco Mundial.

Comentando estos datos, Andrew Berg afirma, en el *World Economic Outlook* del Fondo Monetario Internacional⁸, que «los tres tipos de evidencia disponibles⁹ coinciden en señalar que la apertura al comercio realiza una contribución decisiva al aumento de la productividad y de la renta per cápita», de forma que la liberalización comercial explica una buena parte del progreso económico. «De acuerdo con la evidencia sobre el impacto positivo que la liberalización comercial ejerce sobre la productividad —concluye— puede asegurarse que el argumento de la “infant industry” (es decir, la idea de que las nuevas industrias necesitan protección) ha fracasado en sus pretensiones de encontrar soporte empírico». Curiosamente —podríamos añadir a este argumento— las razones aducidas para justificar el reciente incremento en los aranceles americanos para las importaciones del acero, son los mismos («infant industry») que utilizó Benjamín Franklin para preconizar, a finales del XVIII, un proteccionismo a la incipiente industria siderúrgica. Para algunos legisladores de hoy, dos siglos de avance hacia la globalización parecen haber transcurrido en vano.

⁸ IMF, *World Economic Outlook September 2002*, Box 3.5.

⁹ Cross-country, case studies and industry-level analysis.

CAPÍTULO 3

BALANCE «CUM LAUDE»

1. De la pobreza universal a la prosperidad global

La globalización económica y el progreso tecnológico (o quizá mejor, la innovación tecnológica operando en un contexto globalizado) han propiciado indudablemente un crecimiento espectacular en la renta y en el bienestar del género humano. Por razones de diverso tipo (ideológicas, políticas etc.), esta afortunada evolución no es universalmente reconocida, aunque todos los análisis históricos y todas las estadísticas disponibles revelan, una y otra vez, su incontestable realidad. Quizá olvidan, quienes minusvaloran la prosperidad económica actual, hasta qué punto la historia de la humanidad ha sido, en realidad, la historia de la miseria, la incultura y la explotación generalizadas. Sólo desde hace poco tiempo —y no en todas partes— ha logrado el género humano superar tales condiciones. Entre las causas que han permitido ese avance humano (difícilmente imaginable dos siglos atrás) el proceso de globalización figuraría en lugar destacado.

Con los datos hoy confirmados, el Fondo Monetario Internacional¹⁰ ha publicado recientemente un interesante análisis

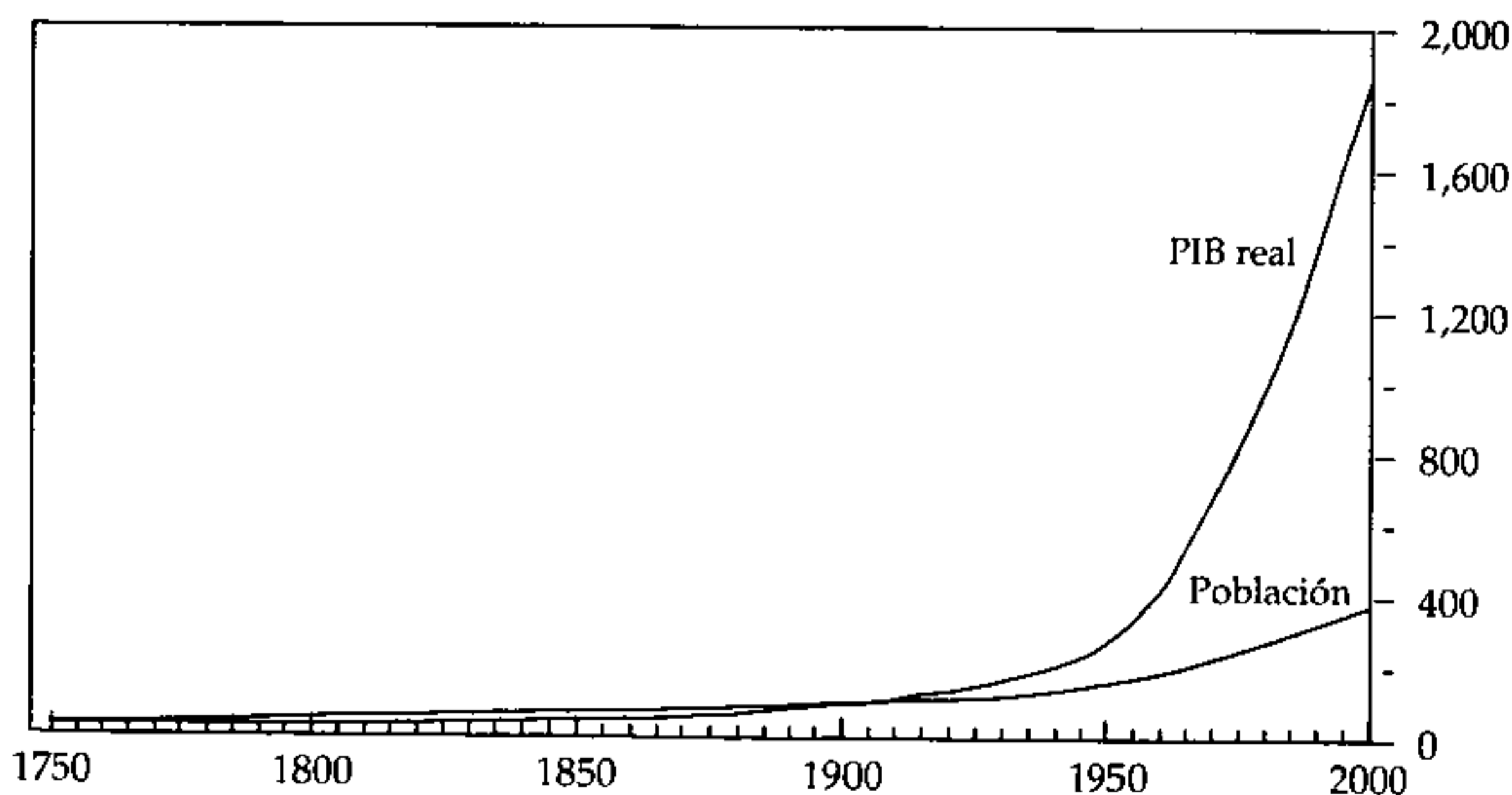
¹⁰ FMI: *The World Economy in the twentieth century: Striking developments and policy lessons*. *World Economic Outlook*. May 2000.

sobre el desarrollo económico desde la revolución industrial. En él figuran las cifras expuestas en el Gráfico 21, a través de las cuales, puede compararse la evolución del PIB global (en dólares constantes) con el crecimiento de la población en el mundo. La conclusión obvia es un espectacular avance del ingreso por persona, para la humanidad en su conjunto.

Angus Maddison (2001) ofrece, a su vez, los datos que figuran en la Tabla 9, y que pueden darnos una idea más precisa sobre el desarrollo económico de distintas zonas del mundo a lo largo de la historia, en términos de renta per cápita. Tal evolución implica tasas de crecimiento en el ingreso por persona como las que pueden observarse en el Gráfico 22.

Al término del periodo de ciento ochenta años que Maddison analiza, y a consecuencia del progreso registrado, los ciudadanos del mundo somos, como promedio, 8,6 veces más ricos que aquellos antepasados nuestros sometidos al viejo régimen

GRÁFICO 21
INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD Y DEL NIVEL DE VIDA



Fuente: IMF, *World Economic Outlook*, May 2000.

TABLA 9
 PIB PER CÁPITA
 (dólares 1990)

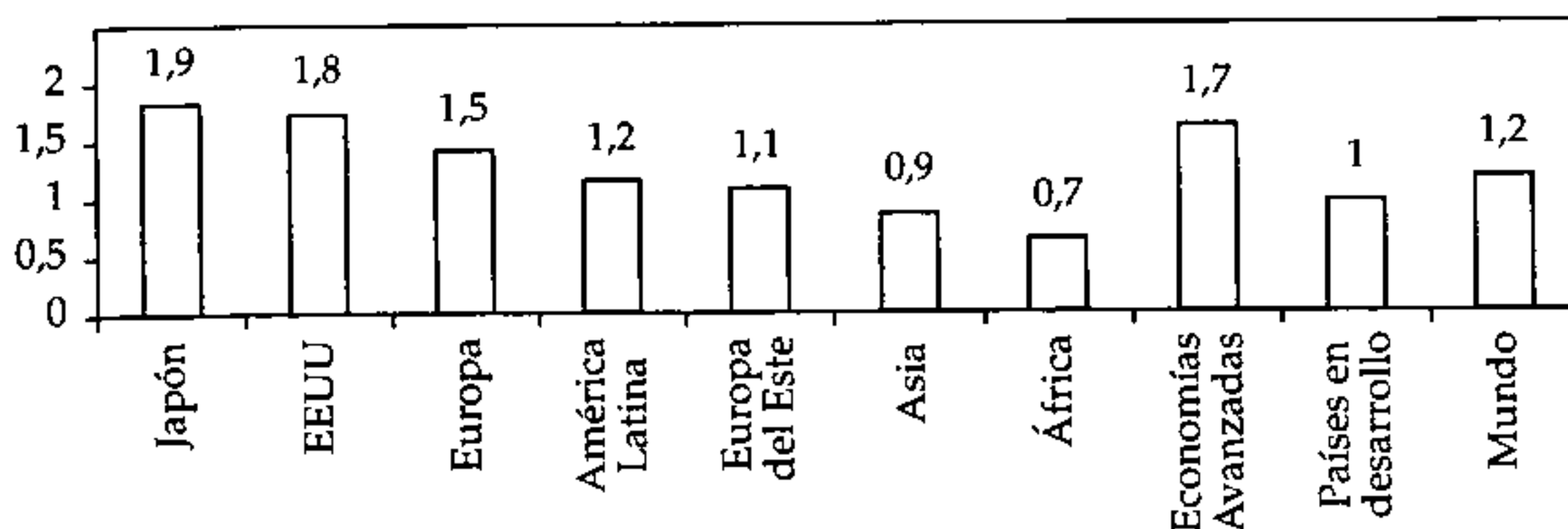
	1000	1500	1700	1820	1870	1913	1973	1998
Reino Unido	400	714	1.250	1.707	3.191	4.921	12.022	18.714
Oeste de Europa	400	774	1.024	1.232	1.974	3.473	11.534	17.921
Este de Europa	400	462	566	636	871	1.527	4.985	5.461
Antigua URSS	400	500	611	689	943	1.488	6.058	3.893
EEUU+Canadá+								
Australia+Nueva Zelanda	400	400	473	1201	2.431	5.257	16.172	26.416
Latinoamérica	400	416	529	665	698	1.511	4.531	5.795
Japón	425	500	570	669	737	1.387	11.439	20.413
Resto de Asia	450	572	571	575	543	640	1.231	2.936
África	416	400	400	418	444	585	1.365	1.368
Mundo	435	565	615	667	867	1510	4.104	5.709

Fuente: Maddison Angus (2001). *The World Economy: A Millennial Perspective*. Organization and Development.

(resucitado transitoriamente en el Congreso de Viena). Al esfuerzo de nuestros antepasados europeos por llevar a cabo una revolución económica de carácter liberal, al de quienes —en los nuevos Estados Unidos—, mantenían posturas del mismo significado y, en definitiva, a la generalización de ideas librecam-

GRÁFICO 22

TASAS MEDIA DE CRECIMIENTO REAL ANUAL
 DEL PRODUCTO POR HABITANTE (1820-1998)



Fuente: Angus Maddison (1995).

bistas, debemos, en gran medida, la actual prosperidad del mundo.

Como puede advertirse en la Tabla 10, los ciudadanos de Japón tienen ahora una renta personal treinta veces mayor que sus antepasados de aquella época; los norteamericanos son también veinte veces más ricos; los europeos multiplicamos casi por quince la renta de nuestros ancestros y hasta los africanos (a cuya situación se refiere este estudio más adelante) han logrado, cuando menos, triplicar el nivel de vida existente al principio del período considerado.

No menos importantes (e íntimamente vinculados con lo anterior) han sido los incrementos de productividad en el mundo, como puede advertirse en el Gráfico 23. El lector puede además comparar —a través de los datos de la Tabla 11— el esfuerzo real necesario para adquirir hoy determinados bienes con el requerido cien años antes. ¿No son asombrosas las conquistas de la economía libre?

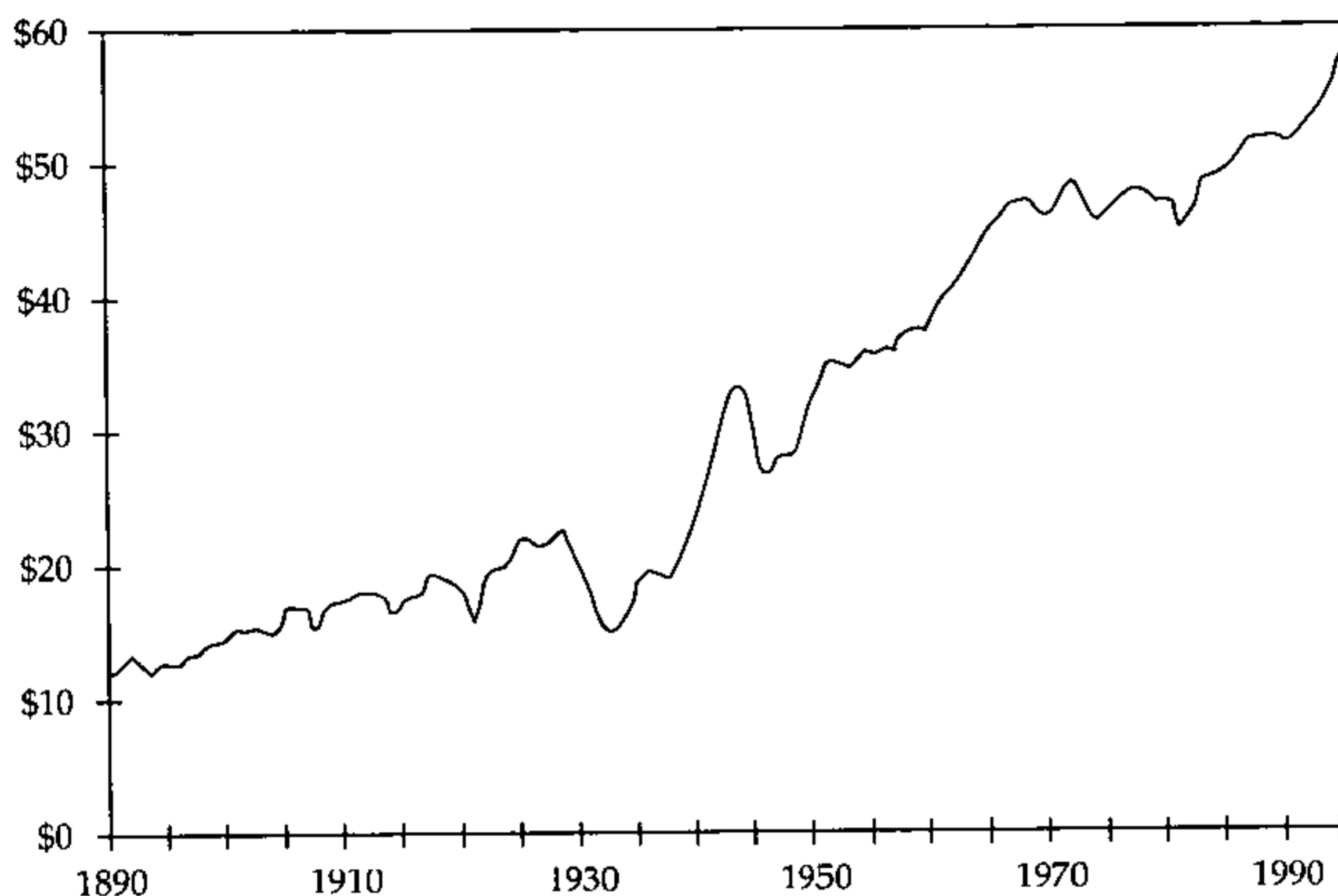
TABLA 10
RATIO DEL PIB POR HABITANTE 1998/1820

<i>Países en desarrollo</i>	<i>Ratio del PIB por habitante 1998/1820</i>
Japón	30,5
EEUU	21,8
Europa	14,5
América Latina	8,7
Europa del Este	6,5
Asia	5,1
África	3,3
Economías Avanzadas	19
Países en desarrollo	5,4
Mundo	8,6

Fuente: Banco Mundial.

GRÁFICO 23

PIB REAL POR TRABAJADOR (dólares constantes 1996)



Fuente: Bradford DeLong, J. (1998) How Fast is Modern Economic Growth?. *FRBSF Economic Letter* 9831.

Como ya vimos, el Gráfico 6 recuerda las características fundamentales de la economía mundial en cada uno de los tramos temporales en que cabe dividir el siglo recién concluido. Puede advertirse con claridad cómo el período de «desglobalización» correspondiente al intervalo entre las dos guerras mundiales fue también el de mayor desaceleración en el crecimiento económico y cómo la apertura al comercio y a la inversión internacional, que caracterizaron la economía mundial a partir de 1950, configura la era de mayor progreso y bienestar experimentado por la humanidad en su historia.

En el mismo orden de cosas, el avance de la mentalidad globalizadora explica —mejor que cualquier otra hipótesis— por qué un país como China logró duplicar su renta por habitante en

TABLA 11

MULTIPLICACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD 1895-1997
 Tiempo que necesita un trabajador medio para obtener los siguientes bienes

Bienes	Tiempo (en horas) necesario para adquirir determinados bienes en 1895	Tiempo (en horas) necesario para adquirir determinados bienes en 1997	Multiplicación de la productividad
Horatio Alger (6 vols.)	21	0,6	35
Bicicleta sin cambios	260	7,2	36,1
Silla de oficina	24	2	12
100 piezas de vajilla	44	3,6	12,2
Cepillo del pelo	16	2	8
Mecedora de caña	8	1,6	5
Medallón de oro macizo	28	6	4,7
Enciclopedia Británica	140	33,8	4,1
Piano Steinway	2.400	1.107,6	2,2
Cucharilla de plata para té	26	34	0,8

Fuente: Bradford DeLong, J. (1998) How Fast is Modern Economic Growth? *FRBSF Economic Letter* 9831.

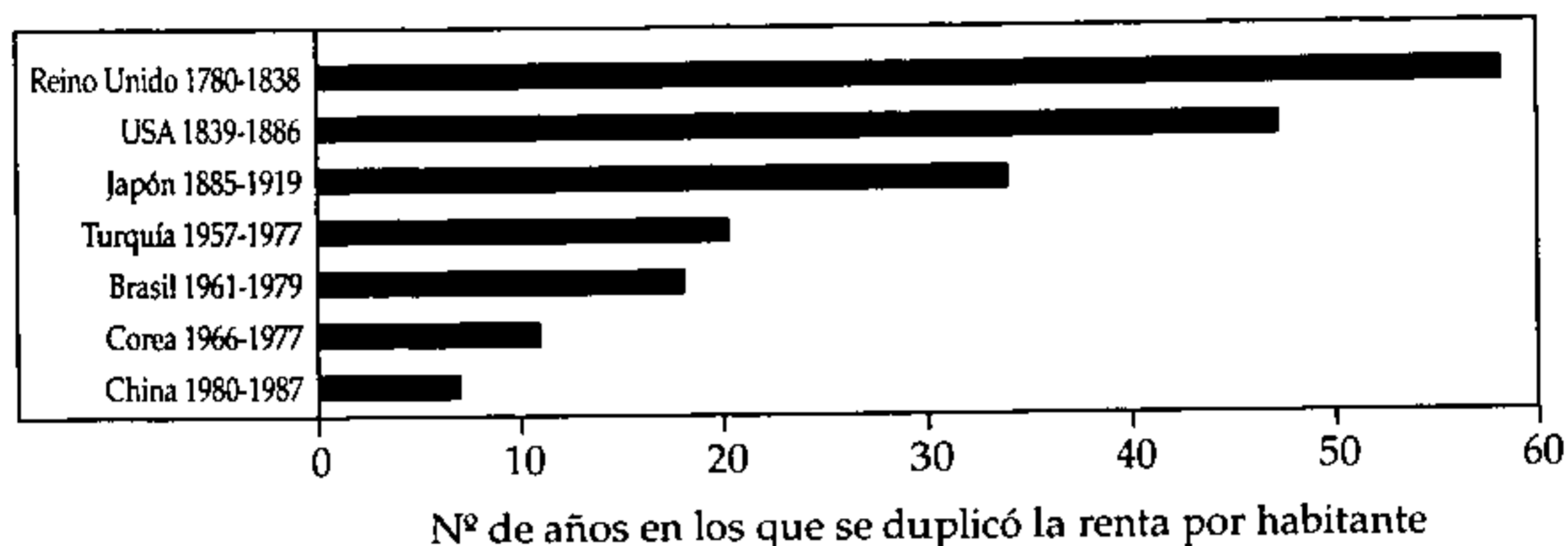
sólo siete años, tras la apertura del «socialismo real» a la economía capitalista, un proceso que —partiendo de nivel de renta similar— le había costado casi sesenta años al Reino Unido a principios del XIX, cuarenta y cinco años a los Estados Unidos, treinta y cinco años a Japón, veinte a Turquía y dieciocho a Brasil. (vid. Gráfico 24).

2. Crecimiento sostenible

A la expresión que encabeza este apartado se le han venido dando dos significados de muy distinto alcance. Obviamente, «crecimiento sostenible» se refiere siempre al conjunto de circunstancias y condiciones que posibilitan la continuidad en el tiempo del progreso económico, eliminando el riesgo de una interrupción inesperada. Cuáles sean esas circunstancias o condiciones, y en

GRÁFICO 24

INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD Y DEL NIVEL DE VIDA



Fuente: Angus Maddison.

qué medida resultan afectadas por la globalización capitalista a la que nos venimos refiriendo, constituyen, sin embargo, temas abiertos a la discusión.

En una primera acepción, la mayoría de los economistas comenzaron identificando «crecimiento sostenible» con un proceso de avance *equilibrado*, tanto en el nivel general de precios como en los flujos y transacciones frente al exterior. Se pretendía, así, subrayar el peligro que la inflación y/o el déficit de la balanza de pagos podían suponer para la continuidad del progreso económico. Crecer mucho no sería —en esta acepción— tan importante como crecer equilibradamente, porque sólo en este segundo caso podría mantenerse un ritmo continuo de avance hacia la prosperidad.

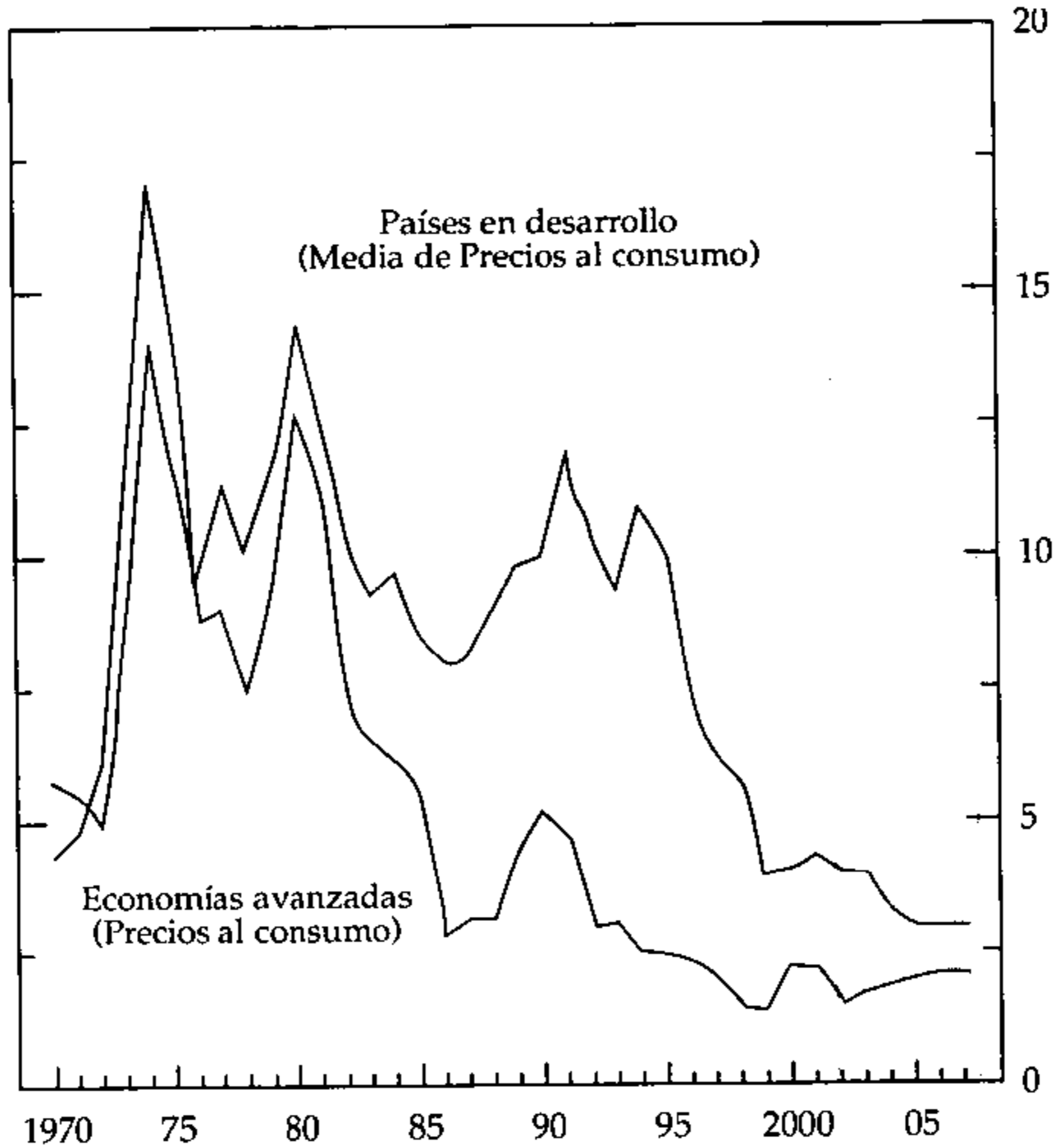
Que la inflación supone una amenaza seria para la continuidad del crecimiento económico parece fuera de toda duda. Todas las escuelas de pensamiento aceptan hoy que la inflación, lejos de constituir un estímulo para la actividad, plantea serios obstáculos a la misma, en cuanto que es fuente de distorsiones económicas. No todos los precios aumentan en la misma proporción, no todos los procesos inflacionarios son igualmente

predecibles, no todos los grupos sociales tienen la misma oportunidad de cobertura, no todos los contratos contemplan la indexación y no todas las sociedades (al menos, no las democráticas) soportan la injusticia distributiva que la inflación comporta. La inflación no sólo es fuente continua de desigualdad y de errores en las decisiones económicas, sino que, en sí misma, resulta insostenible. La necesidad de corregir sus perniciosos efectos desemboca inevitablemente en programas de ajuste o planes de estabilización, que con frecuencia anulan, por largos períodos, el estrecho margen de crecimiento que la inflación permitía. La ausencia de inflación resulta, por tanto, condición indispensable para mantener la continuidad del crecimiento económico.

Afortunadamente, los datos disponibles dan pie al optimismo en esta materia. Durante los últimos treinta años, y en la medida en que la globalización se intensificaba, las tasas de inflación han experimentado un continuo descenso, tanto en los países industrializados como en las economías en vías de desarrollo (vid. Gráfico 25).

Tan esperanzadora evolución ha sido posible por la aplicación de políticas monetarias más disciplinadas, puestas en práctica por bancos centrales cada vez más independientes y menos condicionados por avatares electorales o por las circunstancias políticas del corto plazo. Estas fueron ideas germinales, mantenidas por un reducido grupo de países (persuadidos de las ventajas del monetarismo) a principios de los años setenta, pero la creciente apertura de las economías, la facilidad de movimiento de capitales, y la necesidad de alinearse competitivamente con los guardianes de la ortodoxia hicieron que, una tras otra, todas las economías se adhirieran a esa nueva racionalidad anti-inflacionaria. El resultado ha sido una «globalización de la estabilidad»

GRÁFICO 25
INFLACIÓN



Fuente: IMF, *World Economic Outlook*, September 2002.

que posibilita la continuidad del crecimiento y que puede considerarse como uno de los principales logros económicos de nuestra era.

La nueva frontera consistiría, a partir de ahora, en avanzar hacia el logro de un éxito similar a la hora de afrontar desequilibrios de balanzas de pagos, que con tanta frecuencia acompañan al proceso de desarrollo hasta hacerlo insostenible. En no pocas ocasiones, la actividad económica se ve comprometida por la necesidad de reequilibrar los flujos de cuenta corriente frente

al exterior. No infrecuentemente, el crecimiento se resiente por la volatilidad de tipos de cambio que aquellos desequilibrios generan. Una «globalización del equilibrio exterior» y de la estabilidad cambiaria sería no menos necesaria que la alcanzada en el terreno de la inflación.

La segunda acepción del adjetivo «sostenible», aplicado al crecimiento económico es la popularizada por el ecologismo actual. Sostienen sus partidarios que la globalización, y el crecimiento económico que de la misma se deriva, suponen una necesaria agresión al medio ambiente. En su línea de razonamiento, los países avanzados trasladan sus fábricas y centros productivos a zonas del mundo menos desarrolladas (donde las normas anti-contaminación son menos estrictas) para evitar los costes asociados a la limpieza ecológica. Una vez instalados —continúa el argumento— los países de origen rebajan sus estándares normativos (o se niegan a suscribir tratados ecológicos) con la excusa de que no pueden ahora competir. La globalización resultaría así incompatible con el ecologismo y fuente importante de degradación para el planeta.

Para comprender la magnitud de tal sofisma, el lector es remitido nuevamente a Norberg (2001). De acuerdo con sus conclusiones, no parece darse tal éxodo de inversiones supuestamente motivado por consideraciones ecológicas, ni existe la menor reducción de normas anti-contaminantes que pueda ser atribuido a la globalización económica. Al contrario, los países receptores de inversiones son hoy mucho más estrictos en su normativa del medio ambiente que antes de iniciarse tal proceso. El falso argumento de los ecologistas tuvo su origen a mediados de los años noventa, cuando Méjico se adhirió al Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. Afirmaron los ecologistas que el TLC provocaría un reblandecimiento de las leyes anti-

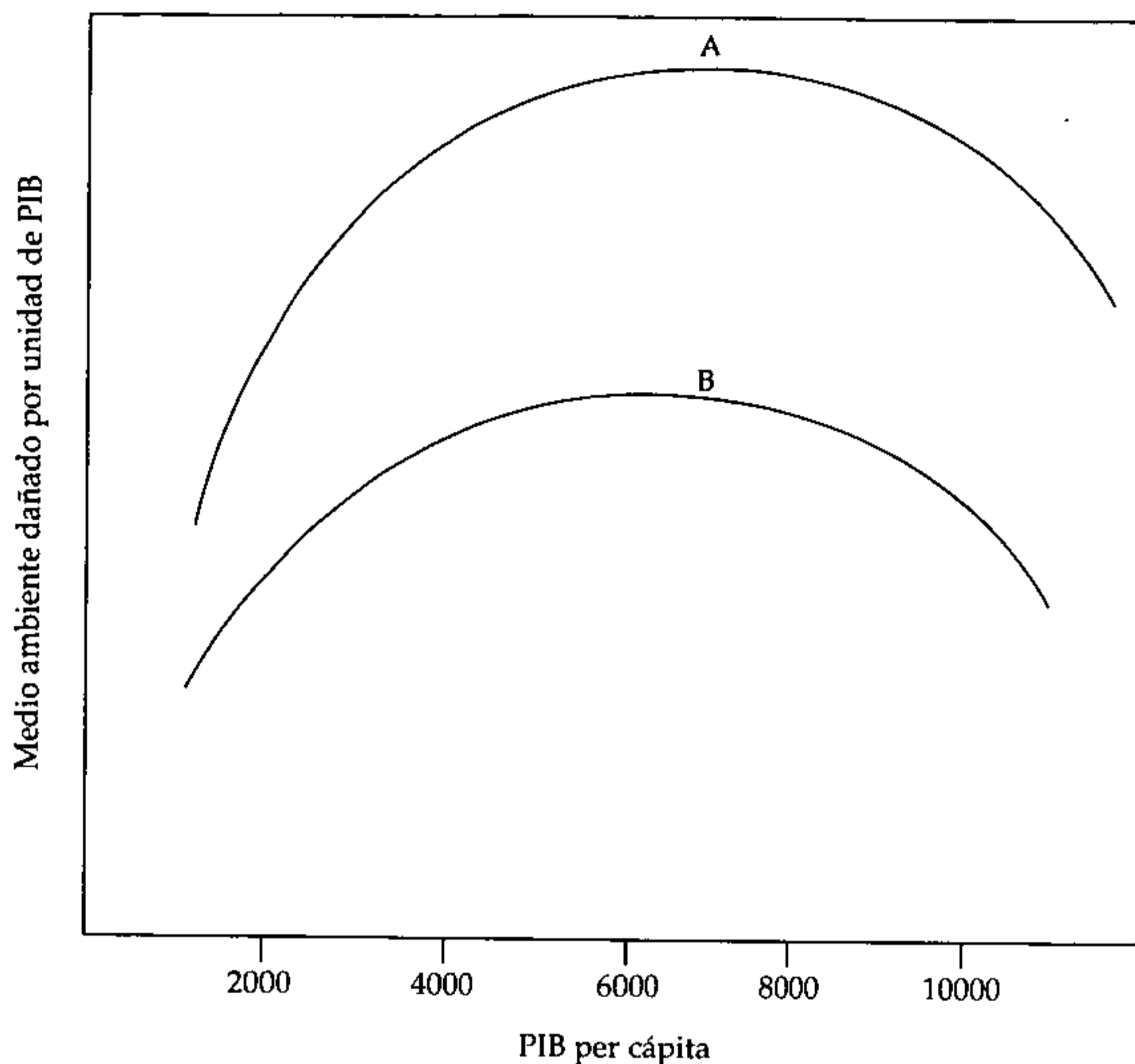
contaminación de estos últimos países. Lejos de ello, el resultado final fue una ampliación gradual de la normativa mejicana, hasta alinearla con la de sus nuevos socios comerciales.

El mismo proceso puede advertirse en muchas otras partes del mundo. Brasil, China y los países integrantes de la antigua URSS no mostraron el menor respeto por el medio ambiente, hasta que se incorporaron al proceso de globalización financiera y comercial. Desde entonces, han disminuido seriamente los atentados ecológicos en su territorio y ha mejorado sustancialmente la calidad medioambiental. La prosperidad, que de la globalización deriva, viene impulsando en todos los países una mayor preocupación por la gestión ecológica, que su pobreza anterior no les permitía ni siquiera plantearse. Las economías emergentes están siguiendo, en esta materia, un proceso de avance similar al experimentado por Europa Occidental y los países de Norteamérica en décadas anteriores. Como en éstos últimos, la calidad de su medio ambiente mejora al mismo ritmo que su progreso económico.

En el Gráfico 26, Norberg revela la correlación entre renta per cápita y control ecológico, derivada de un estudio de treinta países. En el Gráfico 27 expone, con no menor claridad, cómo la prosperidad económica repercute en un mejor cuidado del medio ambiente. Tal es el caso a medida que aumenta la renta y tal lo fue —para los mismos niveles de renta— en los últimos cuarenta años, es decir, en el período de mayor intensidad globalizadora.

No menos importantes son, a este respecto, las revelaciones del estadístico danés Bjorn Lomborg, miembro de Greenpeace, en su estudio «*The Sceptical Environmentalist: Measuring the Real State of the World*». De su análisis —aún incontestado— se deduce que las emisiones contaminantes han disminuido sensiblemente

GRÁFICO 26
CORRELACIÓN ENTRE RENTA PER CÁPITA
Y CONTROL ECOLÓGICO



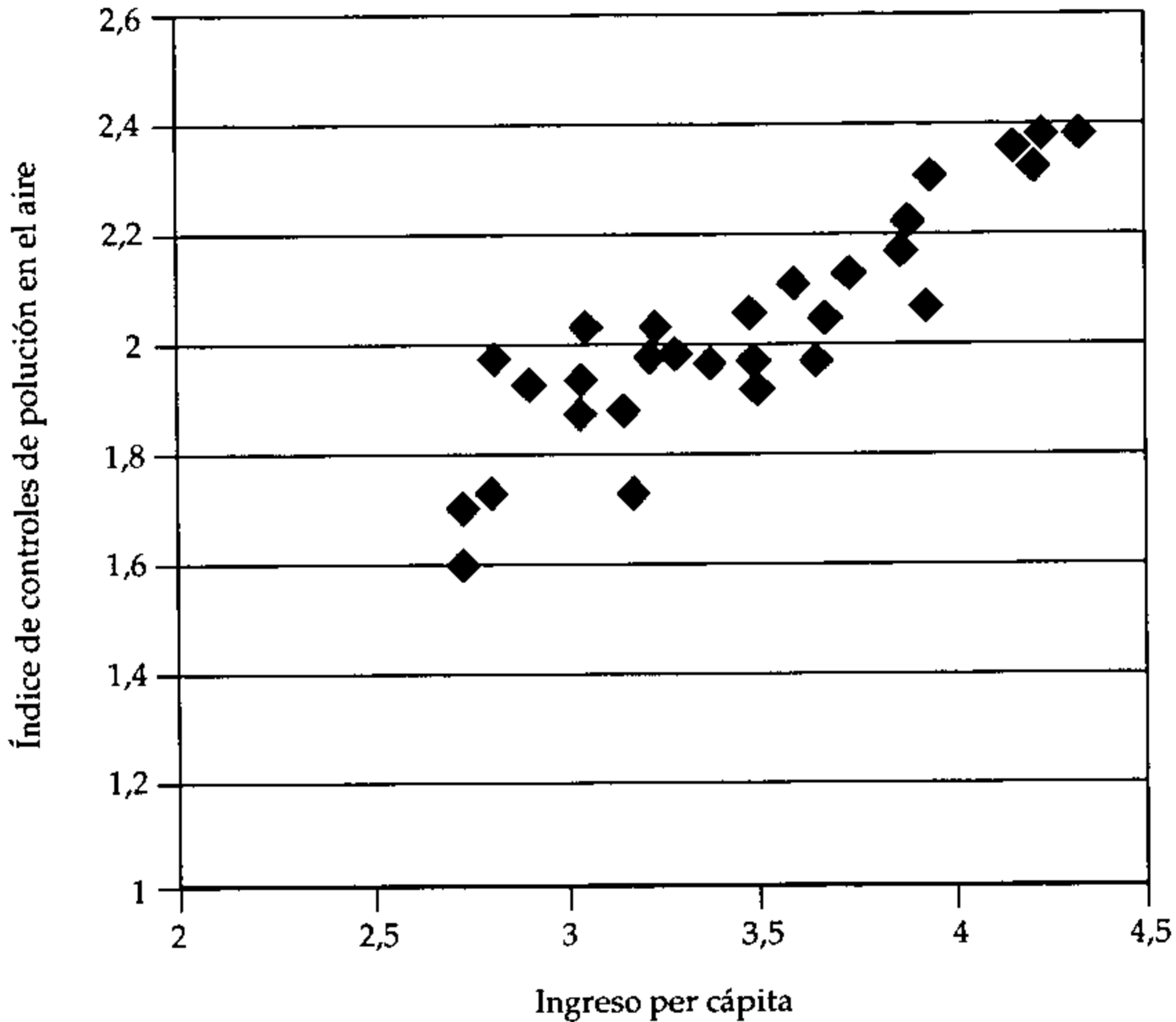
A = Datos de sección cruzada para países, 1960

B = Datos de sección cruzada para países, 2000

Fuente: Norberg, Johan. (2001). *In Defence of Global Capitalism*. TIMBRO.

en los países desarrollados durante las últimas décadas, que el mundo no se está deforestando (entre 1950 y 1995, las áreas de bosque se han incrementado de 40,24 a 43,04 millones de kilómetros cuadrados) y que la prosperidad, junto al avance tecnológico, permiten un claro margen de optimismo respecto al futuro. «*Todo el agua fresca consumida en el mundo de hoy —afirma—*

GRÁFICO 27

CORRELACIÓN ENTRE PROSPERIDAD ECONÓMICA
Y CUIDADO EL MEDIO AMBIENTE

Fuente: Norberg, Johan. (2001) *In Defence of Global Capitalism*. TIMBRO. Datos obtenidos de Dasgupta, Mody, Roy y Wheeler, 1995.

podría ser producida por una única planta desalinizadora, impulsada por células solares, que ocuparía el 0,4 por ciento del desierto del Sahara». Ciertamente, el crecimiento económico y la difusión tecnológica, asociadas a la globalización, permiten soñar con un mundo más humano. Nuestros problemas ecológicos —como tantos otros— no derivan, pues, del sistema económico vigente, sino de la ausencia o insuficiencia de valores en quienes lo protagonizan.

3. El nuevo «gran capital»

En el contexto de la globalización ha tenido lugar, además, un espectacular fenómeno de difusión de la riqueza financiera en el mundo. Se trata, quizá, de uno de los fenómenos más apasionantes del momento económico actual, aunque no ha recibido toda la atención que probablemente merece.

En efecto, el «gran capital» viene hoy constituido, no por el patrimonio personal de grandes financieros o «capitanes de industria» (como a finales del siglo XIX y principios del XX), sino por el llamado «ahorro institucional», es decir, por los activos acumulados en los Fondos de Pensiones y Fondos de Inversión. Los primeros, concentran las participaciones de trabajadores en expectativa de su jubilación; los segundos, constituyen el principal cauce de colocación de los ahorros generados por las grandes clases medias.

Son estas instituciones (fondos de pensiones o de inversión) los auténticos titulares del «gran capital» en el mundo, y son sus gestores los verdaderos actores de los mercados financieros, bursátiles y cambiarios, hoy globalizados. Atrás quedó el protagonismo legendario de los grandes financieros de la historia, llámense Rockefeller, Vanderbilt, Carnegie etc, así como los mitos sobre imaginarias o reales conspiraciones para arrinconar mercados y manipular sus precios o rentabilidades. Amortiguado queda también —en contra de la creencia popular— el protagonismo de los grandes *tycoons* de hoy, con nombres de todos conocidos: tampoco estos hombres ostentan el protagonismo, ni ejercen el poder en los mercados financieros o cambiarios, a pesar de las leyendas que todavía subsisten sobre supuestas maniobras especulativas de alguno de ellos.

Lo cierto es que ninguna de las personas físicas que, por su patrimonio e inversiones, han dejado huella en la historia eco-

nómica tuvo nunca tanto poder de mercado como tienen hoy los fondos de pensiones de empresas transnacionales, los planes de jubilación externalizados e independientes, o el conjunto de fondos de inversión administrados, en nombre de sus partícipes, por una entidad especializada. Sus gestores diversifican cuantiosas inversiones, no sólo entre distintos tipos de activos financieros, sino entre distintos mercados y diferentes monedas. Ellos están detrás de la llamada «horda electrónica», que protagoniza los mercados financieros globalizados. Las preferencias —acertadas, o no— de aquellos gestores por ciertas colocaciones en un momento dado, su aversión a determinadas inversiones, su entrada en nuevos mercados emergentes o su simultánea pérdida de confianza en otros, explican los grandes movimientos, las grandes tendencias y hasta las grandes crisis financieras, mucho mejor que cualquier leyenda conspiratoria. Sólo un análisis adecuado de sus responsabilidades y compromisos (el pago de pensiones en diversas monedas, la rentabilización de los ahorros de tantos partícipes, etc.) puede ayudarnos a comprender la actividad —a veces, frenética— en los mercados financieros internacionales.

Nótese, sin embargo que la titularidad última de tan importantes patrimonios corresponde a grandes colectivos de trabajadores (jubilados, o no) y a grandes masas de ahorradores individuales, agrupados en fórmulas de inversión colectiva. Ésa es, en última instancia, la razón por la que cualquier caída en cotizaciones bursátiles o cualquier distorsión en los mercados financieros preocupa hondamente a los gobiernos y a los bancos centrales de hoy, quienes siguen con interés la evolución de la riqueza financiera de las familias, como uno de los referentes de la política económica, especialmente en su vertiente monetaria. Ya no se trata de inquietud por el mayor o menor enriquecimiento de un limitado número de inversores (que a pocos preocuparía),

sino de la conservación del patrimonio de grandes masas de población y de temor ante las consecuencias económicas, sociales y políticas que de su disminución se derivarían. El gráfico 9 revela el crecimiento patrimonial de algunas de estas entidades (los fondos de pensiones) en la última década, aunque cabe advertir que probablemente el proceso se encuentra todavía en sus etapas iniciales.

Este fenómeno, mediante el que las clases medias y los trabajadores (jubilados o en activo) se erigen en sustento último de los mercados internacionales de capital, no es siempre suficientemente destacado, aunque merece ser reconocido como una excepcional conquista social, jamás pretendida por ningún sindicato histórico y que excede, en su alcance, al sueño del más radical de ellos. También ha de ser considerado —cada vez más— como una guía de política económica y social. Sin un mundo y unos mercados globalizados, nada de esto hubiera sido posible. Cuantos contemplan la globalización como un esquema de enriquecimiento para privilegiados y propugnan cambios utópicos en el sistema, harían bien en considerar este admirable fenómeno de difusión de la riqueza financiera en el mundo, que nuestros antepasados no hubieran sido capaces de imaginar.

CAPÍTULO 4

ALGUNAS POLÉMICAS

Tanto los «stake holders» de las viejas estructuras, como ciertos gobernantes y políticos, experimentan, en el mundo globalizado, una pérdida evidente de influencia y poder, que les lleva a formular —a veces con marcada acidez— objeciones al proceso de globalización económica. Cuatro de sus críticas merecen, por la difusión lograda, una detenida consideración.

1. Globalización y salarios

De acuerdo con la primera de esas críticas, «la globalización supone una seria amenaza para los salarios y el nivel de vida de los trabajadores en los países industrializados, en cuanto que éstos —se afirma— no pueden competir internacionalmente con los menores costes de mano de obra de las naciones en vías de desarrollo». La crítica suele también adornarse con referencias a casos, supuestos o reales, de explotación humana en las nuevas industrias de los países emergentes, así como la aplicación de «contratos basura», lamentables instancias de trabajo infantil, etc., cuyo alcance y grado de generalización no quedan suficientemente claros. Curiosamente, esas denuncias casi nunca conllevan la exigencia de sanción a los culpables, sino la promoción de algaradas callejeras para exigir el restablecimiento de un arancel o un cupo de importación. Nadie se molesta en explicar (ni podría hacerlo) por qué esas limitaciones al comercio internacional

habrían de terminar con la explotación humana en el mundo subdesarrollado y tampoco deja de ser sorprendente que la miseria de los demás se utilice como argumento para justificar la defensa de los intereses propios.

Otra variante de la misma crítica sostiene, en sentido inverso, que «son los trabajadores de los países emergentes quienes resultan perjudicados por la globalización, puesto que —se afirma— su insuficiente grado de formación y la ausencia de tecnología sitúan a las empresas de las naciones menos desarrolladas en clara desventaja competitiva frente a las de los países avanzados, donde aquellas carencias no se manifiestan con el mismo rigor». Integrar en un mercado único y abierto a economías con nivel de desarrollo tan distinto, sólo puede resultar —concluye— en perjuicio de las menos avanzadas y, desde luego, en el nivel y calidad de empleo para los trabajadores de estas últimas.

Nótese que las dos versiones de esta crítica son contradictorias entre sí y no pueden, en consecuencia, ser ciertas al mismo tiempo. Sí es lógicamente posible —por el contrario— que ambas resulten falsas a la vez, y tal parece ser el caso, de acuerdo con la evidencia empírica disponible. En efecto, tanto Naciones Unidas como el Fondo Monetario Internacional —además de otras instituciones— han publicado estudios solventes que muestran el sofisma implícito en la lógica de estos planteamientos críticos. El UNDP (United Nations Development Programme) afirma en su amplio *Informe sobre Desarrollo Humano 1999*¹¹ que «Una percepción común en los países de la OCDE afirma que se están exportando puestos de trabajo a la economías del Sur. Ciertamente, las importaciones de manufacturas de los países en vías de desarrollo, por parte de la OCDE

¹¹ UNDP, op. cit.

se han incrementado en los últimos treinta años pero no representan aún más del dos por ciento del PIB de los países avanzados. El comercio y la inmigración apenas explican una décima parte de la dispersión experimentada por los salarios. Más aún, el libre comercio Norte-Sur ha incrementado los salarios de los trabajadores especializados, sin deprimir las remuneraciones de los trabajadores de menor capacitación: la re-localización de puestos de trabajo hacia el Sur no parece, en consecuencia haber ocasionado perturbación alguna a los trabajadores del Norte».

Por su parte, el FMI ha llevado también a cabo estudios rigurosos sobre el pretendido impacto bajista de la globalización en los salarios, sin encontrar evidencia empírica que sustancie tal hipótesis¹². En sus conclusiones, señala que la globalización parece haber tenido un efecto muy escaso sobre los salarios, el empleo y la desigualdad de rentas en las economías avanzadas. La evidente apertura del abanico salarial entre la mano de obra especializada y la de menor formación profesional encuentra sus raíces en cambios tecnológicos y en la lentitud de adaptación de los sistemas educativos, sin que la globalización aparezca como un factor relevante. «Mas aún —afirma— la creencia, según la cual, la globalización constituye una amenaza para los salarios y el empleo es refutada por una evidencia histórica que apunta al libre comercio y a la movilidad internacional de recursos como factores que tienden a mejorar el bienestar social de todos los países involucrados».

La Tabla 12 ilustra el impacto *alcista* de la globalización sobre los salarios, mostrando una comparación entre las retribuciones pagadas por las filiales de multinacionales en el exterior y la renta per cápita (en dólares) de distintos grupos de países. En todos

¹² Slaughter, M. & Swagel, P. (1995) Does Globalization Lower Wages and Export Jobs? *IMF. Economic Issues* n 11.

TABLA 12

RATIO ENTRE SALARIOS MEDIOS PAGADOS A CIUDADANOS NO AMERICANOS POR FILIALES MULTINACIONALES ESTADOUNIDENSES Y RENTA PER CÁPITA, 1994

(por nivel de renta de distintos grupos de países)

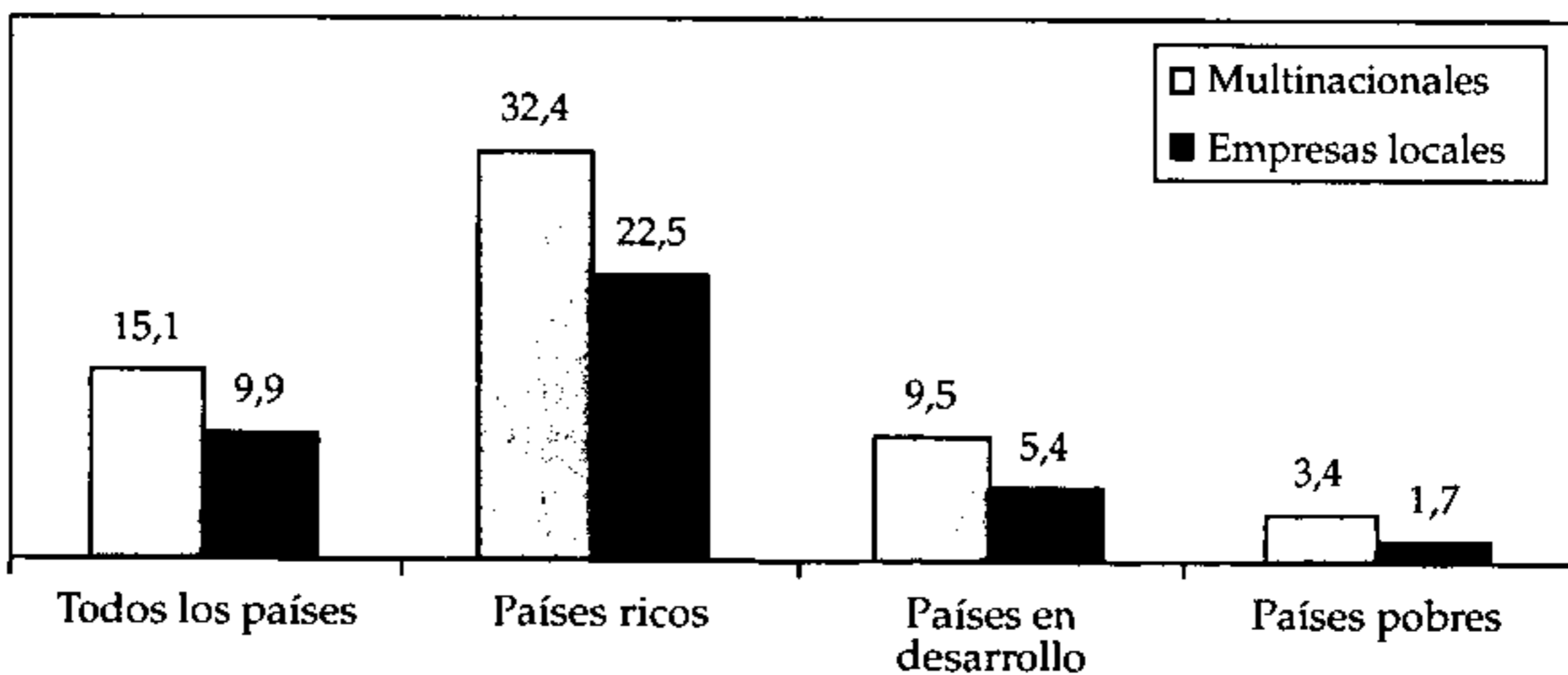
	<i>Total</i>	<i>Alta</i>	<i>Media</i>	<i>Baja</i>
Salarios medios (\$1,000)	25,6	32,4	9,5	3,4
PIB per cápita (\$ 1,000)	11,5	20,9	3,2	0,4
Ratio entre los salarios medios y el PIB per cápita	2,2	1,6	3	8,5

Fuente: Graham, Edward M. (1998) Trade and Investment at the WTO: Just Do It! Launching New Global Trade Talks: An Action Agenda. Special Report nº 12, *Institute for International Economics*.

los casos, los salarios pagados por esas multinacionales constituyen un múltiplo considerable de la renta media, en especial, cuando se trata de países en vías de desarrollo. Un fenómeno muy similar puede advertirse en el Gráfico 28, tomando datos de la Organización Mundial de Comercio.

GRÁFICO 28

COMPARACIÓN ENTRE EL SALARIO MEDIO PAGADO POR LAS MULTINACIONALES EN EL EXTRANJERO Y LAS INDUSTRIAS LOCALES (en miles de dólares)



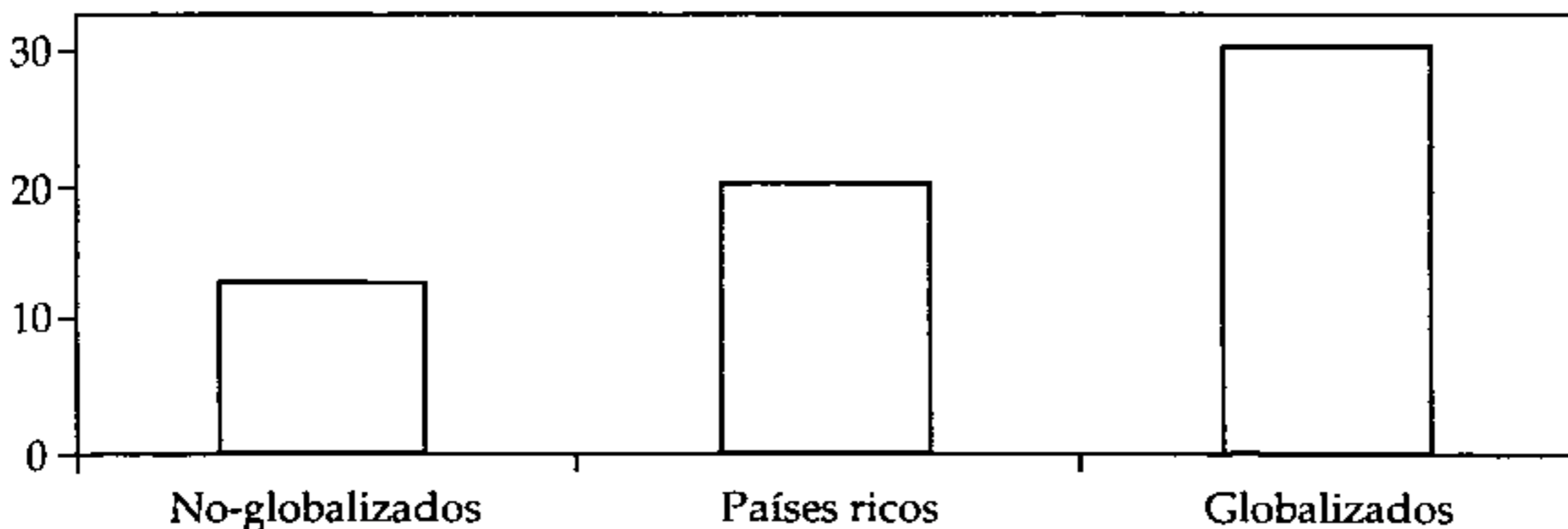
Fuente: WTO, 2000.

Si utilizamos la clasificación entre países «globalizados» y «no-globalizados», expuesta en párrafos anteriores (apartado 3.2), podremos comprobar (Gráfico 29) cómo en los primeros, el crecimiento de los salarios en la última década ha sido muy superior al registrado en aquellos países que han permanecido al margen de la globalización, un fenómeno al que, por tanto, no cabe atribuir ningún efecto depresor sobre las retribuciones salariales, sino todo lo contrario: la incorporación al proceso globalizador ha supuesto aumentos considerables en los salarios medios de los trabajadores.

2. Crisis financieras: ¿Quién las provoca?

Una segunda batería de críticas sugiere que la llamada «globalización financiera» (libertad de movimientos de capital) sea estigmatizada como causante de las crisis monetarias y cambiarias que, especialmente en la segunda mitad de los años noventa, aquejaron a diversas economías del Extremo Oriente, de la antigua Unión Soviética y de América Latina. De acuerdo con

GRÁFICO 29
 CRECIMIENTO DE LOS SALARIOS REALES ENTRE MEDIADOS DE LOS 80 Y 90 (porcentaje)



Fuente: Dollar, David (2001) *Globalization: Who wins, who loses and what the world can do about it*. World Bank, Julio 2001.

estas críticas, tales crisis se producen cuando los mismos inversores que habían colocado irracionalmente sus capitales en determinados países en vías de desarrollo, deciden —sin mejores razones— retirarlos con precipitación y de acuerdo con un «comportamiento de rebaño», que —se asegura— obedece sólo a oscuras maniobras de carácter extra-económico. Los adeptos a estas críticas abogan, en consecuencia, por una autoridad central o un pacto internacional que gobierne, dificulte, encauce, o prohíba la movilidad internacional de capitales.

Sin embargo, la evidencia empírica parece demostrar justamente lo contrario. Las crisis financieras internacionales tienden a producirse cuando las autoridades del país receptor de capitales adoptan un tipo de cambio artificialmente fijo para su moneda. Tal estrategia monetaria tiende a provocar una sobreinversión en el país que la adopta, puesto que aparentemente elimina los riesgos cambiarios, y deja el diferencial de rentabilidad o el de tipos de interés como únicos referentes de la inversión. A medio plazo, la situación sólo es sostenible si las autoridades del país en cuestión implantan políticas económicas rigurosas, que aseguren la compatibilidad de la demanda interna con la paridad cambiaria previamente fijada. En caso contrario (es decir, si se relajan los controles fiscales o monetarios), tienden a generarse fuertes déficits frente al exterior, que presionan hacia una caída del tipo de cambio. El consiguiente temor provoca una huida de capitales, un agotamiento de las reservas de divisas y, en definitiva, una crisis financiera, de la que no son culpables los movimientos de capital en sí mismos, sino aquellos gobiernos incapaces de cumplir con su obligación de estabilizar la economía a tiempo.

Como más arriba quedó expuesto, es incluso probable que las restricciones arbitrarias a los movimientos internacionales de capital hayan tendido a agravar innecesariamente las crisis. En

varios de los países del sudeste asiático que atravesaron períodos críticos en la década de los noventa (Corea, por ejemplo), estaba prohibida, o al menos, seriamente limitada, la inversión exterior directa. Existían también importantes obstáculos para la importación de capitales mediante préstamos a largo plazo. Sólo los créditos a corto —especialmente las líneas día a día del mercado interbancario— encontraban vía libre, al estimarse que constituían la fórmula más barata para financiar la inversión doméstica. Ni que decir tiene que esa panoplia de regulaciones hizo que los bancos locales incurrieran en indebidos riesgos de tasas de interés y tipos de cambio, que terminó por conducirles a una profunda crisis de solvencia. Los problemas económicos fueron, así, indebidamente agravados, cuando una mayor libertad de movimientos de capital habría obviamente conducido a plazos de financiación mejor diversificados y, en consecuencia, a flujos financieros más estables.

Una vez declarada la situación de crisis, no existe autoridad, acuerdo u organismo capaz de evitar las intensas salidas de capital. Los controles —distorsionadores, por naturaleza— sólo sirven para asegurar que los fondos por ellos apresados no volverán al país que así los penalizó. No es, pues, la globalización, sino su ausencia (un exceso de controles), el factor de agravamiento de las crisis financieras. No son los movimientos libres de capital, sino las restricciones a los mismos impuestas, la fuente última de las distorsiones que hoy observamos y las crisis financieras que tales perturbaciones provocan.

3. ¿Ricos más ricos y pobres más pobres?

La tercera de las críticas asegura, sin ambages, que, como consecuencia de la globalización «los países ricos son cada vez más ricos, mientras los países en vías de desarrollo (PVD) se hundan

cada vez más en su miseria». Así enunciado, el principio revisite todos los atributos y todos los atractivos de la demagogia. Aceptado de forma acrítica, despierta fuertes sentimientos de solidaridad humana o, en las personalidades más intransigentes, instintos revolucionarios de destrucción; hondas emociones, en todo caso, que con lamentable frecuencia dispensan también del esfuerzo de pensar.

El rigor intelectual ha de llevarnos, sin embargo, a un análisis racional de los hechos, antes de extraer conclusiones precipitadas, por mucho que éstas apelen al fondo sensible de la naturaleza humana. Haciéndolo así, puede comprenderse que en el gran interrogante que encabeza estos párrafos (¿son los ricos cada vez más ricos y los pobres más pobres?) laten implícitas tres cuestiones distintas:

- a) ¿Vivimos en un mundo excesivamente *desigual*?
- b) ¿Está *aumentando* la desigualdad como consecuencia de la globalización?
- c) ¿Se está produciendo un *retroceso* de los más pobres, mientras los demás avanzan?

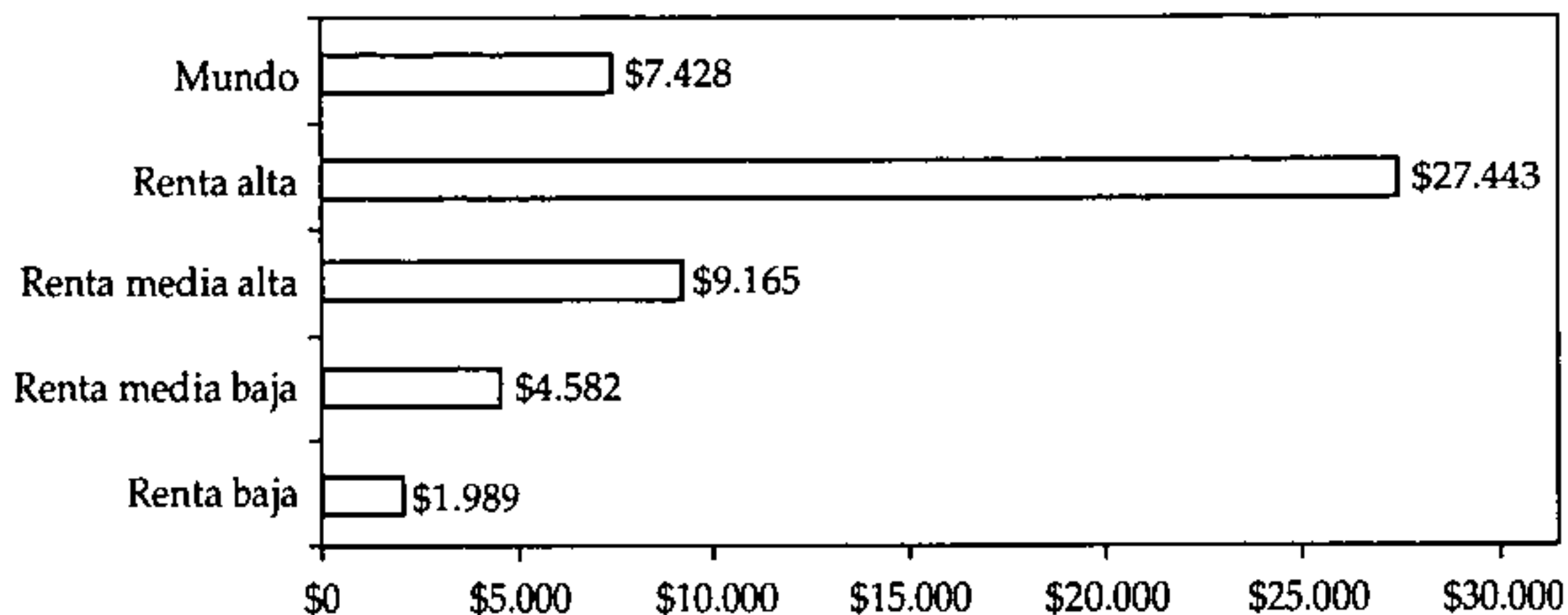
Son, como puede advertirse, cuestiones de muy distinto calibre, que bien merecen un análisis diferenciado.

a) Al primero de esos interrogantes ha de dársele, en mi opinión, una respuesta positiva: nuestro mundo es marcadamente desigual, cualquiera que sea el parámetro de medida elegido. Si tomamos, por ejemplo, la distribución de renta entre distintas regiones del planeta, según la clasificación del Banco Mundial, observaremos que el PIB per cápita en el mundo (una vez considerados los distintos poderes de compra) asciende a unos 7.500 de dólares, pero las desviaciones sobre ese promedio son sustanciales. Así (vid. Gráfico 30), en los países clasificados como de

GRÁFICO 30

DESIGUALDADES ENTRE REGIONES EN EL MUNDO

Renta por habitante (2000, dólares en PPP)

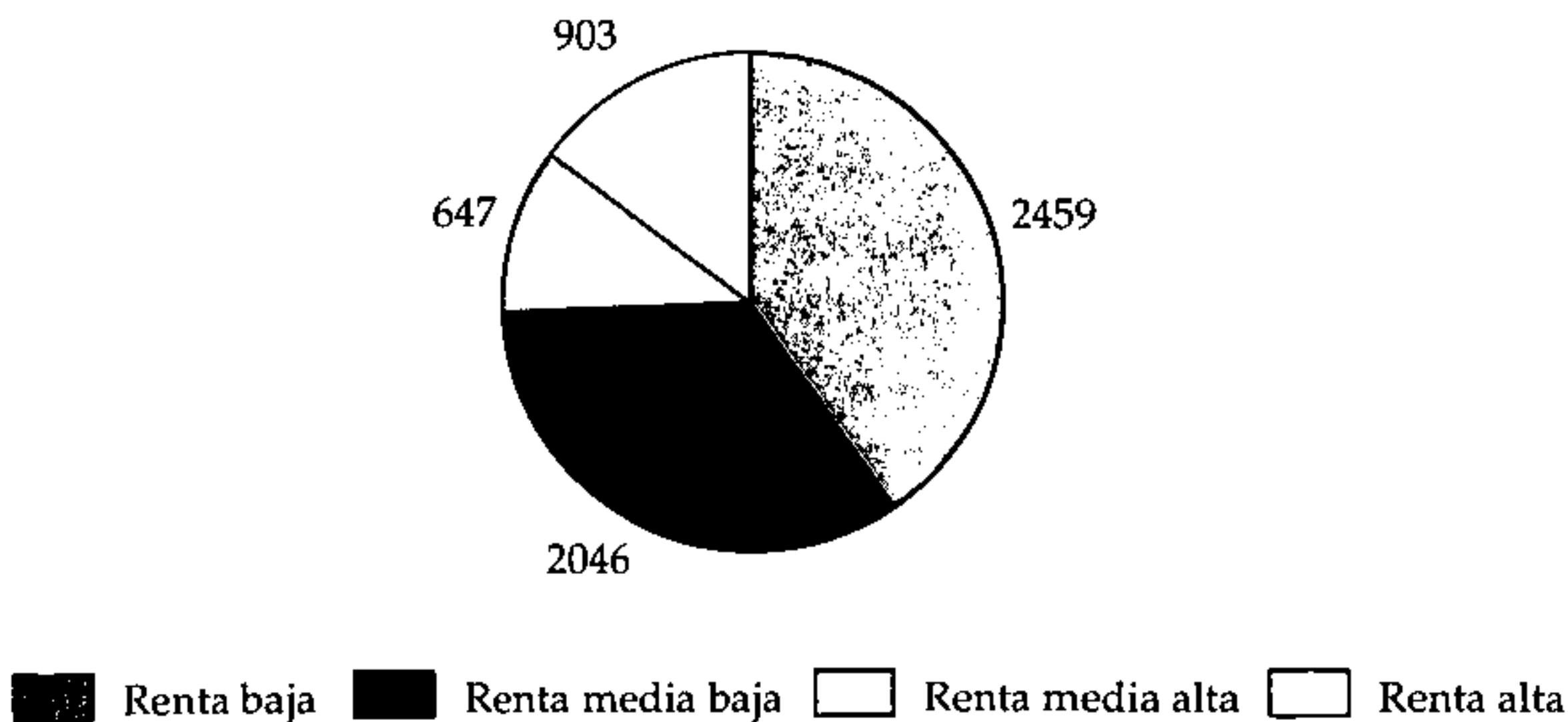


Fuente: World Bank.

«renta alta», el ingreso por persona asciende a más de 27.000 dólares, mientras en los de «renta baja» no se llega a los 2.000 dólares. Si tenemos en cuenta (Gráfico 31) que las tres cuartas partes de la población del mundo viven en las regiones de renta baja o

GRÁFICO 31

DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN MUNDIAL (millones)



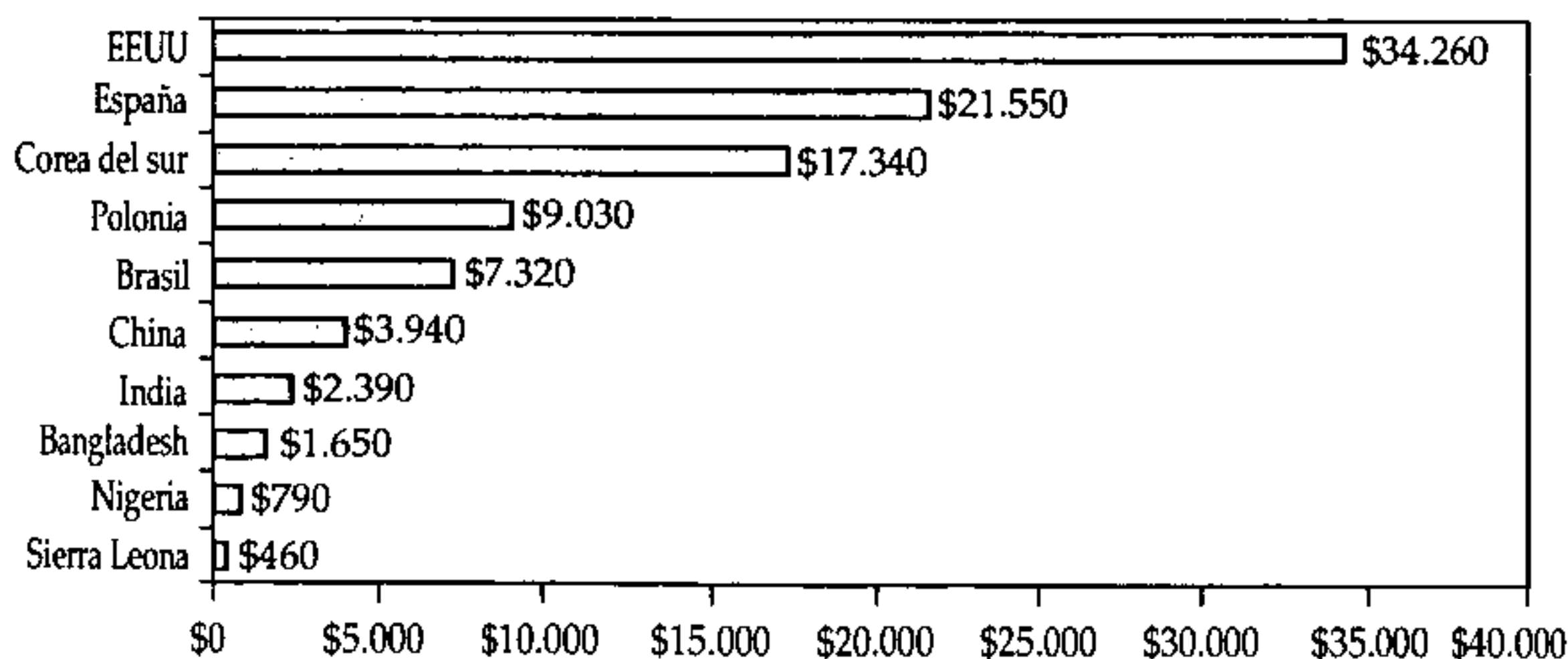
Fuente: World Bank.

media-baja, podremos hacernos una primera idea del grado de desigualdad territorial.

Puesto de otra forma, puede afirmarse que del PIB mundial (unos 45 billones de dólares), un cincuenta y cinco por ciento corresponde a los países de alta renta, un trece por ciento a los de renta media-alta, un veintiuno a los de renta media-baja y el restante once por ciento a los de renta baja.

El Gráfico 32 desciende al detalle de países concretos, para darnos una idea de la importante diferencia de renta per cápita existente entre el más rico de ellos (Estados Unidos) y el más pobre (Sierra Leona). El norteamericano medio disfruta, así de una renta setenta y cinco veces superior al habitante típico del infortunado país africano. Éste es —por ponerlo en términos más cercanos— cuarenta y siete veces más pobre que el español medio, en términos de poder de compra (PPP). Los veinte países más ricos del mundo tienen, como promedio, una renta per cápita cuarenta veces superior a la del conjunto de los veinte países más pobres.

GRÁFICO 32
DESIGUALDAD ENTRE PAÍSES
Renta por habitante (2000, dólares en PPP)



Fuente: World Bank.

Algunos economistas proponen el ejercicio de imaginar un pueblo de mil habitantes totalmente representativo de los 6.100 millones de seres humanos que pueblan el planeta. La distribución del origen geográfico de tales personas se concretaría en 575 asiáticos, 130 africanos, 125 europeos, 100 sudamericanos y 65 norteamericanos (USA, Canadá y Méjico). Sólo 300 de los habitantes de nuestro «pueblo» serían de raza blanca. La distribución de la riqueza de esa aldea global mostraría la fuerte desigualdad expresada en la Tabla 13.

No cabe, pues, la menor duda de que vivimos en un mundo de patente desigualdad económica, que encuentra, además, un paralelo en la diferencias de cultura, sanidad y desarrollo social.

b) El segundo interrogante, antes planteado, se refiere a la posibilidad de que la desigualdad esté —o no— aumentando

TABLA 13
DISTRIBUCIÓN DE LA RIQUEZA

En nuestro «pueblo» de 1000 habitantes, representativo de los 6.100 millones de habitantes del planeta:

- La persona más rica del pueblo tendría una renta similar a la mitad de los pobladores
- 120 habitantes controlarían la mitad de la renta del pueblo.
- 200 personas vivirían situación de pobreza (la gran mayoría de ellos, mujeres y niños).
- 380 habitantes serían niños (tendrían menos de 15 años). 120 de ellos nunca habrían pisado un aula de clase y 70 tendrían que trabajar para sobrevivir.
- De los 620 habitantes mayores de 15 años, sólo 15 tendrían estudios universitarios, en cambio, 170 no sabrían leer ni escribir.

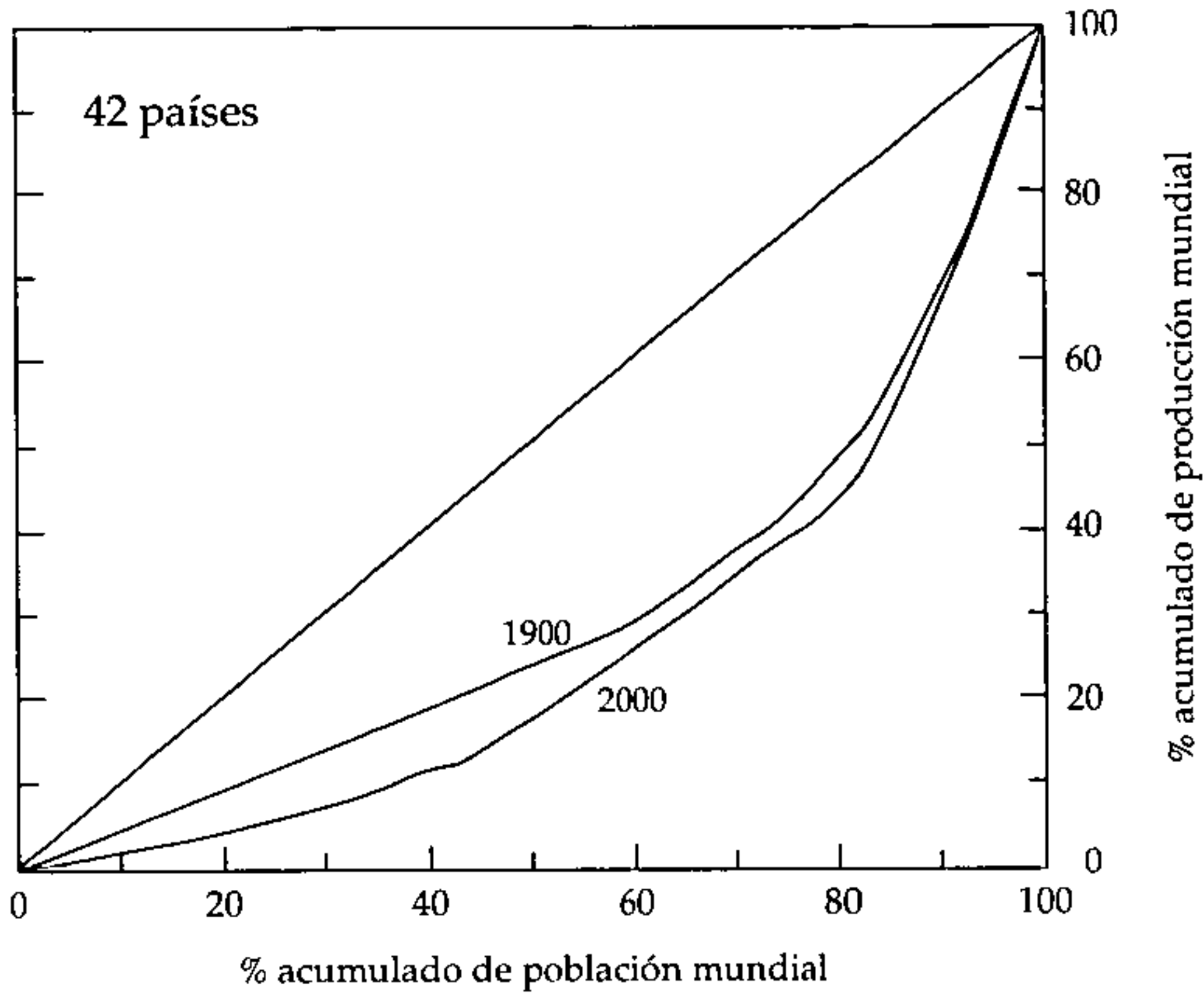
en el mundo de hoy, y de que ese aumento (si se hubiera producido) fuera precisamente atribuible al proceso de globalización.

La respuesta, en esta materia, debe ser cuidadosamente matizada. Angus Maddison (1995) sostiene que el cociente entre la renta media en los veinte países más ricos e igual número de los más pobres asciende —como antes se advirtió— a cuarenta (es decir, la renta de los ricos supone cuarenta veces la de los pobres), pero hace cuarenta años, era solamente veinte, en 1900 no pasaba de cinco y en 1820 se reducía a dos. Utilizando datos de cuarenta y dos países, que a principios del siglo XX suponían el 78 por ciento de la población mundial y el 89 por ciento del PIB global, compone la curva de Lorenz que figura en el Gráfico 33, y que indica —con las limitaciones expuestas— un aumento de la desigualdad a lo largo del siglo.

Sin embargo, Dólar & Kray (2002) matizan la conclusión anterior, midiendo la desigualdad de la renta en el mundo, a lo largo del período 1820-1995, a través de la diferencia entre la mediana y la media de la renta (como proporción de la media). De su análisis, concluyen que el aumento en la desigualdad de la renta ha sido un fenómeno que ha acompañado al crecimiento económico desde los comienzos de la revolución industrial. Tal aumento de la desigualdad se detuvo en el período 1910-1930 (también lo hicieron la globalización y el crecimiento económico) y comenzó a invertirse hacia 1970, de forma que, a partir del último tercio del siglo XX, parecemos estar asistiendo a un nuevo patrón de crecimiento económico con reducción en las desigualdades de rentas (vid. Gráfico 34).

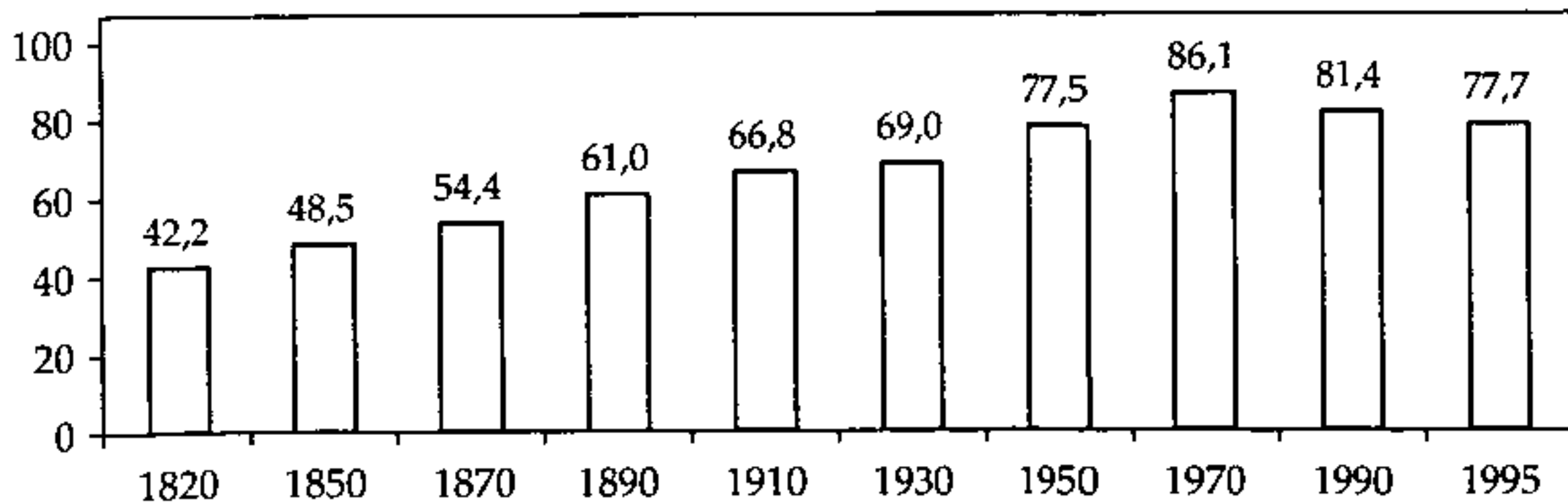
Podría, pues, afirmarse que, como constante histórica, la globalización ha estimulado el crecimiento económico mundial y

GRÁFICO 33
CURVA DE LORENZ MUNDIAL, 1900 Y 2000



Fuente: IMF, World Economic Outlook, Mayo 2000.

GRÁFICO 34
DESIGUALDAD DE LA RENTA EN EL MUNDO, 1820-1995
(Distancia entre la mediana y la media de la distribución de la renta per cápita, como porcentaje de la media)



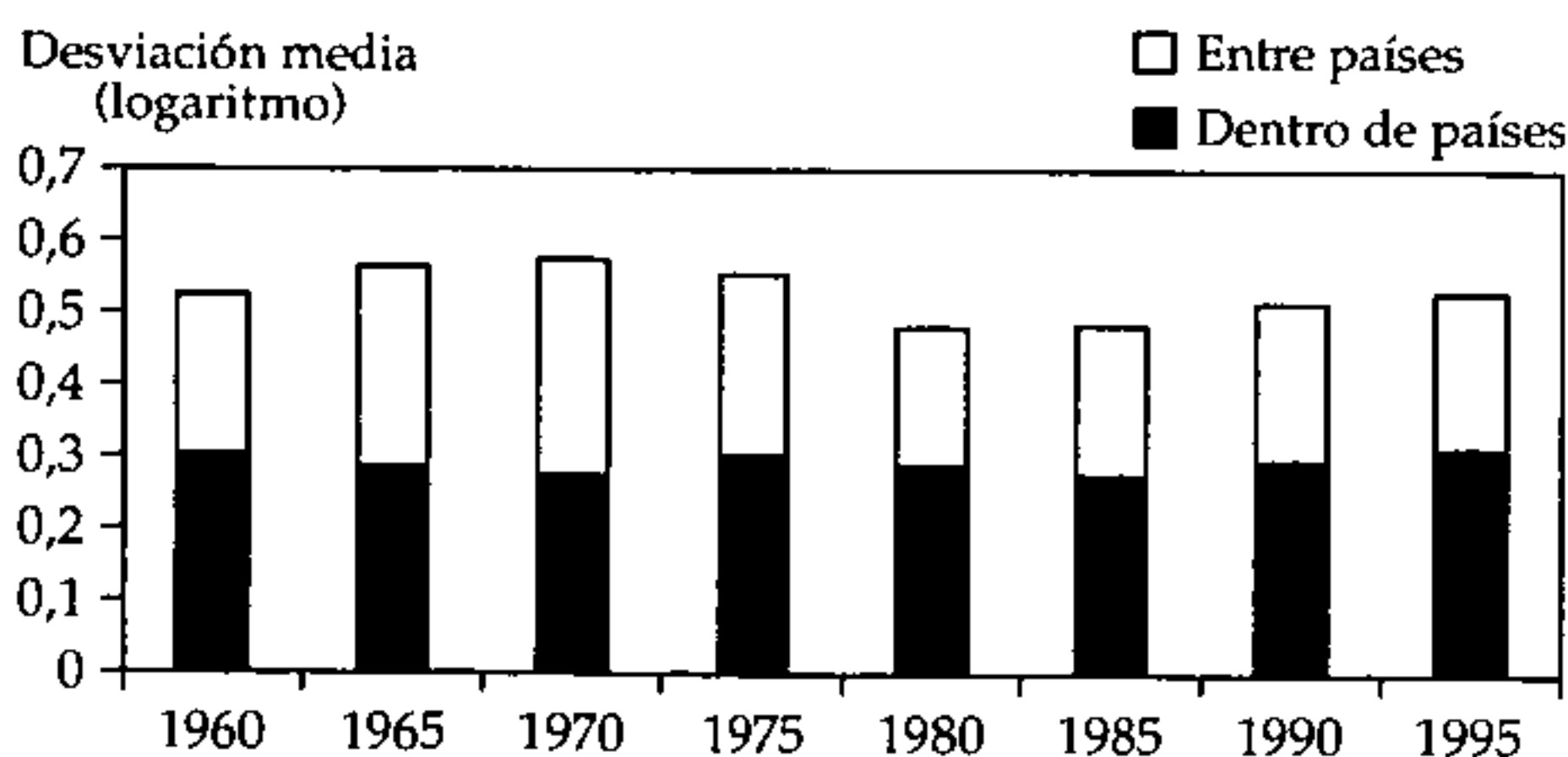
Fuente: Dollar, D. and Kray, A. (2002). Spreading the Wealth. *Foreign Affairs*, January/February 2002.

que éste ha incrementado, a su vez, las desigualdades de renta entre unos y otros países, o entre unas y otras capas de la población. Sin embargo, la simultaneidad entre globalización con crecimiento y disminución de la desigualdad, registrada a partir de los años setenta, sugiere que el desarrollo mundial ha entrado en una nueva etapa, todavía no suficientemente analizada, y que podría poner en tela de juicio aquella visión histórica.

Esta disminución en la desigualdad de la renta entre países, observada a partir de 1970, no es incompatible con un aumento de la desigualdad de la renta entre las familias, que de hecho se viene produciendo en el mismo período (vid Gráfico 35), y que puede ser probablemente atribuida a la nueva disparidad de ingresos personales generada en el interior de China y de la India, a medida que ambos países progresan en su desarrollo económico. En ambos países —como antes en el resto del mundo— el progreso ha incidido de forma muy distinta en diversos estamentos de su población.

GRÁFICO 35

DESIGUALDAD FAMILIAR DE LA RENTA EN PAÍSES EN DESARROLLO 1960-1999



Fuente: Dollar, David (2001). *Globalization: Who wins, who loses and what the world can do about it*. World Bank, Julio 2001.

c) Pero obsérvese —en referencia al tercero de nuestros anteriores interrogantes— que una cosa es sostener (si se puede) que el mundo es cada vez más desigual, a la par que más rico, y otra muy distinta afirmar que aquel aumento de la desigualdad resulta del progreso de unos y del retroceso absoluto de otros.

Si profundizamos en los datos estadísticos descubriremos que efectivamente «los países ricos son cada vez más ricos» (mucho más, sin duda) pero también que una gran mayoría de las economías pobres lo son cada vez menos, aunque la velocidad de su progreso sea inferior al deseable y aunque un grupo de ellas (49 en total) avancen a un ritmo desesperadamente lento. El reto estriba en lograr que los países más pobres, aprovechando las lecciones económicas de quienes ya lograron salir de su postración, se incorporen plenamente a esa dinámica de progreso que la globalización ha puesto en marcha. Sólo una grave ignorancia de la historia podría llevarnos a concluir que los países económicamente atrasados conocieron alguna vez épocas mejores que las actuales y que —como pretendidas víctimas de la globalización— han retrocedido después en su calidad de vida. Sólo una ignorancia, no menos grave, de los hechos puede concluir que la globalización ha traído la pobreza a nadie, aunque sea cierto que no ha deparado la misma riqueza para todos. (vid Tabla 14).

Citando de nuevo el «*Human Development Report 1999*» de Naciones Unidas¹³, podemos afirmar que el PIB mundial se ha multiplicado por diez (de tres a treinta billones de dólares) en los últimos cincuenta años, mientras la renta per capita se ha triplicado. La proporción de la población mundial que disfruta de un desarrollo humano «medio» ha subido desde el 55 por ciento en 1975 al 66 por ciento en 1998 y la proporción que puede calificarse como de «bajo» desarrollo

¹³ UNDP op. Cit.

TABLA 14
 PRODUCTO POR HABITANTE (dólares 1990 en PPP)

Año	0	1000	1500	1820	1995
Mundo	425	420	545	675	5.188
Occidente	439	406	624	1.149	19.990
Europa	450	400	670	1.269	17.456
EEUU	400	400	400	1.233	22.933
Japón	400	425	525	675	19.720
El resto	423	424	532	594	2.971
Otra Europa	400	400	597	803	5.147
América Latina	400	415	415	671	5.031
China	450	450	600	600	2.653
Otros de Asia	425	425	525	560	2.768
África	400	400	400	400	1.221

Fuente: Maddison, Angus (1995). *Monitoring the World Economy 1820-1992*. OECD.

humano se ha reducido del veinte al diez por ciento en el mismo período. Sin duda, el 10 por ciento supone todavía una proporción más alta de lo deseable (como lo sería, en este sentido, cualquier número superior a cero) pero el hecho de que se avance con menos rapidez de lo que nos gustaría, no nos autoriza a hablar de retroceso.

Los datos disponibles resultan muy ilustrativos a este respecto. Entre 1950 y 1995 la economía de los países industrializados creció a una tasa promedio anual del 2,7 por ciento, de forma que, dichos países (entre los que se encuentra España) disfrutan hoy de una renta per capita ligeramente superior al triple de la que registraban al principio del periodo. Las naciones en vías de desarrollo (es decir, el resto) han crecido a una tasa promedio del 2,5 por ciento y su renta per capita asciende a 2,9 veces la del periodo original, todo lo cual no significa en modo alguno un retroceso, sino un avance muy superior al de cualquier periodo de su historia, aunque dos décimas inferior al de los países avanzados. Entre las zonas más desfavorecidas, el África Subsahariana, que

comprende el once por ciento de la población mundial, ha crecido solamente al 0,5 por ciento anual y su renta per capita es sólo un veinte por ciento superior a la de hace cincuenta años, con retrocesos ocasionales en años concretos (Tabla 15).

Otros indicadores económicos y de desarrollo humano nos enfrentan a la misma realidad evolutiva. La esperanza de vida en los países industrializados ha pasado de 66,5 años en 1950 a 74 años en 1995, es decir, un avance de siete años y medio. En las regiones en vías de desarrollo, la esperanza de vida se ha alargado durante el mismo periodo desde 41 a 62 años, con un incremento de veintiún años, aunque de nuevo, los datos del África Subsahariana revelan un progreso mucho menor (de 35 a 47 años), (Tabla 16).

La tasa de alfabetización, por su parte, se eleva al noventa y ocho por ciento en los países avanzados, es decir, un cinco por

TABLA 15
RATIO DEL PIB PER CÁPITA ENTRE LOS AÑOS 1950-1995
Y PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN MUNDIAL, 2000

	<i>Tasa anual de crecimiento (porcentaje)</i>	<i>Ratio: PIB per cápita entre los años 1950-1995</i>	<i>Porcentaje de población mundial</i>
Áreas más desarrolladas	2,7	3,1	20
Áreas menos desarrolladas	2,5	2,9	80
China	3,8	5	21
India	2,2	2,5	17
Resto de Asia	3,7	4,6	21
América Latina	1,6	1,9	9
Norte de África	2,1	2,4	2
África Subsahariana	0,5	1,2	11

Fuente: Easterlin, Richard A. (2000). The Worldwide Standard of Living since 1800. *Journal of Economy Perspectives* 14 (1).

TABLA 16
 ESPERANZA DE VIDA (EN AÑOS) AL NACER EN
 DETERMINADAS ÁREAS, 1950-55 Y 1990-95

	1950-55	1990-95	Variación (puntos porcentuales)
Áreas más desarrolladas	66,6	74,1	7,5
Áreas menos desarrolladas	40,9	61,9	21
China	40,8	68,4	27,6
India	38,7	60,3	21,6
Resto de Asia	39,4	62	22,6
América Latina	51,4	68,1	16,7
Norte de África	41,8	62,2	20,4
África Subsahariana	55,3	47	11,7

Fuente: Easterlin, Richard A. (2000). The Worldwide Standard of Living since 1800. *Journal of Economy Perspectives* 14 (1).

ciento más que en 1950. De hacer caso a los planteamientos más sensacionalistas, podría pensarse que las naciones en vías de desarrollo apenas han avanzado en esa materia y, sin embargo, nada estaría más lejos de la realidad. El índice de alfabetización ha pasado del cuarenta al setenta por ciento, todavía netamente inferior al de las sociedades industrializadas, pero con un impresionante progreso de treinta puntos porcentuales. El salto ha sido aún mayor en el África Subsahariana (del 17 al 56 por ciento), aunque la situación diste mucho de ser satisfactoria¹⁴ (Tabla 17).

Los datos más recientes sugieren asimismo una continuidad de esta dinámica de progreso (aún desigual) para todas las zonas del mundo, con muy pocos casos de retroceso ocasional, especialmente —como más adelante se expone— en países del

¹⁴ Fuente: Easterlin, Richard A. (2000). The Worldwide Standard of Living since 1800. *Journal of Economy Perspectives* 14 (1).

TABLA 17
 ÍNDICE DE ALFABETIZACIÓN

	1950	1995	Variación (puntos porcentuales)
Áreas más desarrolladas	93	98	5
Áreas menos desarrolladas	40	70	30
China	48	82	34
India	19	52	33
Resto de Asia	24	72	48
América Latina	57	86	29
Norte de África	12	53	41
África Subsahariana	17	56	39

Fuente: Easterlin, Richard A. (2000). The Worldwide Standard of Living since 1800. *Journal of Economy Perspectives* 14 (1).

África subsahariana, sometidos a guerras y conflictos civiles (Tabla 18).

Todos los datos apuntan, pues, en la misma dirección. La economía planetaria ha avanzado en forma casi lineal —aunque geográficamente desigual— en el último medio siglo y el proceso de globalización ha desempeñado un importante papel en ese gran salto histórico hacia el progreso. Tal dinamismo económico, cultural y de desarrollo humano se ha extendido a capas amplias y crecientes de la población mundial, permitiéndoles superar la constante histórica de atraso y miseria.

4. Economía y violencia

En diversos círculos políticos se trató, en su día, de explicar los atentados del 11 de septiembre de 2001 y sus consecuencias geopolíticas, como un producto de la desigualdad económica internacional, generada —según ellos— por el proceso de globalización. Como en ocasiones anteriores, el simplismo de esta

TABLA 18

INDICADORES ECONÓMICOS Y DE DESARROLLO HUMANO

Regiones	Esperanza de vida al nacer (en años)		PIB per cápita (PPP US\$)		Índice de esperanza de vida		Índice de educación		Índice de PIB		Índice de desarrollo humano	
	1990	1999	1990	1999	1999	2000	1999	2000	1999	2000	1990	1999
Países en vías de desarrollo	—	64,5	—	3.530	3.783	0,66	0,66	0,69	0,61	—	0,647	3,654
Países menos desarrollados	—	51,7	—	1.170	1.216	0,45	0,45	0,47	0,41	—	0,442	0,445
Estados Árabes	—	66,4	—	4.550	4.793	0,69	0,70	0,62	0,64	—	0,648	3,653
Este de Asia y Pacífico	67,4	69,2	1.750	3.950	4.290	0,74	0,74	0,81	0,61	0,700	0,719	3,726
Latinoamérica y Caribe	68,0	69,6	5.070	6.880	7.234	0,74	0,75	0,83	0,71	0,705	0,760	3,767
Sur de Asia	59,1	62,5	1.330	2.280	2.404	0,63	0,63	0,54	0,52	0,526	0,564	0,570
África Subsahariana	50,1	48,8	1.410	1.640	1.690	0,40	0,40	0,54	0,47	0,449	0,467	0,471
Europa del Este y CIS	—	68,5	—	6.290	6.930	0,73	0,73	0,91	0,69	—	0,777	0,783
OCDE	—	76,6	—	22.020	23.569	0,86	0,86	0,94	0,90	—	0,900	0,905
Países de alto ingreso de la OCDE	76,3	78,0	18.910	26.050	27.848	0,86	0,89	0,97	0,93	0,889	0,928	0,932
Alto desarrollo humano	—	77,3	—	23.410	24.973	0,87	0,87	0,96	0,91	0,861	0,914	0,918
Medio desarrollo humano	—	66,8	—	3.850	4.141	0,70	0,70	0,75	0,61	0,669	0,684	0,691
Bajo desarrollo humano	—	52,6	—	1.200	1.251	0,46	0,46	0,45	0,41	0,382	0,442	0,448
Ingreso alto	76,2	78,0	18.530	25.860	27.639	0,88	0,89	0,97	0,93	—	0,926	0,930
Ingreso medio	67,9	69,5	5.610	5.310	5.734	0,74	0,75	0,82	0,66	—	0,740	0,747
Ingreso bajo	61,5	59,4	1.300	1.910	2.002	0,58	0,58	0,59	0,49	0,463	0,549	0,554
Mundo	65,4	66,7	5.130	6.980	7.446	0,70	0,70	0,74	0,71	0,674	0,716	0,722

Fuente: Informe de Desarrollo Humano 2002. Programa de Naciones Unidas.

explicación encontró eco en algunos medios, propensos a vincular la globalización con cualquier fenómeno negativo del acontecer diario. La realidad es, sin embargo, muy distinta.

La pretensión de explicar el comportamiento social en función de las desigualdades económicas hunde su raíz en el viejo principio marxista, según el cual, la economía («las relaciones de producción») constituye la infraestructura de toda realidad, mientras las restantes manifestaciones del espíritu humano (artes, patriotismo, religión, cultura etc.) no son sino «superestructuras» creadas para justificar la explotación. Para quienes así continúan pensando, cualquier acontecimiento resulta automáticamente interpretado mediante su remisión a ese esquema tan elemental. En el campo que nos ocupa (el terrorismo moderno), la realidad parece, sin embargo, resistirse a un análisis tan primario y ni aun forzando el sentido de las palabras es posible encajarla en el esquema. Ni los violentos proceden de países o colectivos especialmente pobres, ni los gobiernos de las economías verdaderamente atrasadas se dedican al terrorismo.

Si repasamos los principales movimientos terroristas de los últimos treinta años, encontramos, en primer lugar, el IRA y los unionistas del UVF, ambos radicados en Irlanda del Norte que no es, precisamente, un país subdesarrollado. Entre ambas organizaciones han asesinado a más de 3500 personas, no necesariamente por el principio de la «infraestructura» marxista, aunque tampoco es fácil identificar la razón que pueda moverles al odio. No muy lejos en esta triste escala, encontramos a ETA, con 835 víctimas mortales y un número muy superior de vidas arruinadas, pero su base de reclutamiento y actuación es el bellísimo País Vasco, que tampoco participa, en absoluto, de las características de una región subdesarrollada, ni podría ser incluida por nadie en el catálogo de zonas económicamente

deprimidas. El odio allí manifestado no parece encontrar base en la economía del país.

La organización izquierdista Baaden Meinhoff y los movimientos derechistas neo-nazis asesinaron a un buen número de personas en Alemania, que no es precisamente un país en vías de desarrollo. Tampoco lo es Italia, donde las Brigadas Rojas y el neo-fascismo (que fue capaz de matar a ochenta personas en la estación de Bolonia) han cometido un buen número de fechorías. El terrorista que en 1997 puso una bomba en el edificio federal de Tulsa no pertenecía, por su parte, a un país víctima de la globalización: era norteamericano.

Repasando la lista de los países más desfavorecidos, no encontraremos en ella ni uno sólo que genere, estimule, ampare u otorgue refugio a movimientos terroristas de ninguna clase. En vano trataremos también de encontrar en esa relación de economías a países islámicos que se encuentran en el epicentro de la violencia actual. Ni siquiera los Territorios Ocupados de Palestina son considerados un PMD («economías menos desarrolladas») por ninguna de las organizaciones multilaterales. Tampoco merece esa consideración Afganistán, aunque su economía se vió afectada por una situación de guerra que empezó con la invasión soviética de 1978 y se prolongó después en conflictos civiles, hasta la intervención norteamericana de 2002.

Parece, pues, que el principio de la «infraestructura» marxista, asociado al fenómeno de la globalización, funciona mal como elemento de análisis en la compleja realidad actual. Si hubiéramos de basar en tan simplista explicación nuestro diagnóstico de la situación, incurriríamos en gravísimo riesgo de error.

CAPÍTULO 5

EL AGUIJÓN DE LA POBREZA

1. La pobreza, en números

El fuerte impulso que la globalización, junto con otros factores de carácter tecnológico, organizativo, etc., han otorgado al desarrollo económico mundial, no parece ciertamente ser tan generalizado y completo como para disipar todas las inquietudes y eximirnos de afrontar serias responsabilidades profesionales y humanas. Juan Pablo II, en alocución a la Academia Pontificia de Ciencias Sociales¹⁵ expresaba su esperanza de que «todos los elementos creativos en la sociedad cooperen a promover una globalización que esté al servicio de la persona entera y de los pueblos todos. Desde esa perspectiva, os estímulo —concluía— a buscar un conocimiento cada vez más profundo de las realidades de la globalización». Esta es, sin duda, una grave responsabilidad de los hombres y mujeres —cristianos, o no— formados en el ámbito de la Economía.

Es cierto que la mayoría de los países en vía de desarrollo han experimentado un crecimiento significativo, pero no todos. De entre los que lo han logrado, no todos sus habitantes han obtenido un beneficio apreciable y, hasta en los propios países avanzados subsisten bolsas de pobreza y marginación. Si acaso, el progreso económico alcanzado por gran parte de la humanidad

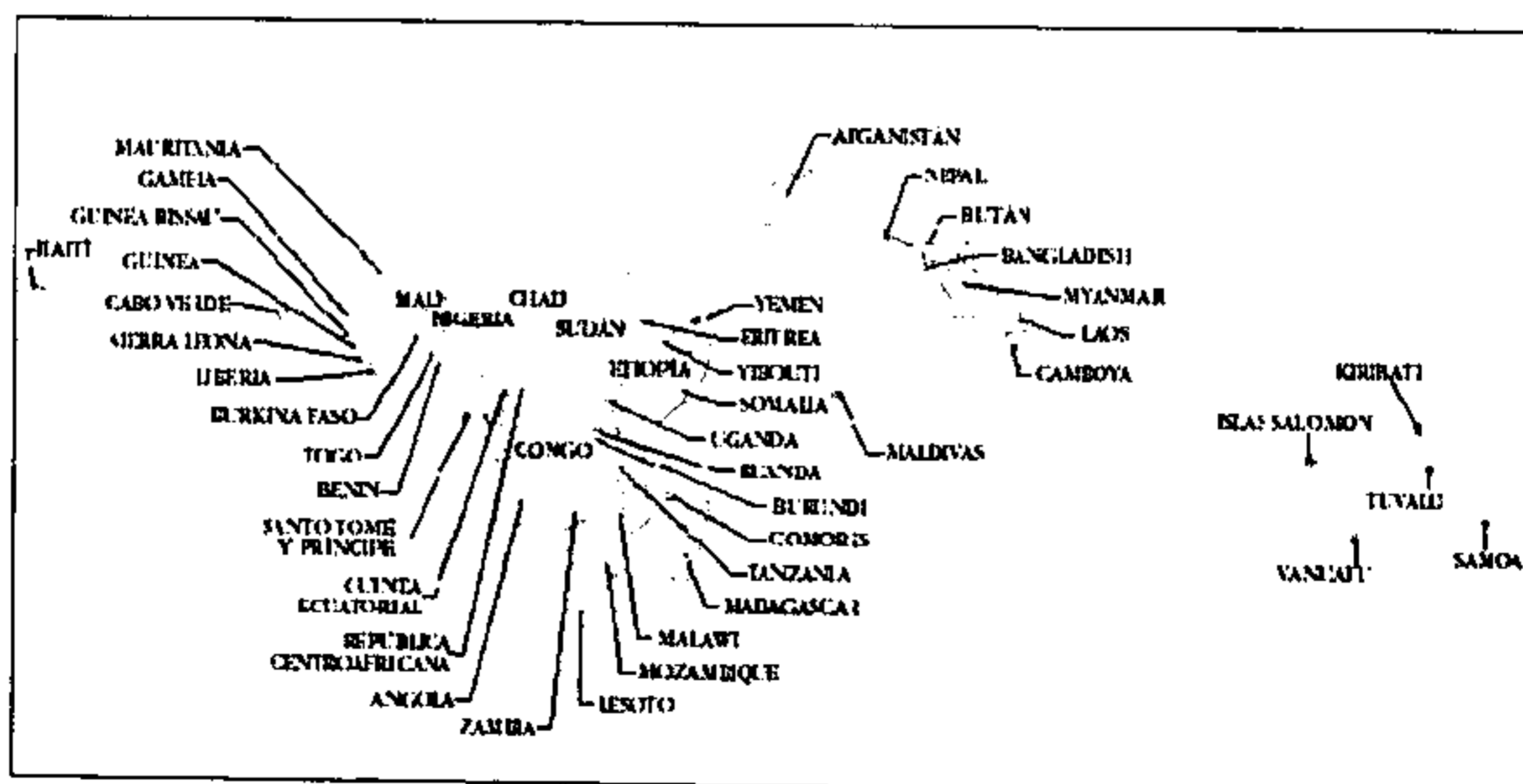
¹⁵ Juan Pablo II. Alocución a la séptima sesión plenaria de la Academia Pontificia de Ciencias Sociales: *Globalización y sus Implicaciones Éticas*. Abril 2001.

despierta una mayor sensibilidad hacia la oscura suerte de quienes todavía no lo han logrado. Su situación de miseria (aún aliviada) parece más lacerante hoy que en siglos pasados, cuando la gran mayoría de los seres humanos participaban también de ese círculo de incultura y pobreza.

De entre los 156 países en vías de desarrollo (PVD), cuarenta y nueve son clasificados por la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo como «economías menos desarrolladas» (PMD). En la vertiente puramente económica, el umbral para la catalogación como PMD se establece en novecientos dólares por habitante, mientras el nivel de desarrollo social se mide por un indicador compuesto, que incluye la mortalidad infantil, la esperanza de vida, la ingestión calórica, la tasa de escolarización y el grado de analfabetismo. Treinta y tres de esos «países menos desarrollados» se encuentran en el África subsahariana, nueve en Asia, cinco en el Pacífico y uno (Haití) en el Caribe (Gráfico 36 y Tabla 19).

GRÁFICO 36

LOS PAÍSES MENOS AVANZADOS. DISTRIBUCIÓN REGIONAL



Fuente: La Caixa. *Malas Perspectivas para los países más pobres del mundo*. Informe Mensual, febrero 2001. Datos de UNCTAD.

TABLA 19
GNP PER CÁPITA DE LOS PAÍSES POBRES, 1998 (en dólares)

Vanatu	1.260	Sao Tomé y Príncipe	270
Cabo Verde	1.200	Camboya	260
Kiribatí	1.170	Madagascar	260
Maldivas	1.130	Malí	250
Guinea Ecuatorial	1.110	Burkina Faso	240
Samoa	1.070	Chad	230
Islas Salomón	760	Rwanda	230
Lesotho	570	República Unida de Tanzania	220
Guinea	530	Malawi	210
Senegal	520	Mozambique	210
Bhután	470	Nepal	210
Haití	410	Eritrea	200
Mauritania	410	Niger	200
Angola	380	Guinea-Bissau	160
Benin	380	Burundi	140
Comoros	370	Sierra Leona	140
Bangladesh	350	República Democrática del Congo	110
Gambia	340	Etiopia	100
Togo	330	Afganistán	-
Zambia	330	Djibouti	-
Lao People's Democratic Republic	320	Liberia	-
Uganda	310	Myanmar	-
República Centro Africana	300	Somalia	-
Sudán	290	Tuvalu	-
Yemen	280		

Fuente: UNCTAD.

Todos esos países han experimentado una insuficiente mejoría en los cincuenta años pasados. Si limitamos nuestro periodo de observación a la última década del siglo XX, advertiremos un claro progreso, como parece mostrar su tasa de crecimiento promedio, que para este colectivo de naciones ascendió a más de un tres por ciento anual. Sin embargo, el propio Informe de UNCTAD señala que una parte importante de ese crecimiento corresponde a un solo país (Bangladesh), en el que vive casi el veinte por ciento de la población de los países menos avanzados. Para el resto, el crecimiento económico no ha superado el 2,4 por ciento anual

y el de la renta per capita no llega al medio por ciento. Incluso, algunos de ellos, como los situados en el África Subsahariana, han conocido subperíodos (incluidos los últimos años) de retroceso neto en su renta per capita, mientras su desarrollo social también presenta algunos parámetros de regresión, especialmente en el orden sanitario y de esperanza de vida, como consecuencia de las guerras civiles, la malaria y el sida¹⁶.

La población total de los países menos avanzados asciende a casi seiscientos millones de habitantes, pero eso no necesariamente significa que sean todos ellos (ni sólo ellos) los desfavorecidos en el mundo. De hecho, existe una gran ambigüedad sobre el concepto de «pobreza absoluta». En la década pasada se popularizó una definición, consistente en computar aquellas personas que «viven con menos de un dólar al día», de acuerdo con la propuesta de Martin Ravallion et al. (1991), a la que parecieron adherirse publicaciones posteriores del Banco Mundial y de Naciones Unidas, pero este concepto encierra diversas dificultades. En primer lugar, se trata de dólares constantes, es decir definidos según el poder adquisitivo de 1985, no de hoy. En segundo término, no queda claro qué significa «vivir con menos de un dólar al día», y en particular si tal circunstancia se refiere al nivel de consumo o al de renta. Este último parámetro parece aplicarse, en ocasiones, a la renta familiar disponible y, en otras, al producto interior bruto. La renta familiar disponible sería ciertamente similar al consumo, puesto que apenas existe ahorro en estas capas de la población, pero el producto interior bruto incluye también la actividad económica de los gobiernos, lo que desvirtuaría el significado del dato.

Con tales precauciones, podemos observar los datos que ofrece el Banco Mundial (Tabla 20) partiendo del análisis de Ravallion,

¹⁶ United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). *Annual Report 2000*.

TABLA 20
PERSONAS CON CONSUMO INFERIOR A US\$ AL DÍA,
1993 EN PPP (dólares 1990 en PPP)

<i>Regiones</i>	<i>1987</i>	<i>1990</i>	<i>1993</i>	<i>1996</i>	<i>1998</i>
Asía Oriental y el Pacífico	415,1	452,4	431,9	265,1	278,3
con exclusión de China	109,2	75,9	65,96	45,1	55,6
Europa y Asía Central	1,1	7,1	18,3	23,8	24
América Latina y Caribe	63,7	73,8	70,8	76	78,2
Oriente Medio y Norte de África	25	22	21,5	21,3	20,8
Sur de Asía	474,4	495,1	505,1	531,7	522
África sub-sahariana	217,2	242,3	273,3	289	290,9
Total	1196,5	1292,7	1320,9	1206,9	1214,2
con exclusión de China	890,6	916,2	954	986,9	991,5

Fuente: World Bank (2003). *Assesing Globalización. Bank briefing papers.*

que —si fueran ciertos— dejarían pocas dudas respecto a la dramática extensión de la pobreza en el mundo. El número absoluto de personas que «viven» con menos de un dólar diario habría disminuido en los últimos años, aunque lo habría hecho a un ritmo insuficiente.

La realidad, sin embargo, parece ser menos dramática de lo que indican los datos anteriores. En dos artículos recientes dedicados al estudio empírico del fenómeno, Xavier Sala-i-Martin (2002a y 2002b), obtiene resultados que invitan a un mayor optimismo. De acuerdo con datos (referidos a renta, no a consumo) procesados según una elaborada metodología¹⁷, los

¹⁷ En los artículos reseñados, Sala-i-Martin, a partir de los datos de PIB agregado y de distribución de la renta dentro de 125 países, obtiene una distribución mundial. A continuación, procede a estimar la función kernel (núcleo) de densidad gaussiana para esa distribución de la renta en el mundo. Calcula entonces las tasas de pobreza, integrando la función de densidad por debajo de los dos umbrales (1\$/día y 2\$/día, a PPP de 1985). Por último, el número de personas pobres se obtiene como el producto de esas tasas por la población total. La metodología parece más elaborada y sus resultados más convincentes que los anteriormente publicados por el Banco Mundial y Naciones Unidas.

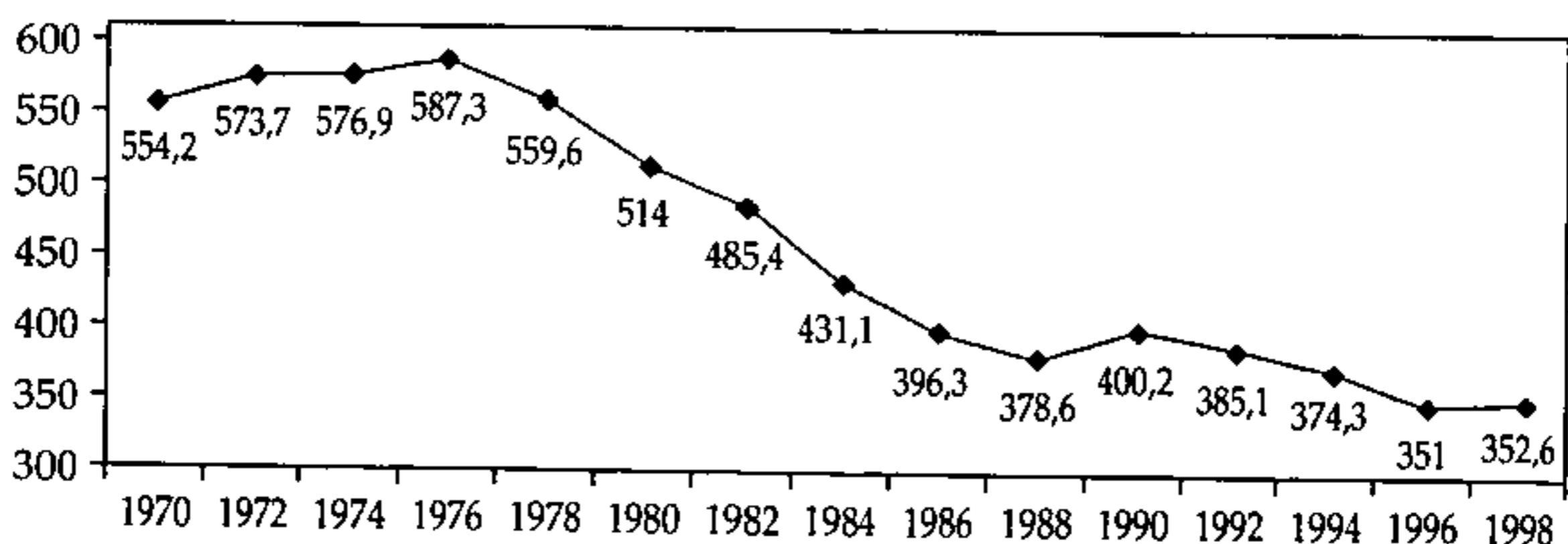
últimos 25 años han contemplado una notable reducción en la tasa de pobreza en el mundo, independientemente de si el límite de la misma se establece en el nivel de 1\$ ó de 2\$/día. Los resultados de Sala-i-Martín revelan que entre 1976 y 1998 se produjo una reducción de aproximadamente un 40% (235 millones) en el número total de personas pobres en el mundo (vid. Gráfico 37).

Si contemplamos, además, el fenómeno en términos relativos, es decir, en proporción a la población total, los datos ofrecen también algún mayor motivo para la esperanza. En efecto, la **proporción** de personas que subsisten con menos de un dólar diario ha experimentado en los últimos años una clara disminución (Tabla 21) y tal tendencia positiva viene manifestándose desde mediados del siglo XIX (Gráfico 38).

En cuanto a la distribución por zonas geográficas, los datos del Banco Mundial (con las limitaciones antes señaladas) indican que la pobreza relativa se ha trasladado hacia el Asia Meridional y las naciones africanas situadas al sur del Sahara (Tabla 22),

GRÁFICO 37

NÚMERO DE PERSONAS CON RENTA BRUTA INFERIOR A 1\$ AL DÍA (en millones de personas)



Fuente: Sala i Martin.

TABLA 21
PARTE DE LA POBLACIÓN CON CONSUMO INFERIOR
A 1 US\$ AL DÍA

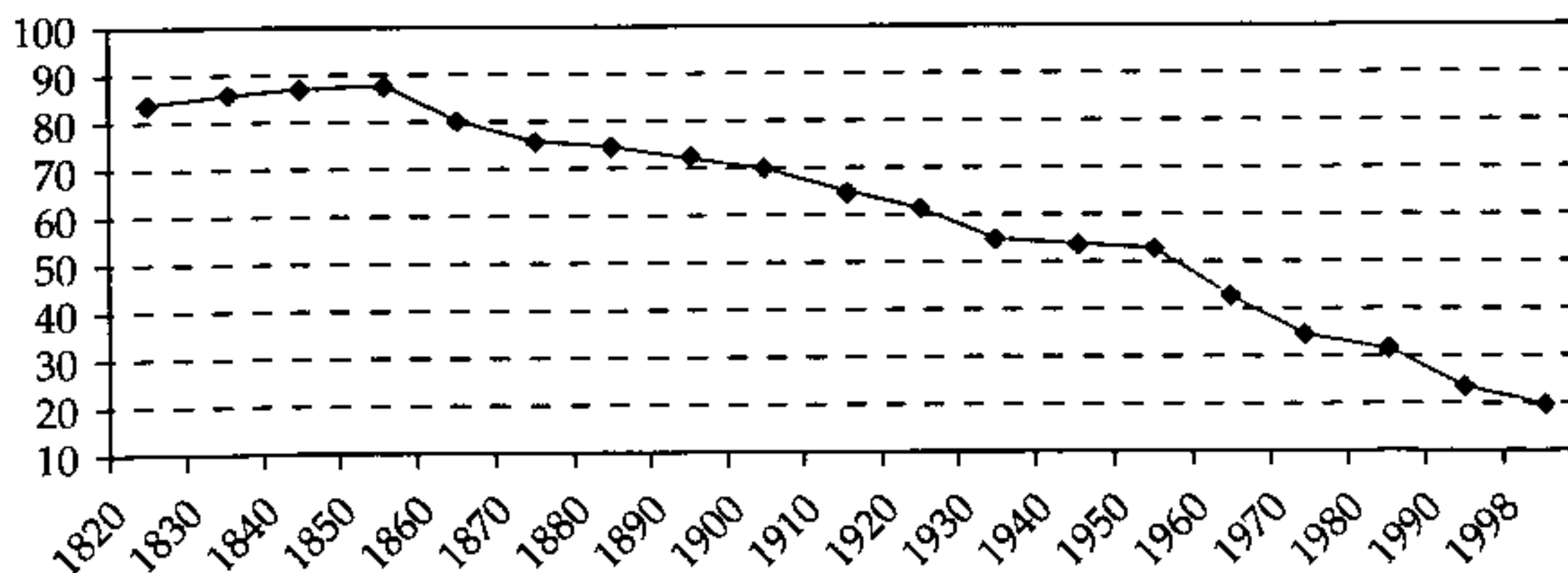
Regiones	1987	1990	1993	1996	1998
Asia Oriental y el Pacífico	26,6	27,6	25,2	14,9	15,3
con exclusión de China	23,9	18,5	15,9	10	11,3
Europa y Asia Central	0,2	1,6	4	5,1	5,1
América Latina y Caribe	15,3	16,8	15,3	15,6	15,6
Oriente Medio y Norte de África	4,3	2,4	1,9	1,8	1,9
Asia meridional	44,9	44	42,4	42,3	40
África sub-sahariana	46,6	47,7	49,7	78,5	46,3
Total	28	29	28,1	24,5	24
con exclusión de China	28,5	28,1	27,7	27	26,2

Fuente: World Bank (2003) *Assesing Globalización. Bank briefing papers.*

regiones donde afecta a más del cuarenta por ciento de su población total (Gráfico 39).

Además de considerar esta disminución relativa de la extrema pobreza, cabría profundizar en las diferencias conceptuales y materiales entre «atraso» y «miseria», dos situaciones

GRÁFICO 38
PORCENTAJE DE PERSONAS CON RENTA BRUTA
INFERIOR A 1\$ AL DÍA (EN PPP) 1820-1998



Fuente: US Bureau of the Census.

TABLA 22

LA POBREZA DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO ESTÁ CAMBIANDO HACIA ASIA MERIDIONAL Y ÁFRICA SUB-SAHARIANA

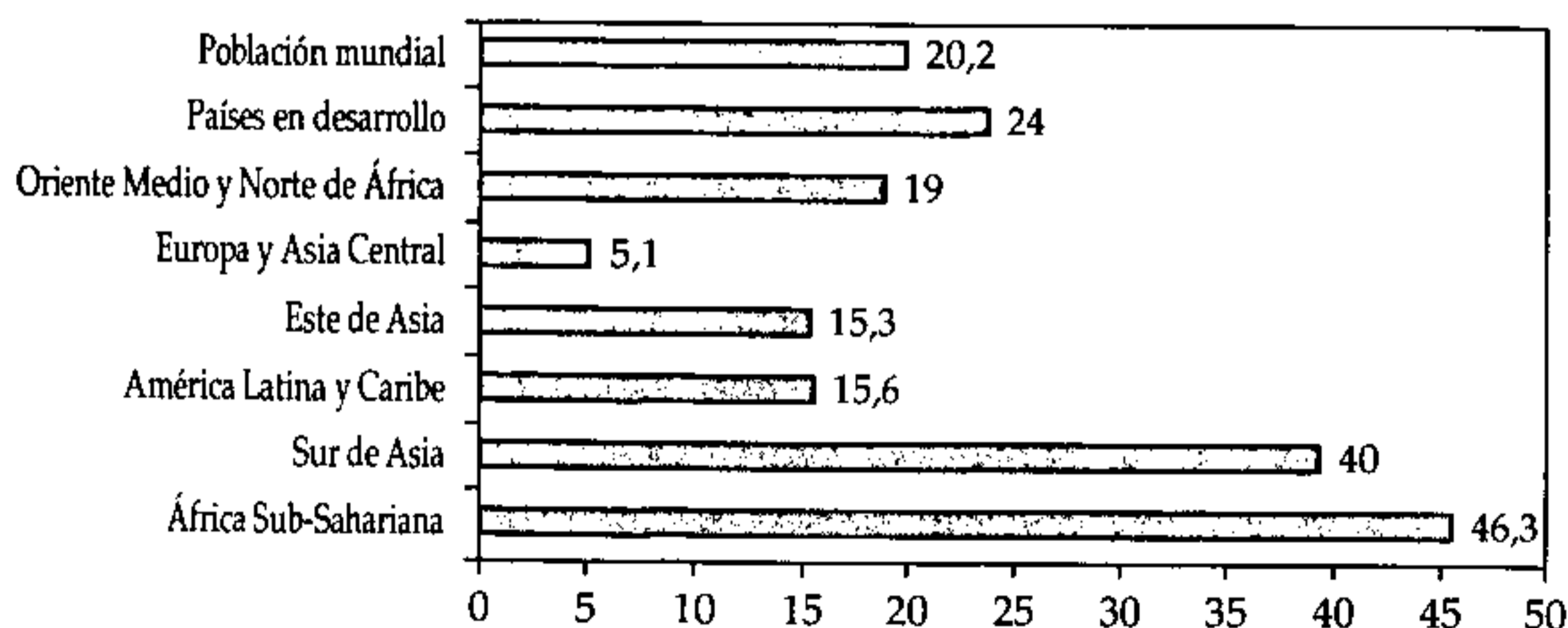
<i>Regiones</i>	1987	1998
Europa y Asia Central	0,1	2
América Latina y el Caribe	5,4	6,5
Asia Oriental y el Pacífico	35,3	23,2
África Sub-sahariana	18,4	24,3
Oriente Medio y Norte de África	0,8	0,5
Asia Meridional	40,1	43,5
TOTAL	100	100

Fuente: Chen and Ravallion 2000. *World Development Indicators 2000/2001*.

que no siempre coinciden y que tienen muy distintas consecuencias. Ninguna de estas matizaciones, por relevantes que sean, pueden, sin embargo, negar el alcance y la profundidad de la tragedia humana que la pobreza plantea en un mundo próspero y globalizado. Aún con sus defectos y posibles exageraciones, las mismas encuestas de Naciones Unidas, antes

GRÁFICO 39

PORCENTAJE DE PERSONAS CON MENOS DE 1\$ AL DIA, 1998 (en PPP)



Fuente: World Bank.

consideradas, señalan que un gran número de seres humanos (según ellas, cerca de mil millones) no tienen acceso a un agua cuya potabilidad esté garantizada y casi el doble no disponen de saneamientos básicos como los concebimos en el mundo desarrollado. Cerca de mil millones de adultos (especialmente mujeres) son analfabetos y los porcentajes de escolarización infantil no alcanzan en los PMA (países menos avanzados) el nivel adecuado. Queda, pues, mucha tarea por realizar si aspiramos a que la totalidad de la población se incorpore a una dinámica de progreso global, siguiendo los cauces que han permitido a una gran parte del mundo romper el círculo histórico de la miseria.

2. Los que vencieron

En su edición de Mayo de 2000, el «World Economic Outlook», publicado por el Fondo Monetario Internacional, incluyó un interesante análisis sobre el desarrollo económico del mundo a lo largo del siglo XX, cuya última década estaba a punto de finalizar. Dicho análisis recogía, entre otros temas, los resultados de una muestra de cuarenta y dos países, ordenado por cuartiles (de menor a mayor renta per cápita), tanto en 1900 como cien años después (2000). Ello permitía observar qué países de la muestra habían escalado puestos en el ranking (pasando de menor a mayor cuartil) y qué otros habían descendido de posición. Los resultados se recogen en la Tabla 23 y entre ellos, cabe subrayar el destacado progreso de Japón, Corea del Sur, Taiwán y, mas recientemente, China, todos ellos —como se ve— países del este asiático. Otros mantienen en el ranking su baja posición (Ghana, Bangladesh, India etc.) y algunos incluso retroceden, como es el caso de Myanmar, Pakistán y de los países que componían la antigua Unión Soviética.

TABLA 23
CAMBIO EN LA POSICIÓN DE LA RENTA
RELATIVA DE DIFERENTES PAÍSES

		PIB per cápita año 2000			
		Primer cuartil	Segundo cuartil	Tercer cuartil	Cuarto cuartil
PIB per cápita año 1999	Primer cuartil	Ghana (\$462)	Ghana (\$1111)		
		Egipto (\$509)		Egipto (\$2279)	
		Bangladesh (\$581)	Bangladesh (\$932)		
		India (\$625)		India (\$1880)	
		China (\$652)			China (\$6283)
	Segundo cuartil	China (\$652)			
		Myanmar (\$667)	Myanmar (\$1079)		
		Pakistan (\$687)	Pakistan (\$1773)		
		Brasil (\$704)		Brasil (\$5355)	
		Indonesia (\$754)		Indonesia (\$3136)	
		Provincia Taiwan de China (\$759)			Provincia Taiwan de China (\$16854)
	Tercer cuartil	Tailandia (\$812)		Tailandia (\$5720)	
		Perú (\$817)		Perú (\$3797)	
		Venezuela (\$821)			Venezuela (\$7643)
		Corea del Sur (\$850)			Corea del Sur (\$14293)
		Colombia (\$973)		Colombia (\$5514)	
		Filipinas (\$1033)		Filipinas (\$2442)	
		Japón (\$1135)			
		México (\$1157)		México (\$5721)	
		Antigua USSR (\$1218)		Antigua USSR (\$3686)	
		Portugal (\$1408)			Portugal (\$14565)
		Finlandia (\$1621)			Finlandia (\$19655)
		Hungría (\$1682)			Hungría (\$7053)
		Italia (\$1717)			Italia (\$18416)
		Checoslovaquia (\$1729)			Checoslovaquia (\$8398)
		Noruega (\$1761)			Noruega (\$22297)
		Chile (\$1950)			Chile (\$10275)
		España (\$2040)			España (\$15266)
		Irlanda (\$2495)			Irlanda (\$19511)
		Suecia (\$2561)			Suecia (\$19968)

TABLA 23 (continuación)
 CAMBIO EN LA POSICIÓN DE LA RENTA
 RELATIVA DE DIFERENTES PAÍSES

		PIB per cápita año 2000			
		Primer cuartil	Segundo cuartil	Tercer cuartil	Cuarto cuartil
PIB per cápita año 1999	Cuarto cuartil	Argentina (\$2756)			Argentina (\$9122)
		Cánada (\$2758)			Cánada (\$22401)
		Francia (\$2849)			Francia (\$20377)
		Austria (\$2901)			Austria (\$19716)
		Dinamarca (\$2902)			Dinamarca (\$22057)
		Alemania (\$3134)			Alemania (\$19119)
		Suiza (\$3531)			Suiza (\$21601)
		Holanda (\$3533)			Holanda (\$20546)
		Bélgica (\$3652)			Bélgica (\$19958)
		EEUU (\$4096)			EEUU (\$27272)
		Australia (\$4299)			Australia (\$20609)
		Nueva Zelanda (\$4320)			Nueva Zelanda (\$16072)
		Reino Unido (\$4593)			Reino Unido (\$19704)

Fuente: IMF, *World Economic Outlook*, Mayo 2000.

Si consideramos no sólo la renta per cápita, sino otros indicadores sociales integrados en el Índice de Desarrollo Humano, de Naciones Unidas, obtenemos —como se observa en la Tabla 24— un resultado similar: los países de Asia Oriental, e incluso los de Asia Meridional, han experimentado en los últimos treinta años progresos muy notables, en contraste con el escaso avance de otras regiones del mundo. En la Tabla 25 se recoge más detalladamente la positiva evolución del IDH en diversos países asiáticos.

Esta evolución tan positiva de varias economías del este y sudeste de Asia ha merecido la atención de muchos especialistas en desarrollo económico, que coinciden en señalar a los «tigres asiáticos», como prueba de que es posible superar la pobreza y

TABLA 24

INDICADORES SOCIALES (INTEGRADOS EN EL ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO)

	Esperanza de vida al nacer (años)		Tasa de mortalidad de niños menores de un año (por 1.000 nacidos vivos)		Tasa de mortalidad de niños menores de cinco años (por 1.000 nacidos vivos)		Probabilidad al nacer de sobrevivir hasta los 65 años	
	1970-75	1995-2000	1970	2000	1970	2000	Mujeres (% de la cohorte) 1995-2000	Hombres (% de la cohorte) 1995-2000
Países en desarrollo	55,6	64,1	108	61	166	89	68,4	61,3
Países menos adelantados	44,2	51,3	148	98	240	155	46,1	41,7
Estados Arabes	51,9	65,9	132	46	204	61	71,1	64,9
Asia Oriental y el Pacífico	60,4	68,8	87	33	126	43	77,2	68,5
América Latina y el Caribe	61,1	69,4	86	30	123	37	77,6	65,2
Asia Meridional	49,9	61,9	128	68	203	94	63,8	59,4
África Subsahariana	45,3	48,8	135	107	223	174	41,4	36,6
Europa central y oriental y la CEI	69,2	68,4	34	20	42	25	79	55,3
OCDE	70,4	76,4	40	12	53	14	87,2	77,3
Países de la OCDE de ingreso alto	72,1	77,8	20	6	26	6	88,8	80
Desarrollo humano alto	71,3	77	25	7	32	7	88,2	78,1
Desarrollo humano medio	58,4	66,5	100	46	150	62	72,9	63,9
Desarrollo humano bajo	44,6	52,2	141	99	230	154	47	43,8
Ingreso alto	72	77,8	21	6	26	6	88,8	80
Ingreso medio	62,6	69,2	85	31	121	38	78,2	67,1
Ingreso bajo	49,5	59	126	80	202	120	59	53,6
Total mundial	59,9	66,4	96	56	146	81	72,2	63,6

Fuente: World Bank (2002). *World Development Indicators*, 2001.

TABLA 25
EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO

	1975	1980	1985	1990	1995	2000
Hong Kong, China (SAR)	0,756	0,795	0,523	0,859	0,877	0,888
República de Corea	0,737	0,76	0,787	0,819	0,855	0,88
Malasia	0,616	0,659	0,693	0,722	0,76	0,782
Tailandia	0,604	0,645	0,676	0,713	0,749	0,762
China	0,523	0,554	0,591	0,625	0,681	0,726
Indonesia	0,469	0,53	0,582	0,623	0,664	0,684

Fuente: Informe de Desarrollo Humano 2002. Programa de Naciones Unidas.

salir del subdesarrollo. También son, a menudo, citados como referencia de las medidas apropiadas para acelerar el crecimiento e, incluso, las pautas de política económica que sumieron a varios de estos países en una crisis financiera a lo largo de 1998-99 son destacadas como valiosas experiencias y errores a evitar. La rapidez con que la mayoría de estas economías superaron sus crisis financieras ofrece asimismo, en opinión de muchos, todo un ejemplo de flexibilidad económica.

Johan Norberg (2002), repetidamente citado en este trabajo, resume magistralmente las bases del «milagro asiático». Se trata de países que iniciaron el proceso con pasos vacilantes y algunos de ellos, como Japón y Corea del Sur, con excesos de intervencionismo gubernamental, que luego les han frenado como un pesado lastre. Otros (Malasia, Tailandia etc...) iniciaron más tarde el «take off» y lo hicieron con un enfoque más liberal. En todos ellos, se dio, sin embargo, un claro compromiso de los gobiernos para la defensa del derecho de propiedad, la creación de un entorno empresarial adecuado, y la aplicación de una política monetaria disciplinada. Esas fueron las bases para lograr estabilidad del nivel general de precios y preservar la competitividad exterior.

Como norma general, puede advertirse también en esos países la aplicación de reformas agrarias conducentes a una mayor productividad en el sector primario y el fomento de altos niveles de ahorro, que permitieran financiar volúmenes considerables de inversión. También se dio en todos ellos considerable libertad para la creatividad empresarial, la formación de precios en el mercado y la asignación de recursos. Aunque no siempre se aceptó la libre importación de bienes y servicios (en todo caso, considerablemente aumentada tras los episodios de crisis), la cultura empresarial de estos países estimuló la salida de sus empresas a mercados internacionales, donde la competencia era norma de actuación. Todos resultaron notablemente integrados en la economía internacional, de forma que las economías de Taiwán, Tailandia y Malasia fueron clasificadas como «abiertas» desde 1963, mientras que la de Japón lo fue en 1964, Corea en 1968 e Indonesia a partir de 1970. Norberg recuerda, asimismo, que Hong Kong ha venido aplicando —por su parte— un esquema más abierto y más liberal que cualquier otro país del planeta. Como puede observarse, el éxito económico de Asia Oriental y Sudoriental parece claramente asociado a muchos de los parámetros que definen la «globalización».

3. El drama africano

En el extremo opuesto al de las economías asiáticas debe situarse la experiencia de los países africanos situados al sur del Sahara. Su situación económica continúa siendo muy delicada, sus indicadores de desarrollo mantienen niveles claramente insuficientes y su evolución resulta, en gran medida, frustrante.

Treinta y tres de los cuarenta y nueve países clasificados como LDCs están situados en esta zona. Sus datos sobre renta

per cápita, esperanza de vida, mortalidad infantil y deuda externa alcanzan, en ocasiones, cotas dramáticas, como pone de relieve la Tabla 26. A finales del siglo XX (últimas estadísticas disponibles) existían todavía en la región cinco países con menos de doscientos dólares de renta per cápita: Burundi, Etiopía, Mozambique, República Democrática del Congo y Sierra Leona. Sus condiciones de vida resultan simplemente dramáticas.

La gran mayoría del subcontinente no ha superado todavía el nivel de vida registrado en la época de la colonización. Al término de la misma, se trazaron fronteras no necesariamente coincidentes con límites tribales o de nacionalidad, lo que plantó la semilla de posteriores guerras y conflictos que han asolado la zona, abortando cualquier atisbo de mejora. Por su parte, la mayoría de los gobiernos siguieron, tras la independencia, una orientación de política económica totalmente incompatible con las aspiraciones de progreso social que decían mantener. Así, muchos países trataron de evitar su dependencia económica de las antiguas metrópolis cerrando las fronteras al comercio de importación, estableciendo limitaciones a la libertad de movimientos de capital, implantando controles de precios y sembrando de regulaciones administrativas el campo de la libre iniciativa. Los resultados han sido catastróficos, no sólo desde el punto de vista económico, sino desde la perspectiva de una deseable (e inalcanzada) cohesión social. La concentración de poder, que ese socialismo práctico conlleva, ha constituido un entorno especialmente adecuado para el desarrollo de la corrupción y ésta —que no tardó en aparecer— llegó a alcanzar, en muchos casos, carácter de generalidad. Zonas enteras del continente africano están sometidas a sistemas de gobierno no democráticos, y carecen del mínimo de institucionalización imprescindible para garantizar los derechos de

TABLA 26
PRINCIPALES INDICADORES DE LOS PAÍSES MENOS
ADELANTADOS: ÁFRICA

Año 1997	PIB per		Esperanza de vida	Mortalidad infantil (%)	Turistas (miles)	Deuda exterior (% PIB)	Carga deuda (% exportación)
	Población (millones)	cápita (dólares 1997)					
Angola	11,6	260	45	170	8	91	13
Benin	5,7	380	51	102	150	82	10
Burkina Farsó	11,1	250	45	110	138	70	17
Burundi	6,4	140	43	106	26	120	33
Chad	6,7	230	45	118	8	69	11
Eritrea	3,4	230	48	73	492	75	11
Etiopía	60,1	110	46	111	111	152	10
Gambia	1,2	340	43	66	80	115	13
Guinea	7,6	550	44	126	95	86	21
Guinea Bissau	1,1	230	41	130	—	304	22
Guinea Ecuatorial	0,4	1.060	46	109	—	51	2
Islas Cabo Verde	0,4	1.090	64	54	39	52	10
Islas Comores	0,7	400	55	69	26	117	6
Lesoto	2,1	680	56	95	112	115	30
Liberia	2,5	—	38	157	—	—	—
Madagascar	15,8	250	55	96	84	105	28
Malawi	10,1	210	41	135	250	90	15
Mali	11,4	260	44	145	102	129	14
Mauritania	2,4	440	50	120	—	211	25
Mozambique	18,2	140	44	130	—	208	25
Níger	9,8	200	45	191	17	104	17
R. D. del Congo	48,0	110	50	128	—	149	12
República Centroafricana	3,4	320	46	113	22	90	7
Ruanda	5,9	210	22	105	1	61	17
Santo Tomé y Príncipe	0,1	290	—	61	2	626	52
Sierra Leona	4,4	160	33	182	48	122	21
Somalia	10,2	—	45	125	10	—	—
Sudán	27,9	290	50	73	64	91	9
Tanzania (Rep. Unida)	31,5	210	49	92	350	85	19
Togo	4,3	340	50	78	59	91	9
Uganda	21,0	330	40	86	227	53	24
Yibouti	0,6	—	47	111	19	62	6
Zambia	8,5	370	43	112	278	155	18

Fuente: La Caixa. Informe Mensual Febrero 2001 (Datos de UNCTAD).

propiedad, asegurar el cumplimiento de los contratos y desarrollar actividades empresariales no sujetas a coacción. Incluso países dotados de grandes recursos naturales (como Nigeria), o económicamente bien estructurados (como Zimbawe), han sido sometidos al yugo de la pobreza permanente por un esquema de corrupta y continua interferencia con la iniciativa de sus ciudadanos.

Se han dado, desde luego, excepciones que vienen precisamente a confirmar la regla y que sirven para ilustrar cómo una actitud abierta a la globalización y a la economía de mercado podía haber permitido un desarrollo importante del África Subsahariana. Entre tales excepciones pueden citarse Ghana, Mauricio y Botswana, países que desde su independencia, o tras comprobar el fracaso del intervencionismo (Ghana especialmente), optaron por abrir sus economías, instaurar prácticas democráticas de gobierno, apoyarse en ellas para luchar contra la corrupción y crear un entorno favorable a la libre iniciativa empresarial. Como puede confirmarse en la Tabla 27, todos ellos han obtenido, en el último cuarto de siglo, un notable progreso del «Índice de Desarrollo Humano», que —más arriba se advirtió— elaboran las Naciones Unidas combinando datos de renta per cápita, ingestión calórica, esperanza de vida y alfabetización de la población. El cuadro incluye también Uganda, país que, si

TABLA 27
EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO

	1975	1980	1985	1990	1995	2000
Mauricio	0,63	0,656	0,686	0,723	0,746	0,772
Botswana	0,494	0,556	0,613	0,653	0,62	0,572
Ghana	0,438	0,468	0,481	0,506	0,525	0,548
Uganda	0,438	0,468	0,386	0,388	0,404	0,444

Fuente: Informe de Desarrollo Humano 2002. Programa de Naciones Unidas.

bien no ha alcanzado aún el grado deseable de desarrollo, muestra ritmos importantes de crecimiento del IDH en los pocos años transcurridos desde su incorporación al esquema de economía libre.

En contraste con el progreso de ese pequeño grupo de economías, la Tabla 28 muestra el bajo nivel y el escaso progreso (a

TABLA 28
EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO

	1975	1980	1985	1990	1995	2000
Zimbabwe	0,547	0,572	0,621	0,597	0,563	0,551
Sudan	0,346	0,374	0,395	0,419	0,462	0,499
Togo	0,394	0,443	0,44	0,465	0,476	0,493
Magadascar	0,399	0,433	0,427	0,434	0,441	0,469
Nigeria	0,328	0,388	0,403	0,425	0,448	0,462
Djibouti	—	—	—	—	—	0,445
Rep. de Tanzania	—	—	—	0,422	0,427	0,44
Mauritania	0,337	0,36	0,379	0,39	0,418	0,438
Zambia	0,449	0,463	0,48	0,468	0,432	0,433
Senegal	0,313	0,33	0,356	0,38	0,4	0,431
Rep. Dem. del Congo	—	—	—	—	—	0,431
Côte d'Ivoire	0,369	0,403	0,412	0,415	0,416	0,428
Eritrea	—	—	—	—	0,408	0,421
Benin	0,288	0,324	0,35	0,358	0,388	0,42
Guinea	—	—	—	—	—	0,414
Gambia	0,272	—	—	—	0,375	0,405
Angola	—	—	—	—	—	0,403
Ruanda	0,336	0,38	0,396	0,346	0,335	0,403
Malawi	0,316	0,341	0,354	0,362	0,403	0,4
Mali	0,252	0,279	0,292	0,312	0,346	0,386
Rep. Centro Africana	0,333	0,351	0,371	0,372	0,369	0,375
Chad	0,256	0,257	0,298	0,322	0,335	0,365
Guinea-Bissau	0,248	0,253	0,283	0,304	0,331	0,349
Etiopía	—	—	0,275	0,297	0,308	0,327
Burkina Faso	0,232	0,259	0,282	0,29	0,3	0,325
Mozambique	—	0,302	0,29	0,31	0,313	0,322
Burundi	0,28	0,307	0,338	0,344	0,316	0,313
Níger	0,234	0,254	0,246	0,256	0,262	0,277
Sierra Leona	—	—	—	—	—	0,275

Fuente: Informe de Desarrollo Humano 2002. Programa de Naciones Unidas.

veces, desesperadamente lento) del Índice de Desarrollo Humano registrado por el resto de los países de la región. Se ha incorporado también al cuadro el caso de Zimbawe, país que partió de circunstancias iniciales especialmente favorables, pero que a partir de 1985 adoptó un curso de acción política que le ha precipitado en la catástrofe. El retroceso de su IDH así parece atestiguarlo.

CAPÍTULO 6

VÍAS DE FRUSTRACIÓN

El reconocimiento de las dimensiones de la pobreza en el mundo, y especialmente en África, lleva inevitablemente a una reflexión sobre las vías más adecuadas para abordar tan acuciante problema. Se trataría, como mínimo, de explorar soluciones que alivien sustancialmente tal situación, ya que «la» solución que termine para siempre con la pobreza en el mundo —reduciendo a cero el número de indigentes— no esté probablemente al alcance de una sola generación.

Han sido varias y muy distintas las fórmulas hasta ahora propuestas en la teoría para enfrentarse al desafío de la pobreza, así como las medidas arbitradas en la práctica a modo de pretendidos remedios. No todas esas fórmulas y medidas se han revelado medianamente eficaces y algunas no han sido siquiera aplicadas en el mundo de lo real con un mínimo de energía y convicción. Aun cuando quede fuera del propósito de este estudio inventariar todas las posibles estrategias de ayuda al desarrollo, vale la pena reflexionar aquí sobre tres de las líneas de actuación que con más frecuencia se proponen: La ayuda incondicionada, la aportación de organizaciones no-gubernamentales (ONG's) y el alivio de la deuda externa.

1. Ayuda exterior

El primer capítulo de instrumentos de lucha contra la pobreza es el constituido por aquellas actuaciones que pueden calificarse

como de ayuda «directa» o «incondicionada», en cuanto que su otorgamiento, a modo de simple subvención, no viene vinculada a circunstancia alguna. También podrían considerarse aquí incluidas aquellas subvenciones —muy frecuentes— cuya única condición reside en la obligatoriedad de dirigir hacia el país donante todos los flujos de importación a los que el proyecto subsidiado diere lugar.

El origen de la ayuda externa puede remontarse (Easterly, 2002) al «Programa de los Cuatro Puntos», formulado por el Presidente Harry S. Truman en su alocución inaugural de 20 enero 1949: *«Debemos embarcarnos en un nuevo y audaz programa para el progreso y el crecimiento económico de las áreas subdesarrolladas. Más de la mitad de los habitantes del planeta viven en condiciones próximas a la miseria. Por primera vez en la Historia, la humanidad posee el conocimiento y la capacidad para aliviar el sufrimiento de esos pueblos»*. Ya desde los planteamientos iniciales se advierten, pues, las principales características en las que la ayuda externa habría de basarse en las décadas posteriores: su instrumentación mediante programas, el intento de racionalización de la lucha contra la pobreza y la confianza en que la ayuda incondicional podía realizar contribuciones importantes a la solución del problema.

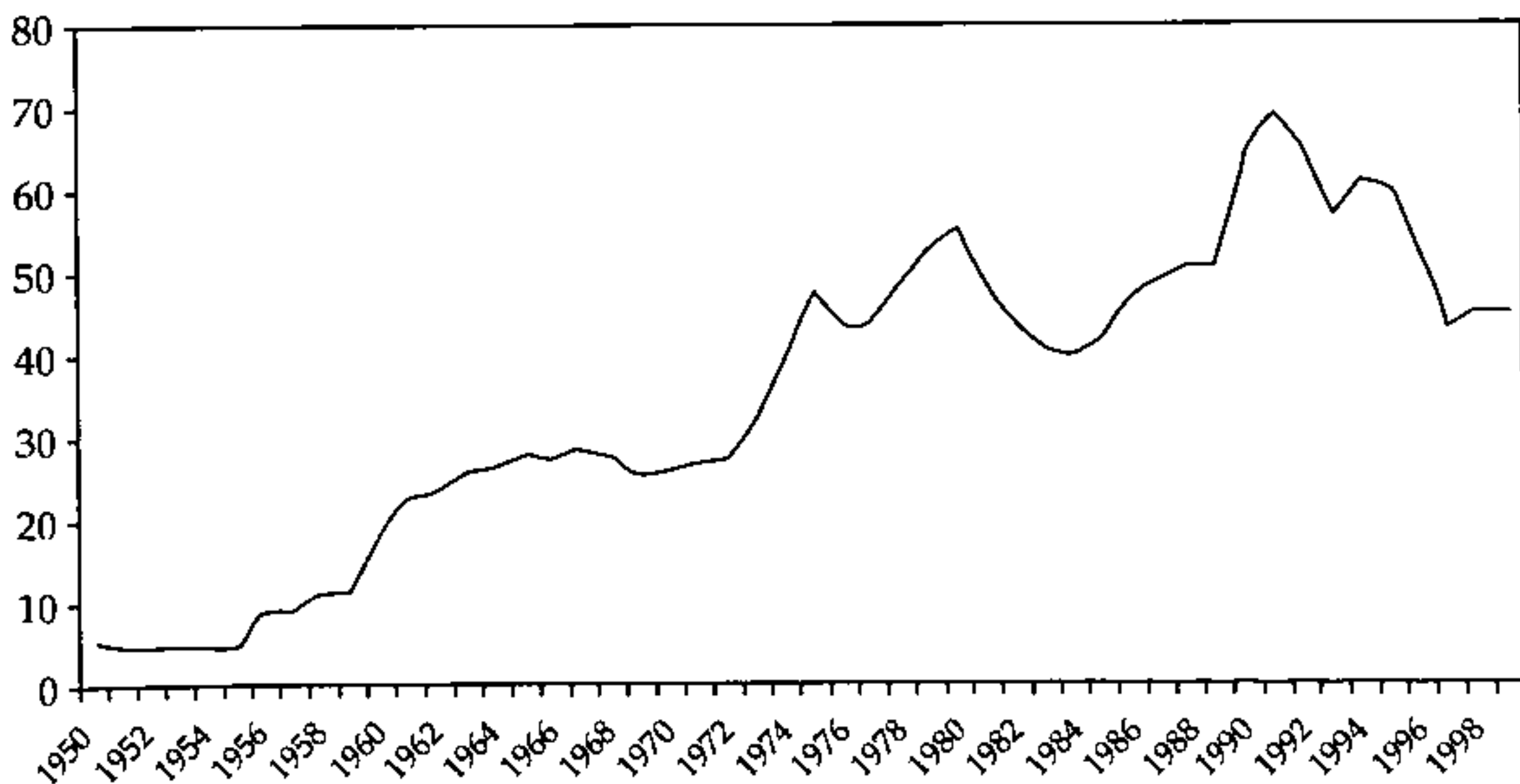
Sucesivos hitos en la consolidación de la ayuda externa fueron, después, el Informe del Grupo de Expertos de Naciones Unidas (1951), el discurso inaugural de la presidencia de John F. Kennedy (1961), la Comisión Pearson (1969) y los sucesivos compromisos del Banco Mundial bajo la dinámica presidencia de Robert Mc Namara, antiguo Secretario de Defensa de la Administración Johnson.

Walt Rostov, en sus «Etapas del Desarrollo» (1960), popularizó también la ayuda externa al crecimiento, al sostener que, «se

requeriría un incremento de 4.000 millones de dólares en la ayuda externa para elevar el crecimiento de la renta per cápita de toda Asia, Oriente Medio, África y Latinoamérica en un punto y medio porcentual por año». Ciertamente, el optimismo de los escritos de la época resulta hoy llamativo. Desde entonces, el volumen anual de los flujos de ayuda externa ha experimentado crecimientos espectaculares, hasta los cincuenta y siete mil millones de dólares actuales, tras un máximo de setenta mil millones en 1990, cantidades que superan en mucho los cálculos de los comienzos (Gráfico 40).

¿Qué eficacia han tenido esfuerzos financieros tan importantes en la lucha contra la pobreza y en el impulso al desarrollo económico? Lamentablemente, muy escasa o, por lo menos, mucho menor de lo previsto en los pronósticos y los planteamientos iniciales.

GRÁFICO 40
ASISTENCIA AL DESARROLLO EXTERIOR
(billones de \$ constantes año 1999)



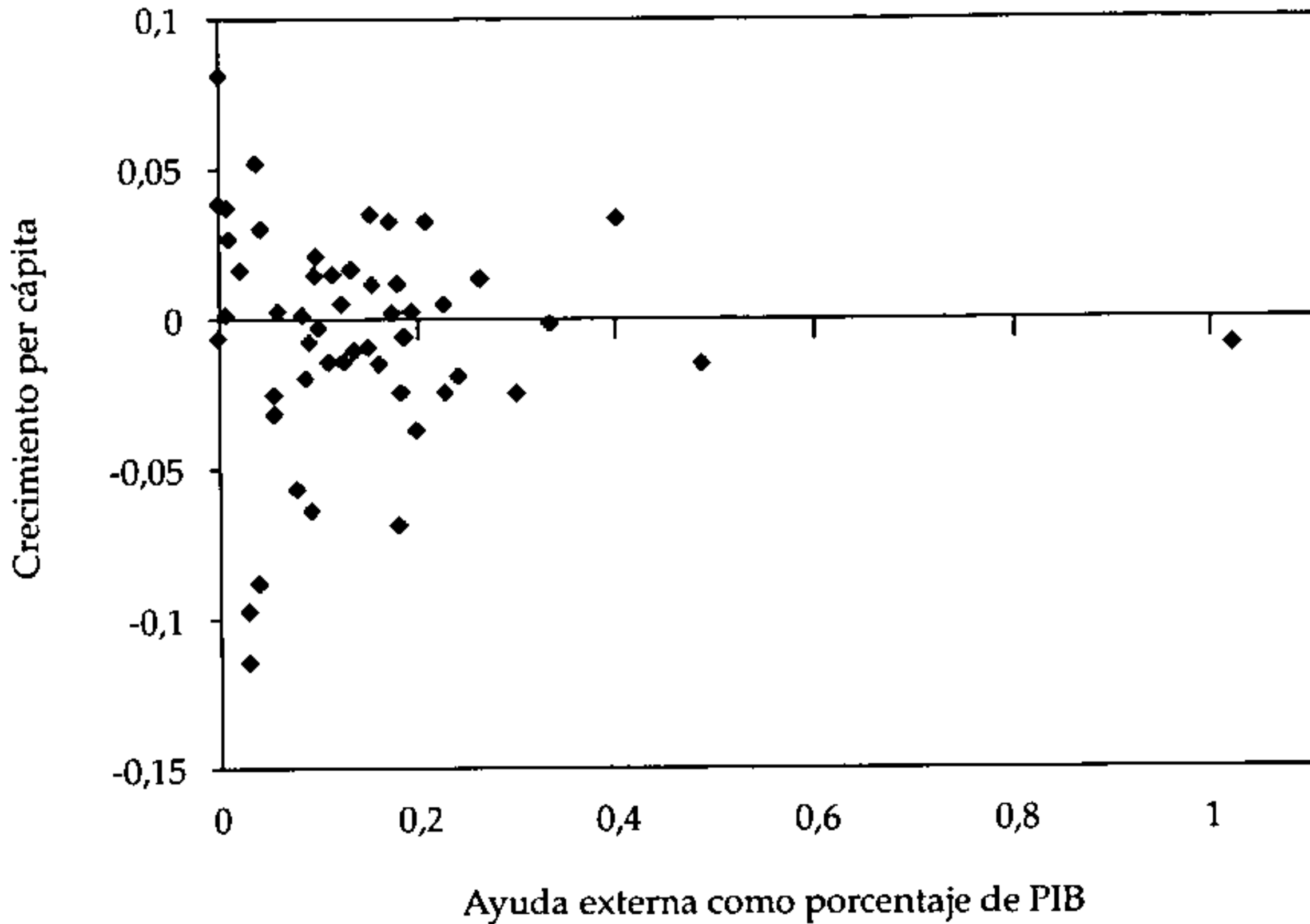
Fuente: Easterly, W. (2002). The Cartel of Good Intentions: Bureaucracy versus markets in foreign aid. *Center for Global Development Working Paper 4*.

En concreto, y de acuerdo con datos aportados por el Secretario General de Naciones Unidas, Kofi Annan (2001), los cuarenta y nueve países más pobres, a los que antes se ha hecho referencia, reciben un flujo significativo de ayuda directa al desarrollo, equivalente a doce mil millones de dólares, lo que supone un quince por ciento de su PIB conjunto. Para algunos países (como Malawi, Mozambique, Laos o la propia Nicaragua) la ayuda externa incondicionada supone más de la cuarta parte de su renta nacional. Sin embargo, ninguno de ellos presenta síntoma alguno de estar superando, ni remotamente, su dramático atraso, quizá porque el recurso a la limosna no sea la mejor de las vías para salir de la pobreza. De hecho, para el conjunto de los países más pobres no se observa correlación alguna entre el volumen de la ayuda externa recibida y la tasa de crecimiento experimentada por sus economías, como puede advertirse en el Gráfico 41.

Los datos más llamativos se refieren —una vez más— al continente africano, donde parece darse, incluso, una **relación inversa** entre el volumen de ayuda externa y la tasa de crecimiento, como si —y probablemente sea lo cierto— las donaciones externas inhibieran, más que estimularan, el desarrollo económico (Gráfico 42). Los sucesivos informes de las agencias internacionales muestran una creciente desilusión y un marcado escepticismo respecto a los costosos programas implantados: *«Mientras Mobutu Sese Seko, del antiguo Zaire, amasaba una de las mayores fortunas del mundo (invertida, naturalmente, fuera de su propio país) décadas de ayuda externa a gran escala apenas han dejado la menor huella de progreso... Considérese Tanzania, donde los donantes aportaron cantidades muy importantes (dos mil millones de dólares) para construir carreteras, a lo largo de veinte años. ¿Han mejorado las carreteras?, No. Por falta de mantenimiento se han deteriorado a un ritmo más rápido que el de la construcción... Zambia, por ejemplo recibió 18*

GRÁFICO 41

CORRELACIÓN ENTRE AYUDA EXTERNA RECIBIDA
Y CRECIMIENTO EN LOS PAÍSES DE RENTA BAJA
EN LA DÉCADA DE LOS 90



Fuente: Easterly, W. (2002). The Cartel of Good Intentions: Bureaucracy versus markets in foreign aid. *Center for Global Development Working Paper 4*.

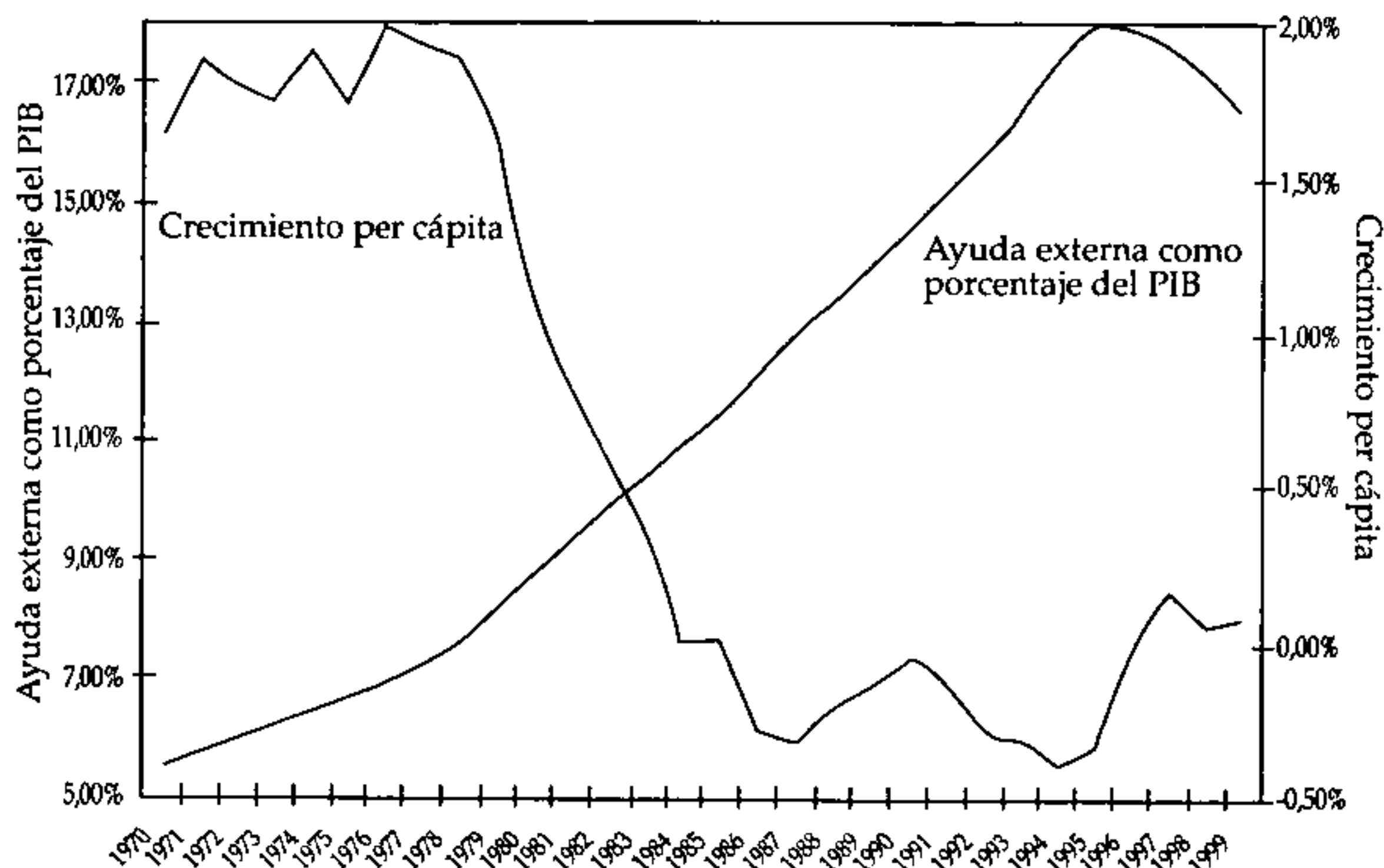
préstamos de ajuste entre 1966-69 y 1990-93, mientras sus políticas se orientaban en la dirección contraria»¹⁸.

En el cambio de siglo, las Naciones Unidas adoptaron los denominados «Millenium Development Goals», cuantificando objetivos respecto a la reducción del hambre y la pobreza en el mundo, mortalidad infantil y materna, desigualdad de sexos, analfabetismo, lucha contra el SIDA y degradación ambiental, para todo lo cual insistían en nuevos aumentos de la ayuda externa. También la Conferencia sobre Financiación al Desarrollo,

¹⁸ World Bank. «Assesing Aid», 1998.

GRÁFICO 42

AYUDA EXTERNA Y CRECIMIENTO EN ÁFRICA
(medias móviles de 10 años)



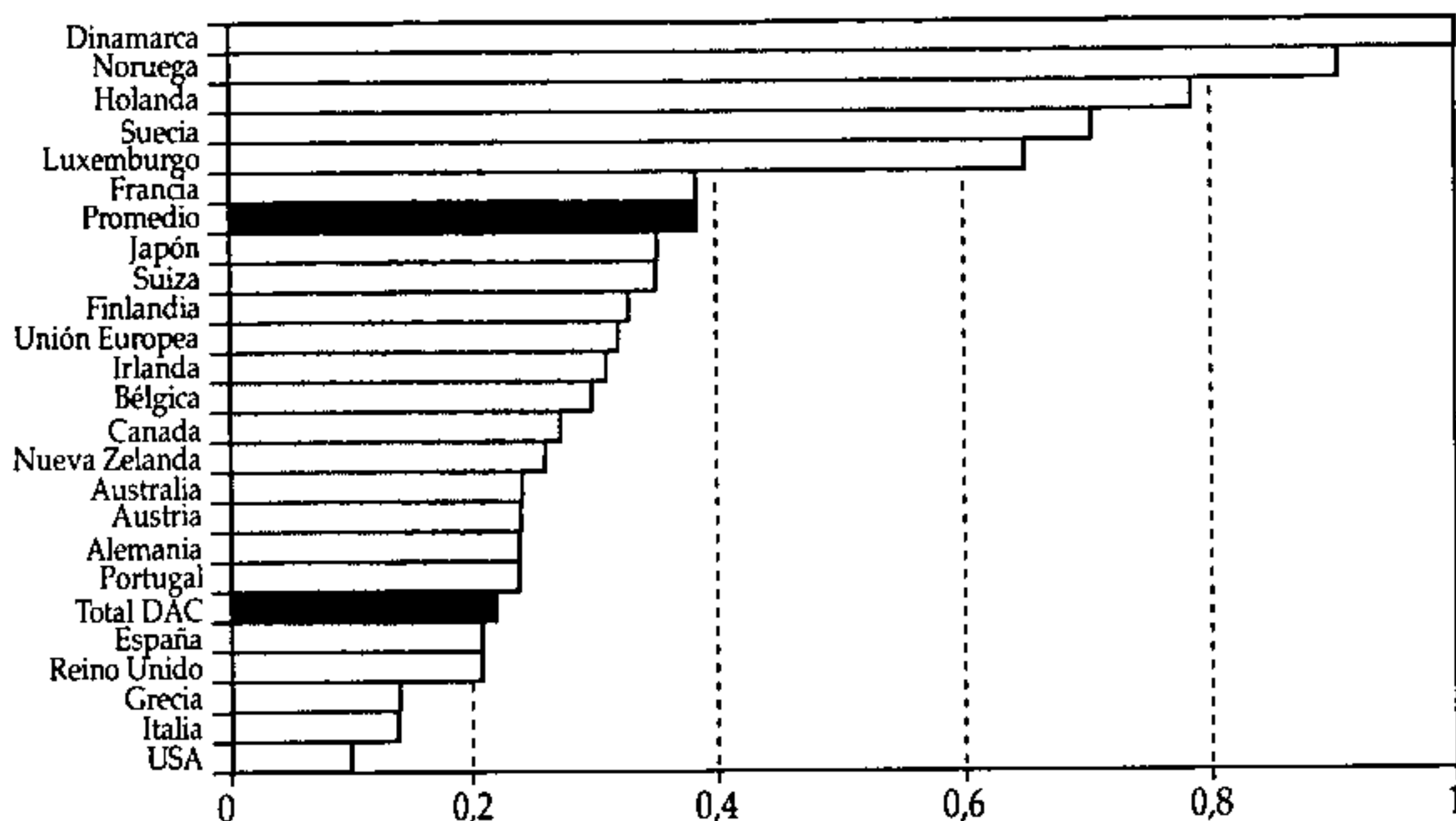
Fuente: Easterly, W. (2002). The Cartel of Good Intentions: Bureaucracy versus markets in foreign aid. *Center for Global Development Working Paper 4*.

celebrada en Monterrey (Méjico) en abril de 2001 planteó un nuevo Plan Marshall que supondría doblar el volumen de ayuda externa (hasta los 114.000 millones de dólares). Sin embargo, tales llamamientos parecen tardíos y han sido recibidos con poco entusiasmo por parte de aquellos países que contemplan con escepticismo el escaso resultado de sus anteriores donaciones y el fuerte incremento de la burocracia en los organismos encargados de canalizarlas. El Gráfico 43 da una idea del esfuerzo relativo realizado por distintos gobiernos.

El centro de gravedad de la opinión de los expertos parece, más bien, establecerse en torno a las tesis (menos optimistas) propuestas por David Dollar, A. Craig Burnside y Paul Collier (2001),

GRÁFICO 43

AYUDA EXTERNA Y CRECIMIENTO EN ÁFRICA
(medias móviles de 10 años)



Fuente: Financial Times, 13 marzo 2003.

del Banco Mundial, quienes proponen concentrar la ayuda en aquellos países con políticas económicas sanas, que cuentan además con gobiernos genuinamente comprometidos en la lucha contra la corrupción, en la construcción de infraestructuras y en la provisión de auténticos servicios públicos. Ciertamente, la nómina de receptores de ayuda incondicional sufriría serios recortes si tales criterios se aplicaran con el rigor que merecen.

2. ¿Más ONG's?

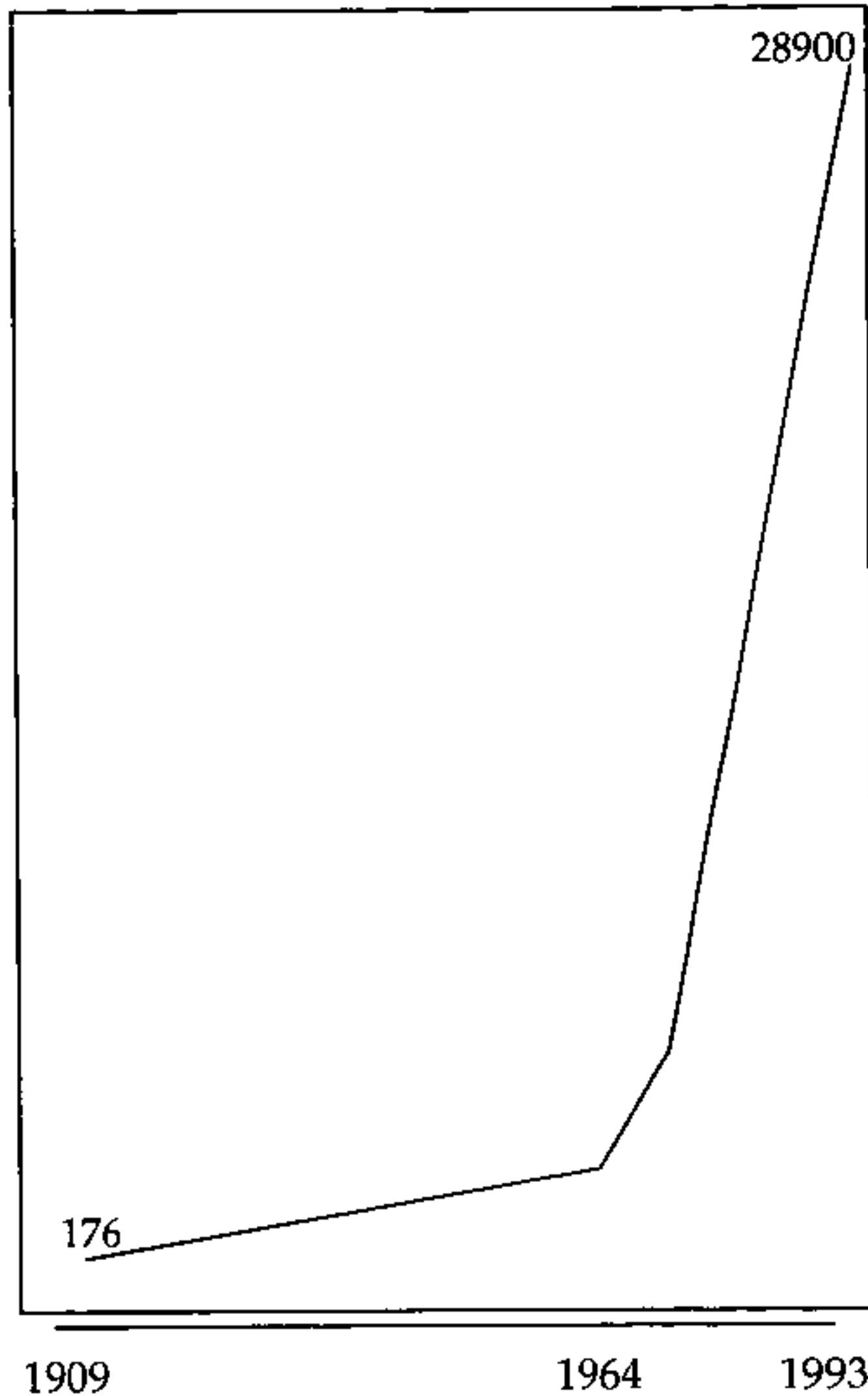
Otra ingente cantidad de recursos (probablemente superior al de la ayuda oficial al desarrollo) es el procedente de donaciones privadas. Así el Gráfico 39 no hace honor al verdadero volumen de la asistencia procedente de países como Estados Unidos y Gran Bretaña, en los que el sector público supone una menor

proporción de su PIB y, en los que —como consecuencia de lo anterior— la iniciativa privada tiene una mayor vitalidad a la hora de generar fondos para la ayuda al desarrollo de terceros países.

La gran mayoría de esos recursos son canalizados por las hoy denominadas «Organizaciones No-Gubernamentales» (ONG's), instituciones que han alcanzado una notable presencia en ámbitos diversos y una considerable atención mediática, movilizando el esfuerzo voluntario de muchas personas, tanto en los países industrializados del norte como en los PVD's del sur. Las ONG's se han esforzado para extender el reconocimiento de los derechos humanos, han presionado a gobiernos, agencias internacionales y compañías privadas, abogando por la protección al medio ambiente y, sobre todo, han servido de cauce para dirigir donaciones privadas y públicas (a veces, muy cuantiosas) hacia la ayuda al desarrollo y la lucha contra la pobreza. Algunas de ellas han alcanzado notable influencia y mantienen una presencia constante en organismos internacionales, aunque detrás de otras parecen esconderse intereses menos claros y actitudes difícilmente aceptables, con perjuicio evidente para la imagen global del sector. En ausencia de aquellos factores poco transparentes, las ONG's podrían haber alcanzado más prestigio y mayor penetración en las sociedades avanzadas. Según el «*Human Development Report*» de Naciones Unidas (edición 1999) el número de cooperantes con algunas ONG's es hoy superior al de habitantes de ciertos países en vías de desarrollo. En total, se estima que existen ONG's en veintidós países, que emplean diecinueve millones de voluntarios y que canalizan el esfuerzo de casi treinta millones de afiliados o donantes (Gráfico 44).

Ciertamente, el esfuerzo de ayuda al desarrollo y la creciente actividad de las ONG's (canalizando recursos públicos y privados) han aliviado muchas situaciones de desesperante miseria, a

GRÁFICO 44
Nº DE PARTICIPANTES EN ONG'S



Fuente: United Nations. *Human Development Report*, 1999. Datos obtenidos de Commission on Global Governance, 1995.

la vez que, en el proceso de asistencia a los más pobres, han ennoblecido la calidad humana y moral de los propios cooperantes, hasta niveles en ocasiones heroicos. Su actitud merece admiración y apoyo, pero su contribución efectiva al desarrollo económico de los PMD's ha sido nula o muy escasa.

Las soluciones técnicas al problema del subdesarrollo no residen ni pueden agotarse en la actuación de ONG's. La historia

demuestra, una y otra vez, que ningún país o colectividad humana ha logrado incorporarse a una dinámica de desarrollo sostenido a través de donaciones, o de ayuda incondicional –pública o privada– procedente del exterior. La actuación responsable, a comienzos ya del siglo XXI, no estriba sólo en realizar aportaciones ocasionales –dinerarias o personales– para aliviar las situaciones especialmente graves de los países menos desarrollados, ni siquiera en multiplicar su importe, sino en llevar a cabo un esfuerzo intelectual serio por encontrar fórmulas verdaderamente eficaces, que permitan a todos los países y a todas las sociedades participar, de forma permanente, en el progreso global, con sus exigencias y sus incuestionables ventajas. Tales fórmulas requieren probablemente más –mucho más– que limosnas, donaciones incondicionales u ONG's, aunque unas y otras puedan aliviar situaciones puntuales. La experiencia de cuantos países lograron salir del atraso económico (España, entre ellos) así lo indica.

3. El alivio de la deuda externa

La condonación de la deuda internacional que grava a los países en vías de desarrollo es, quizá, una de las propuestas económicas que, en el cambio de milenio, suscitan mayor adhesión. Aunque son diversos los foros donde tal idea ha sido expuesta y debatida, el planteamiento inicial fue formulado por el Papa Juan Pablo II en 1995, a través de su carta apostólica **Tertio Milenio Adveniente**, relativa a la preparación del jubileo del año 2000.

La voz de la Santa Sede no ha sido la única alzada en defensa de la misma propuesta. Tampoco los documentos pontificios (indicadores de criterios morales) pretenden señalar normas técnicas o políticas, que permitan encontrar soluciones financiera-

mente eficaces para cada uno de los problemas, que un empeño de tal envergadura debe previsiblemente abordar. Corresponde a los profesionales de buen criterio (cristianos, o no) trabajar en la búsqueda de vías técnicamente eficientes para aliviar la carga de la deuda externa, dentro de la complejidad del mundo financiero contemporáneo. Se trata, no sólo de un compromiso moral, sino de una condición de equilibrio en la economía global. Como se ha advertido repetidamente, «las carencias económicas de una parte del mundo pueden ser hoy un auténtico riesgo sistémico». La propuesta de condonar o, al menos, aliviar, la deuda externa del tercer mundo encierra suficiente enjundia como para que se le dedique especial atención.

Debe señalarse, desde el principio, que incurrir en endeudamiento exterior no es necesariamente indicativo de pobreza o causante de la misma. Importar capitales, sea vía deuda, sea vía inversión directa, constituye un procedimiento normal para la financiación del desarrollo. Otra cosa es cómo se empleen. La oportunidad de aquella importación de capitales y la eficiencia en el uso de los recursos así obtenidos quedará probada a posteriori por la capacidad de pago generada. Que muchos países se vean hoy abocados a problemas de insolvencia, o sometidos a un fuerte gravamen por el reintegro de su deuda, puede deberse tanto a un endeudamiento excesivo como a una mala utilización de los capitales importados. La conveniencia de aliviar su carga no debe hacernos olvidar el origen de sus problemas, precisamente para evitar su repetición.

Una amenaza importante para la superación de las dificultades técnicas y políticas asociadas a la condonación de deudas internacionales procede de la tendencia a simplificar indebidamente la cuestión. Condonar la deuda internacional no es una operación tan simple como la de perdonar los débitos privados

a una persona individual, claramente identificada, de solvencia fácilmente valorable y que, con toda probabilidad, no volverá a mantener relaciones financieras con el acreedor. Para aliviar la carga de esa persona individual, no haría falta más que la voluntad de llevar a cabo la condonación y, en todo caso, la realización de algunos trámites jurídicos, frecuentemente triviales. El mundo financiero internacional viene, sin embargo, configurado por una realidad mucho más compleja, que no deja de suscitar problemas espinosos. La identificación de esos problemas y la constatación de su envergadura, lejos de desanimarnos, deben servir para redoblar nuestra intención de abordarlos racionalmente.

Un esfuerzo serio de reflexión llevaría a identificar seis grandes cuestiones o series de problemas, que podrían enunciarse en los términos siguientes:

- 1.- Identificación de los países, cuya deuda debe ser considerada para alivio o condonación. ¿Cuántos son esos países? ¿Quiénes son? ¿Debe la lista resultar ampliada? ¿Cuáles son los criterios para incluir a unos países y excluir a otros? ¿Dónde trazar la línea divisoria?
- 2.- ¿Qué tipos de deuda internacional mantienen esos países? ¿Quiénes serán los acreedores afectados? ¿Qué problemas les plantea la condonación?
- 3.- ¿Qué proporción de cada una de aquellas deudas debe ser condonada? ¿Por quién? ¿Cuáles son los mecanismos e instancias políticas legitimadas para adoptar esa decisión?
- 4.- ¿Quién financiará las pérdidas ocasionadas por la condonación de deudas internacionales? ¿Mediante qué mecanismos?
- 5.- Puesto que los deudores, cuya carga se reduce, han de recurrir inmediatamente a créditos internacionales, ¿qué

puede y debe hacerse para que no caigan de nuevo en una situación igual o peor que la que originó el problema? ¿Quién debe señalar las medidas? ¿Quién debe adoptarlas e implementarlas? ¿Cuál ha de ser la intensidad y velocidad del ajuste económico? ¿Cómo asegurar la posibilidad de acceso futuro a las fuentes ordinarias de recursos financieros?

- 6.- ¿Cuál debe ser el destino de los recursos liberados por la condonación de las deudas? ¿Cómo asegurar que la operación redunde en beneficio de la población afectada y no de otros intereses? ¿En qué estrategias de lucha contra la pobreza debe enmarcarse la condonación de las deudas?

Obviamente, no partimos de cero a la hora de abordar esos problemas. La gran mayoría de ellos, si no todos, han sido ya objeto de debates, discusiones y decisiones parciales en distintos foros académicos y políticos. Se trata ahora de revisar el estado de la cuestión y de sugerir vías de avance hacia soluciones definitivas.

3.1. ¿Qué países?

En su «clasificación de economías por nivel de ingreso y endeudamiento», el Banco Mundial¹⁶ identifica 156 países como economías «en vías de desarrollo», divididas en tres grupos: baja renta (66), mediano ingreso (52) y nivel superior (38).

De aquellos 156 países, algo más de la mitad mantienen un endeudamiento externo digno de mención. Así, 44 son considerados como «severamente endeudados» y otros 43 «moderadamente endeudados». Pero esta clasificación no coincide, en su

¹⁶ World Bank (2002). *World Development Indicators*, 2001.

composición, con la del párrafo anterior, de forma que no todos los países de «baja renta» están «severamente endeudados». Algunos de ellos sólo lo están «moderadamente» y para otros, el endeudamiento no es el problema principal. Tampoco —en sentido inverso— todos los países severamente endeudados figuran entre los más pobres, puesto que el grupo incluye también naciones en vías de desarrollo, pero de renta media, como Ecuador, Jamaica etc. e, incluso, otros del tramo de renta superior, como Argentina, Brasil y Gabón.

La cuestión es decidir qué países deben ser aliviados en su endeudamiento e incluso beneficiarse de una condonación total o, dicho de otro modo, qué quiere decir «pobre» en este contexto. Desde luego, los países que padecen simultáneamente ambas cargas (baja renta y alto endeudamiento) son aceptables como candidatos lógicos a cualquier esquema de alivio de deuda, pero delimitar las fronteras respecto a otras agrupaciones de países no resulta tarea fácil. Si sólo se aplicara un criterio (pobreza o endeudamiento) Perú, Bolivia y Jordania no podrían beneficiarse en absoluto. Tampoco Kenya, Gambia, Togo o Zimbawe. Los primeros, porque no se encuentran entre los países más pobres; los segundos, porque no están entre los más endeudados.

Además, ningún organismo internacional desearía aceptar en la lista de beneficiarios a regímenes dictatoriales, sociedades fundamentalistas que amparen el terrorismo o exterminan a las minorías, sistemas corruptos, gobiernos que financien armamento nuclear, gobernantes represivos, y/o economías potencialmente ricas aunque fraudulentamente administradas. Señalar los criterios de admisión en el programa de reducción de deuda constituye una operación políticamente muy sensible. Las exclusiones pueden crear, inevitablemente, rencores y tensiones, en

un mundo que ya tiene suficientes elementos de conflicto. La bienintencionada condonación de deudas no debe ser un motivo para activarlos, pero podría llegar a serlo si no se administra con sentido de la oportunidad.

En septiembre de 1996 el (entonces denominado) Comité Interino del FMI y el Comité de Desarrollo del Banco Mundial lanzaron la denominada «Iniciativa HIPC» (heavily indebted poor countries) para ayudar a los países que en ella se incluyeran, en el empeño de alcanzar una situación de endeudamiento sostenible a medio plazo.

A lo largo del año fiscal 1997 el Banco Mundial creó el HIPC Trust Fund, con una dotación inicial de \$ 500 millones. Por su parte, el FMI estableció el llamado trust ESAF-HIPC para financiar operaciones de ajuste económico y alivio de deuda, dentro de la Iniciativa aprobada. A lo largo de 1997, otros acreedores multilaterales se adhirieron a la Iniciativa HIPC. Tal fue el caso del Banco Africano de Desarrollo, que comprometió unas aportaciones cifradas entre 260 y 330 millones de dólares a lo largo del sexenio 1997-2003. También el Banco Interamericano de Desarrollo se incorporó a la Iniciativa HIPC en los meses siguientes.

Para delimitar el colectivo de países candidatos a la protección de la Iniciativa HIPC, se consideró sólo a países calificados para obtener préstamos del IDA (es decir, renta per cápita baja) y se establecieron criterios adicionales, como la relación entre Valor Actual de la deuda y PIB, así como la relación entre servicio de la deuda y flujo anual de exportaciones. Pronto se vio, sin embargo, que ello dejaba fuera a algunos países pobres de economía muy abierta frente al exterior, cuyo servicio de la deuda gubernamental no suponía una proporción tan alta de sus exportaciones (precisamente por lo abultado del denominador),

pero que experimentaban serias dificultades para atender su deuda por falta de ingresos fiscales. El caso de Honduras era especialmente notable al respecto. Se añadió, pues, otro criterio de admisión a la Iniciativa HIPC, de forma que aquellos países pobres cuyas exportaciones fueran relativamente importantes (al menos, 40 por ciento del PIB), pero cuyos ingresos fiscales resultaran insuficientes (no más del 20 por ciento del PIB) podían solicitar su admisión al programa, aun cuando la carga aparente de deuda sobre flujo exportador no fuera muy elevada.

Tales criterios reducían la lista de países candidatos para el alivio de la deuda a no más de treinta, la gran mayoría de ellos ubicados en la zona africana del antiguo Imperio Británico. En febrero de 1999, se planteó, pues, una revisión de la Iniciativa HIPC con el propósito de dar entrada a más países y de hacer más eficaces los mecanismos arbitrados, hasta situar a los beneficiarios en una senda de sostenibilidad en cuanto a la carga de su deuda externa. En septiembre del mismo año, se aprobó un reforzamiento de la Iniciativa HIPC, de forma que se suavizaban los criterios de admisión y se agilizaban los trámites para proceder a un alivio efectivo de la carga de la deuda. En cuanto a lo primero (criterios de admisión), se acordó reducir el umbral de entrada, para fijarlo en una relación deuda/exportaciones del 150% o una relación deuda/ingresos fiscales del 250%. Este último umbral se aplica a los países cuyas exportaciones sean tan importantes como para representar un 30% del PIB y cuyos ingresos tributarios no excedan del 15% de la renta nacional. La aplicación de estos nuevos criterios— más suaves— parece haber elevado a unos 40 el número de países candidatos a beneficiarse de la iniciativa, lo que no supone, ciertamente, un aumento espectacular y deja abierta la cuestión del colectivo de candidatos deseable.

En última instancia, los criterios para incluir o no en la lista a un país determinado o, al menos, los utilizados para delimitar el grupo de países beneficiados será siempre convencional. Las instituciones multilaterales abordan el problema **caso por caso**, señalando criterios cuantitativos que son, a veces, revisados dentro de un contexto político. La opinión pública –o una parte de ella– parece, sin embargo estar reclamando un enfoque más decidido que presumiblemente incluya a **todos** los países normalmente considerados como economías en desarrollo. La cuestión no es, sin embargo, tan sencilla.

3.2. ¿Qué deudas?

Durante la década de los 70's y principios de los 80's fueron muchos los países en vías de desarrollo que experimentaron un sustancial aumento de su endeudamiento exterior. No todos

TABLA 29

GRUPO DE PAÍSES HIPC'S BAJO LA INICIATIVA REFORZADA:
SITUACIÓN A MARZO DE 2003

<i>HIPC (HEAVILY INDEBTED POOR COUNTRIES)</i>				
Angola*	Rep. Dem. del Congo*	Honduras	Mozambique	Somalia*
Benin	Rep. del Congo*	Kenya	Mynamar*	Sudan*
Bolivia	Cote d'Ivoire	Lao P.D.R	Nicaragua	Tanzania
Burkina Faso	Etiopía	Liberia*	Níger	Togo
Burundi*	Gambia	Madagascar	Ruanda*	Uganda
Camerún	Ghana	Malawi	Santo Tomé y Príncipe	Vietnam
República Central Africana*	Guinea	Mali	Senegal	Yemen
Chad	Guinea-Bissau*	Mauritania	Sierra Leona*	Zambia
Comoros	Guyana			

* Países afectados por conflictos.

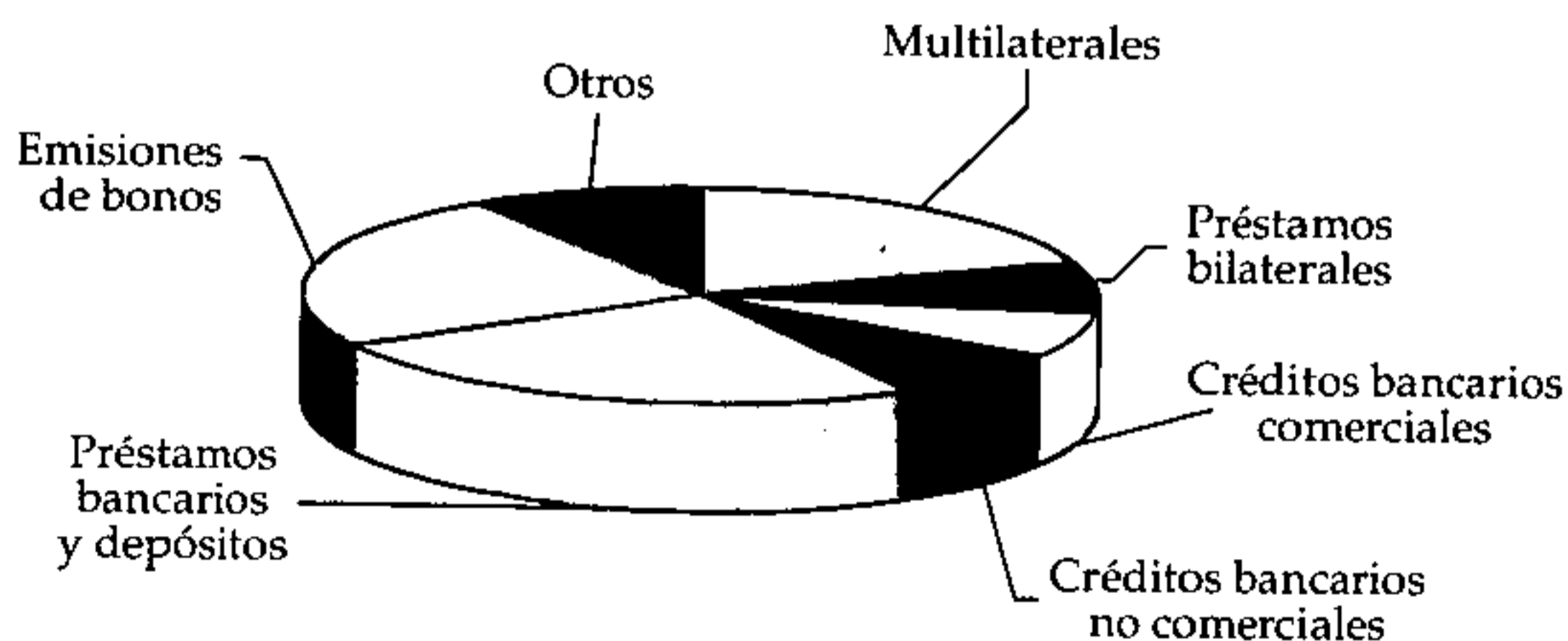
Fuente: Documentos HIPC, Status of Countries Cases considered under the Enhanced Initiative, World Bank y estimaciones del FMI.

ellos tuvieron acceso a las mismas fuentes y, en consecuencia, no todos ellos incurrieron en el mismo tipo de endeudamiento.

Así, los PVD's de renta media (más aún, los del tramo superior) utilizaron, sobre todo, **créditos bancarios y/o emisiones de bonos** en condiciones de mercado. Tras diversos episodios de reestructuración —más adelante analizados— la deuda externa «de mercado», es decir la vigente a través de las dos vías descritas, suponía en 2002 casi el 70 por ciento del endeudamiento total de los PVD's de renta media. Naturalmente, ello no significa que constituya el 70% del problema, puesto que se trata de deudas raramente asumidas por los países más pobres, cuyo acceso a estas fuentes de financiación fue siempre muy limitado.

La mayoría de los países de renta más baja (los denominados LDC's) contrajeron deudas bilaterales (gobierno a gobierno) clasificables, a su vez, en dos apartados: deudas de Ayuda Oficial al Desarrollo (más conocidas por su acrónimo en inglés, **ODA's**) o deudas asumidas por las agencias de crédito a la exportación (**ECA's**). Estas agencias resultan acreedoras por vías diversas —como más adelante se expone— dependiendo de la

GRÁFICO 45
DISTRIBUCIÓN DE LA DEUDA EXTERNA. 2001



Fuente: OCDE, Base de datos conjunta OCDE, BIS, FMI y BM.

organización institucional del crédito a la exportación en los distintos países desarrollados.

Los préstamos bilaterales de ayuda al desarrollo (ODA) representaban, en julio de 2002, el 15 por ciento del endeudamiento de los PVD's de renta media, aunque para los países incluíbles en la Iniciativa HIPC la proporción es, naturalmente, mucho mayor. Se trata de créditos otorgados en condiciones muy blandas (de amortización e intereses), para la realización de proyectos de inversión, llevados a cabo por empresas del país donante. Claramente, estos créditos revisten un doble carácter; por un lado, constituyen asistencia al desarrollo económico del país receptor; por otro, son un instrumento de subvención a la exportación de los países que los otorgan. Los convenios de la OCDE consideran, sin embargo, que este tipo de operaciones no constituyen «dumping», siempre que el país beneficiario esté catalogado dentro de la lista de receptores de ODA, elaborada por el llamado Comité de Ayuda al Desarrollo de aquella organización.

Los créditos comerciales no bancarios (es decir, los contraídos con ECA's) suponen, en la actualidad el 10 % del total de la deuda externa, aunque, de nuevo, la proporción es mucho mayor cuando se consideran sólo las deudas de los HIPC's. En algunas ocasiones, las ECA's otorgaron directamente el préstamo, pero muchas veces la deuda tuvo su origen en la iniciativa privada, especialmente en aquellos casos en los que el Estado, a través de la agencia correspondiente, asegura el crédito que una empresa concede al importador del futuro país deudor para que éste realice actividades comerciales con exportadores del país acreedor. Cuando existe un impago por parte del importador, el Estado se convierte total o parcialmente en acreedor, a través del organismo de seguro de exportación en el que participa como titular

(Exim Bank en EEUU, COFACE en Francia, CESCE en España etc.). Este tipo de créditos son, en cierta medida, complementarios de los procedentes de ODA's y sus titulares vienen afrontando la problemática que se les plantea, a través del llamado «Club de París».

Por último, hemos de considerar la deuda contraída con instituciones multilaterales de muy diverso tipo, como el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (Banco Mundial), el Fondo Monetario Internacional, los distintos bancos de desarrollo regional y otras entidades. Al iniciarse el milenio, ese tipo de deudas ascendían (sólo para los HIPC's) a casi 70.000 millones de dólares en términos nominales. Su valor actual a tipo de mercado se elevaba a más de \$43.000 millones (Tabla 30). Como puede también advertirse, el grupo Banco Mundial es titular de casi el 47% de estas deudas, y si a esta proporción sumamos las correspondientes al FMI y los cuatro principales bancos regionales, obtenemos más del 80% del monton total.

3.3. *¿Qué mecanismos de alivio a la deuda?*

Cuando, a principios de la década de los ochenta, se planteó con toda su crudeza el problema del excesivo endeudamiento de los PVD's y la posibilidad de «default» en muchos de ellos, se iniciaron inmediatamente negociaciones con el sector bancario privado. Méjico y otros PVD's (en su mayoría, «middle income» o integrantes del tramo superior de renta) tomaron la iniciativa en este tipo de negociaciones, que se prolongaron durante cinco años. A lo largo de ellos, los bancos privados llevaron a cabo provisiones crecientes para previsibles impagos, aceptaron distintas propuestas parciales de reestructuración y crearon, en ocasiones, un mercado secundario de deudas al descuento. Iniciativas diversas, como el denominado «plan Baker» (1985) lograron de la

VÍAS DE FRUSTRACIÓN

TABLA 30
INSTITUCIONES MULTILATERALES: DEUDA DE 40 HIPC'S¹

	<i>Total deuda viva</i>			
	<i>Deuda viva</i>	<i>Valor Actual Neto²</i>	<i>Del cual: atrasos</i>	<i>Peso en VAN (% sobre total)</i>
Grupo Banco Mundial:	39.247	20.300	746	46,8
IDA	36.919	17.925	328	41,3
IBRD	2.327	2.376	418	5,5
IMF	8.192	6.218	1.660	14,3
AfDB	10.275	6.929	997	16,0
IaDB	3.812	2.844	—	6,6
EU	2.373	1.811	209	4,2
CABEI	853	920	—	2,1
FADES	451	738	317	1,7
IDFAD	1.237	689	33	1,6
IsDB	405	489	35	1,1
OPEC Fund	533	488	153	1,1
AsDB	892	434	—	1,0
BADEA	437	398	222	0,9
BCEAO	229	194	—	0,4
CAF	178	185	—	0,4
BOAD	183	183	8	0,4
AMF	122	160	—	0,4
FEGECE	10	11	—	0,0
CMCF	108	101	—	0,2
ECOWAS	42	54	9	0,1
BDEAC	51	54	18	0,1
FONPLATA	55	50	—	0,1
NIB	33	32	—	0,1
NDF	96	44	—	0,1
CDB	51	34	—	0,1
EADB	10	11	—	0,1
PTA Bank	1	1	—	0,1
Total	69.878	43.370	4.409	100,0

¹ Incluye Ghana, Liberia, Somalia y Sudán.

² Para algunos Bancos de desarrollo, el valor actual neto de las deudas excede al nominal debido a que el tipo de interés sobre dichas deudas es superior a la tasa de descuento.

Fuente: *Heavily Indebted Poor Countries (HIPC) Initiative Update on Costing the Enhanced HIPC Initiative*. BM y FMI, Diciembre 1999.

banca privada internacional la aportación de \$ 29.000 millones de créditos adicionales, en condiciones más ventajosas, a cambio de reformas estructurales en los países con problemas. Por último, en Octubre de 1988, el Secretario del Tesoro norteamericano, Nicholas Brady propuso el plan que en adelante llevaría su nombre y que, a cambio de programas de ajuste estructural, facilitaba a los países deudores la definitiva renegociación con sus acreedores bancarios. Las deudas (o una parte importante de ellas) fueron sustituidas por emisiones de bonos a muy largo plazo, «colateralizados», en la mayoría de los casos, por títulos del Tesoro norteamericano. Aquellos bonos (inmediatamente denominados «Bonos Brady») incluyeron, a elección de los bancos, descuentos de hasta el 35% en el principal de la deuda, o cupón por debajo de mercado. Permitieron no sólo estabilizar los balances bancarios, sino —lo que era más urgente— situar la carga financiera de los países deudores a un nivel asumible por éstos en el medio plazo. Las sucesivas negociaciones y su culminación mediante el «plan Brady» constituyen claros ejemplos de cómo solucionar este tipo de problemas de forma cooperativa, en el contexto de un mercado libre. El sector público norteamericano mostró su capacidad de liderazgo a la hora de sugerir y facilitar soluciones pero, sobre todo, la iniciativa privada dio una prueba evidente de su capacidad de adaptación a las circunstancias.

Lamentablemente, las cosas evolucionaron de forma muy distinta para los países más pobres (LDC's), cuyos acreedores no eran —como antes se ha dicho— bancos privados, sino ECA's y otros organismos gubernamentales. Contando con el apoyo de la garantía última de sus gobiernos, las ECA's y muchas instituciones ODA continuaron actuando como si sus riesgos fueran reintegrables en su totalidad. En la gran mayoría de los casos, no venían obligadas oficialmente a dotar fondos de provisión, ni consideraron oportuno hacerlo. Estas prácticas contables y financieras les

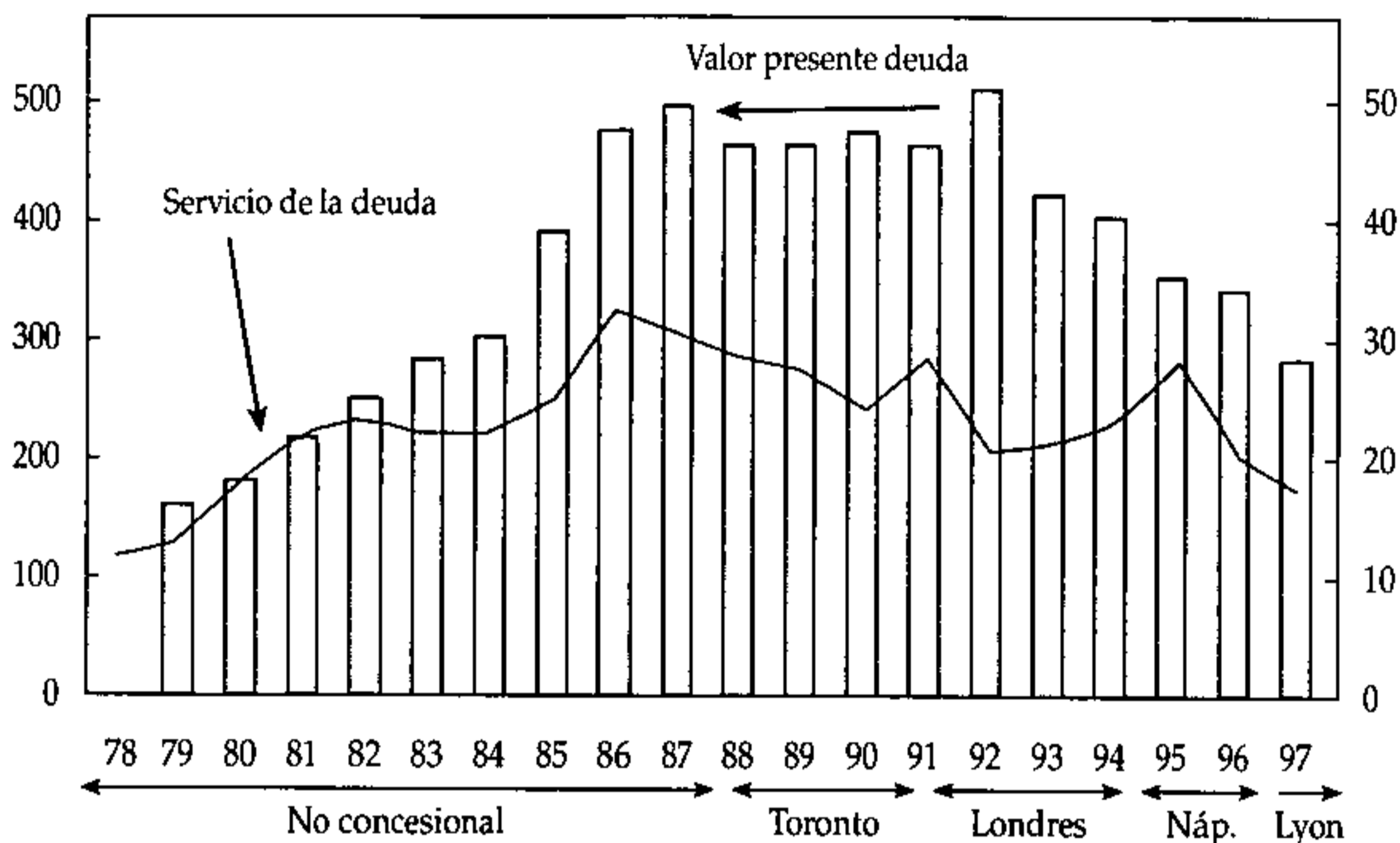
impulsaron a refinanciar, una y otra vez, los saldos impagados o a reestructurar los principales, sin prestar quizá demasiada atención a los efectos a medio y largo plazo para la posición deudora de los países implicados. El resultado fue que precisamente los países más pobres llegaron al final de la década de los ochenta con un endeudamiento muy superior al que registraban al principio de la misma (cuando el problema se denunció) y sin expectativa alguna de alivio a su situación. Por qué la iniciativa privada fue capaz de arbitrar tan pronto soluciones para sus «clientes de activo», mientras los organismos públicos se mostraron tan remisos a afrontar la problemática de sus deudores, es algo que habrán de analizar, en su momento, los historiadores. Lo cierto es que, hasta 1988, los organismos públicos integrados en el «Club de París» no consideraron oportuno proceder a ninguna reestructuración de deuda que incluyera factores concesionales.

En 1988, a través del **Tratamiento de Toronto**, se estableció, por primera vez un mecanismo concesional, que ofrecía a los países deudores la triple alternativa de mantener toda la deuda, aunque a tipos de interés más bajos (propuesta inglesa), aceptar tipos de mercado, reduciendo en un tercio los saldos debidos (propuesta francesa), o mantener tipos y principales, pero con mayores periodos de gracia (propuesta americana).

Tres años más tarde, el denominado **Tratamiento de Londres** amplió la posibilidad de concesionalidad hasta el 50%, que fue elevado hasta el 67% por el **Tratamiento de Nápoles** (1995) y al 80% por el **Tratamiento de Lyon** (1996).

Como muestra el Gráfico 46, el valor presente de la deuda de los países más pobres no dejó de incrementarse (en proporción a sus exportaciones) hasta 1987 y cinco años después (1992) permanecía aún a niveles muy similares. Sólo desde el acuerdo de Londres se inició un descenso gradual de la relación deuda/exportaciones.

GRÁFICO 46
 DEUDA EXTERNA, PAÍSES HIPC'S
 (% exportación bienes y servicios)



Fuente: Christina Dascking y Robert Powell (1999). From Toronto terms to the HIPC's Initiative: A Brief History of Debt Relief for Low-Income Countries. IMF Working Paper 99-142.

También el servicio anual de la deuda ha seguido una trayectoria que sólo desciende (y levemente) en los últimos años.

En las páginas web del Banco Mundial relativas a la Iniciativa HIPC, puede leerse que «la citada iniciativa adoptada por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial en 1996 introdujo un **nuevo enfoque** al problema del alivio del endeudamiento de los países más pobres, al adoptar como objetivo la sostenibilidad a medio plazo de la deuda **total** de esos países. En definitiva, el mecanismo de alivio se basa en la capacidad real de repago de cada país, dentro de un contexto de crecimiento económico y reducción de la pobreza. Proporciona a cada país una salida para el proceso de reestructuración de su deuda. Representa también un compromiso de la comunidad internacional, incluyendo **todos**

los acreedores, para actuar **conjuntamente** de una forma **concertada y coordinada**, para reducir la deuda a un nivel sostenible».

Ese enfoque de globalidad de la Iniciativa HIPC, es precisamente la característica que permite albergar mayores esperanzas. En efecto, sólo con una actuación conjunta de **todos** los acreedores puede aspirarse a realizar una contribución efectiva a la solución del problema de la deuda.

El mecanismo de la Iniciativa HIPC se desarrolla en dos etapas. La primera tiene una duración de **tres años**, a lo largo de los cuales el país afectado ha de establecer un «track record» de buen gobierno, a través de la implantación de medidas de saneamiento económico y de políticas de lucha contra la pobreza, diseñadas conjuntamente con el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Tanto el FMI como el Banco se comprometen a prestar, durante ese periodo, la asistencia técnica que el país requiera, así como apoyo financiero transitorio dentro de sus líneas ordinarias. Al final del periodo de tres años, el país alcanza el «**punto de decisión**», donde se determina si, dentro de esas coordenadas de lucha contra la pobreza, el nivel de deuda del país resulta sostenible. Si —como ocurrirá en la mayoría de los casos— el servicio del endeudamiento desborda las posibilidades económicas del país a medio plazo, se elaborará un paquete de reducción de deuda, preparado y comprometido por **todos** los acreedores (instituciones multilaterales, Club de París, gobiernos, etc.)

En la segunda etapa (inicialmente de 3 años y, tras las modificaciones introducidas, de duración variable), el país continuará implementando la serie de reformas estructurales pre-definidas y recibiendo apoyo financiero transitorio. Cuando se juzguen definitivamente encarriladas las políticas de reforma económica, se llegará al «**punto de culminación**» y el país recibirá el paquete completo del alivio de su deuda.

TABLA 31

INICIATIVAS HIPC: ESTADO DE LOS PAÍSES CONSIDERADOS BAJO LA INICIATIVA, MARZO 2003

Países	Punto de Decisión	Punto de Culminación	Objetivo del valor presente de la deuda		Niveles de Asistencia ¹ (En millones de \$ U.S., valor presente)			Porcentaje de reducción del valor presente de la deuda ²	Reducción total estimada del servicio de la deuda nominal (en millones de dólares US)	
			Export	Ingresos del Gobierno	Total	Bilateral	Multilateral			FMI Banco Mundial
<i>Punto de Culminación alcanzado bajo la estructura reforzada</i>										
Bolivia	Sep. 97	Sep. 98	225		1.302	425	876	84	194	2.060
estructura original	Feb. 00	Jun. 01	150		448	157	291	29	54	760
estructura reforzada	Sep. 97	Jul. 00	205		854	268	585	55	140	1.300
Burkina Faso	Jul. 00	Abr. 02	150		229	32	196	22	91	400
estructura original	Jul. 00	Abr. 02	150		195	35	161	22	79	300
estructura reforzada	Feb. 00	Abr. 02	137	250	129	16	112	14	61	230
topping up		jun. 02			622	261	361	47	100	1.100
Mauritania	Abr. 98	Jun. 99	200		2.023	1.270	753	143	443	4.300
Mozambique	Abr. 00	Sep. 01	150		1.717	1.076	641	125	381	3.700
estructura original	Abr. 00	Nov. 01	150		306	194	112	18	62	600
estructura reforzada	Abr. 97	Abr. 98	202		2.026	1.006	1.020	120	695	3.000
Tanzania	Feb. 00	May. 00	150		347	73	274	69	160	650
Uganda	Jul. 00	En espera	150		656	110	546	91	357	1.300
estructura original	Jul. 00	En espera	150		265	77	189	24	84	460
estructura reforzada	Oct. 00	En espera	150		1.260	874	324	37	179	2.000
Benin	May. 01	En espera	150		170	35	134	18	68	260
Cameroon	Nov. 01	En espera	150		1.275	482	763	34	463	1.930
Chad	Dec. 00	En espera	150		67	17	49	2	22	90
Etiopia	Fe. 02	En espera	69	250	2.186	1.084	1.102	112	781	3.700
Gambia	Dic. 00	En espera	150		545	215	328	31	152	800
Ghana	Dic. 00	En espera	150		416	212	204	12	93	790
Guinea										
Guinea-Bissau										

TABLA 31 (continuación)

INICIATIVAS HIPC: ESTADO DE LOS PAÍSES CONSIDERADOS BAJO LA INICIATIVA, MARZO 2003

Países	Punto de Decisión	Punto de Culminación	Objetivo del valor presente de la deuda		Niveles de Asistencia ¹ (En millones de \$ U.S., valor presente)				Porcentaje de reducción del valor presente de la deuda ²	Reducción total estimada del servicio de la deuda nominal (en millones de dólares US)		
			Export	Ingresos del Gobierno	Total	Bilateral	Multilateral				FMI	Banco Mundial
<i>Punto de Decisión alcanzado bajo la estructura reforzada</i>												
Guyana					585	220	365	74	68	1.030		
estructura original	Dic. 97	May. 99	107	280	256	91	165	35	27	440		
estructura reforzada	Nov. 00	En espera	150	250	329	129	200	40	41	590		
Honduras	Jul. 00	En espera	110	250	556	215	340	30	98	900		
Madagascar	Dic. 00	En espera	150		814	457	357	22	252	1.500		
Malawi	Dic. 00	En espera	150		643	163	480	30	331	1.000		
Mali					523	162	361	58	182	870		
estructura original	Sep. 98	Sep. 00	200		121	37	84	14	44	220		
estructura reforzada	Sep. 00	En espera	150		401	124	277	44	138	650		
Nicaragua	Dic. 00	En espera	150		3.267	2.145	1.123	82	189	4.500		
Nigeria	Dic. 00	En espera	150		521	211	309	28	170	900		
Ruanda	Dic. 00	En espera	150		452	56	397	44	228	800		
Senegal	Jun. 00	En espera	133	250	488	193	259	45	124	850		
Sierra Leona	Mar. 02	En espera	150		600	268	332	123	122	950		
Zambia	Dic. 00	En espera	150		2.499	1.168	1.331	602	493	3.850		
<i>Punto de Decisión alcanzado bajo la estructura reforzada</i>												
Cote d'Ivoire	Mar. 98	—	141	280	345	163	182	23	91	800		
Asistencia Total proporcionada				25.102	11.675	13.296	20434	6.394	41.520			

¹ Niveles de asistencia en el punto de decisión o de culminación (se aplica) de los países.

² En porcentaje del valor neto actual de la deuda en el punto de decisión o culminación (se aplica, después del uso completo de los mecanismos tradicionales de alivio de la deuda).

Fuente: FMI y Banco Mundial, Grouping of HIPCs under the Enhanced HIPC Initiative: Status as of March 2003.

El objetivo final de todo este proceso es que la deuda total de los HIPC quede reducida a la mitad. En todo caso, ninguno de los países que lleguen a beneficiarse de la Iniciativa llegará a soportar una deuda cuyo Valor Presente exceda del 150 por ciento de sus exportaciones o del 250 por ciento de los ingresos fiscales de su gobierno.

No parece existir la menor duda de que el enfoque **globalizado** de la Iniciativa HIPC representa un avance sustancial sobre los intentos exteriores de resolver los problemas «**por partes**», según el esfuerzo que cada acreedor en particular estuviera dispuesto a realizar. La cuestión es dilucidar si, a pesar de ello, podría y debería irse más allá, en la reducción del Valor Presente de la deuda y/o en la serie de requisitos exigidos, así como en los plazos para consumar el proceso.

3.4. ¿Cuál es el coste de la condonación de la deuda? ¿Quién ha de pagarlo?

El coste total de los mecanismos arbitrados para la reducción de la deuda externa de los PVD's es muy considerable. Sin duda, lo fue ya para los bancos privados internacionales a través de los diversos acuerdos alcanzados con los países deudores a lo largo de los años 80's y habrá de ser aún mayor para las distintas iniciativas diseñadas en relación con las deudas contraídas por los países más pobres con gobiernos e instituciones multilaterales.

En concreto, los costes de la Iniciativa HIPC se estiman en más de \$37.000 (Tabla 32), que se reparten por mitades entre los acuerdos bilaterales (de nuevo, el Club de París) y las instituciones multilaterales.

Como antes se explicó, el Banco Mundial creó su «HIPC Trust» al que realizará aportaciones con cargo a sus propias utilidades. El FMI, por su parte, ha constituido el denominado PRGF-HIPC Trust. Las primeras iniciales (PRGF) se refieren a la

TABLA 32

COSTE DEL ALIVIO DE LA DEUDA EN EL MARCO DE LA INICIATIVA PARA LOS HIPC'S
(en miles de millones de US\$)

	Marco original					Marco Reforzado		
	Junio 1996	Julio 1997	Agosto 1998	Abril 1999	Diciembre 1999	Agosto 2000	Agosto 2001	Agosto 2002
Coste en VNA (1)	5,6	7,4	8,2	12,5	28,2	28,6	33,2	37,2
Coste en VNA de 2002 (2)	7,5	9,9	11	14,9	31,7	32,1	35,2	37,2
Número de países comprendidos en la determinación de los costes	13	19	20	26	32	32	34	34
	Burundi, Etiopía, Guinea Bissau, Madagascar, Mozambique, Nicaragua, Níger, Ruanda, Santo Tomé y Príncipe, Uganda, Zaire y Zambia	Agregados: Bolivia, Burkina Faso, Cote d'Ivoire, Guyana, Mauritania, Tanzania	Agregados: Mali	Agregados: Camerún, Chad, Guinea, Malawi, Rep. del Congo, Sierra Leona	Agregados: Benin, Honduras, Rep. Centroafricana, Rep. Dem Togo	Eliminados: Rep. Dem. Pop. Lao, Agregado: Gambia	Agregados: Comoros, Ghana	

(1) Los costes de 1996, 1997 y 1998 se expresan en VNA (Valor Neto Actualizado) de 1996; los de abril de 1999, en VNA de 1999; los de diciembre de 1999 y 2000, en VNA de 1999; los de 2001, en VNA de 2000, y los costes de 2002, en VNA de 2001.

(2) Para la conversión a VNA de 2001, se ha utilizado una tasa de redescuento constante del 6% anual.

Fuente: Heavily Indebted Poors Countries (HIPC) Initiative: Status of Implementation, September 2002. International Monetary Fund and International Development Association.

«Poverty Reduction and Growth Facility», heredera de la antigua ESAF (Enhanced Structural Adjustment Facility), con cargo a la cual, se otorgan los créditos transitorios a los países beneficiarios de la HIPC.

El Fondo estima sus necesidades de recursos para el PRGF-HIPC Trust en 7.600 millones de dólares, de los cuales, 3.800 millones deben proceder de contribuciones bilaterales, 1.200 de rendimientos financieros del Trust y otros 2.400, de aportaciones propias del FMI. Estas últimas contribuciones se derivan sobre todo de la plusvalía obtenida por la «venta» de 14 millones de onzas de las reservas de oro del FMI. El entrecomillado se explica por el hecho de que la operación consiste en que los países que tienen vencimientos pendientes con el FMI le compran a éste —a precios de mercado— oro que el Fondo tiene contabilizado a simples costes históricos. Esos países compradores utilizan después el oro, así adquirido, para pagarle al FMI sus deudas, con lo que el Fondo vuelve a recibir el oro que vendió, y toda la operación habrá consistido en una revalorización contable de las reservas de oro, a través de operaciones de ida y vuelta. Por supuesto, el Fondo computa la plusvalía, pero no obtiene, por ello, liquidez. En cuanto a las aportaciones bilaterales (los 3.800 millones de dólares), el FMI confía en que los países miembros renuncien al reparto de una de las reservas del Fondo (la SCA-2), donando su participación al HIPC Trust.

En última instancia, son los gobiernos de países más o menos desarrollados quienes asumen el coste total, bien directamente (en cuanto acreedores bilaterales), bien a través de aportaciones a los organismos multilaterales, de forma que éstos puedan conservar su equilibrio financiero. No tendría, desde luego, sentido que la situación patrimonial de estas instituciones multilaterales se viera comprometida hasta el punto de amenazar su supervivencia. El futuro de las organizaciones multilaterales (en especial,

las procedentes de la Conferencia de Bretton Woods) habrá de ser definido por planteamientos políticos de base, no por impedimentos financieros introducidos «por la puerta de atrás», a raíz del alivio de las deudas de las PVD's. No parece que fuera ésa la intención de ninguna de las voces alzadas a favor de las economías más pobres, pero podría muy bien llegar a ser el resultado, si no se calibran bien los costes.

TABLA 33

LOGROS CONSEGUIDOS POR LA INICIATIVA PARA LOS PPME
(PARA LOS 26 PAÍSES QUE HABÍAN LLEGADO AL PUNTO DE
DECISIÓN EN JULIO DE 2002)

Se aprobó el otorgamiento de alivio de la deuda para 26 de los 38 países que según las proyecciones habían de necesitar alivio.

- 6 países llegaron a los puntos de culminación, en el que el alivio de la deuda se libera incondicionalmente. La participación de los acreedores es alta, pero no completa.
- 20 países están recibiendo alivio provisional de la deuda.
- El VNA medio de la deuda externa se redujo en aproximadamente dos tercios.
- El servicio de la deuda, como porcentaje de la exportación, se reducirá a la mitad, de 16,5% en 1998-99 a 8% en 2001-05, en comparación con un promedio de más del 20% para otros países en desarrollo.
- El servicio de la deuda, como porcentaje del PIB, se redujo del 4% en 1998-99 al 2%.
- El servicio de la deuda, como porcentaje del ingreso fiscal, se reducirá del 24% en 1998-99 a alrededor del 10% en 2005.
- Según las proyecciones, el gasto social se incrementará notablemente, financiándose en parte con recursos liberados por el alivio de la deuda para los PPME; el gasto en reducción de la pobreza aumentará de menos del doble a más del cuádruple del monto de los pagos del servicio de la deuda.
- El servicio de la deuda, como porcentaje del ingreso fiscal, se reducirá del 24% en 1998-99 a alrededor del 10% en 2005.

Fuente: Heavily Indebted Pools Countries (HIPC) Initiative: Status of Implementation, September 2002. International Monetary Found and International Development Association.

Las aportaciones directas de los Estados, como acuerdos bilaterales, parecen encontrar hoy mayores dificultades políticas que antes, lo que constituye un problema adicional. En efecto, todos estos mecanismos de ayuda tenían, en el pasado, escasa implicación fiscal, ya que se incorporaban únicamente a la cuenta financiera del Estado (un nuevo crédito era considerado como un mayor activo financiero; su condonación, como una reducción de ese activo financiero). La concesión de un crédito o su condonación sólo suponía, pues, un cambio en la necesidad de financiación del Estado, no un mayor déficit presupuestario. Sin embargo, en 1997, Eurostat modificó esta situación, al dictaminar que «todos los pagos relacionados con el aseguramiento oficial de exportaciones, deben ser tratados como una transacción de la cuenta no-financiera del Estado y por tanto afectan al déficit público. La cobertura por parte del Estado de pérdidas relacionadas con riesgos por él garantizados, deben ser contabilizadas en la cuenta no financiera del Estado» (Eurostat, News Release N° 33/97 de 30 de abril de 1997). Ello implica que la condonación de deudas (al menos, la realizada en el Club de París) tiene un impacto directo sobre el déficit público, en un momento en el que muchos gobiernos (entre ellos, los signatarios del Pacto de Crecimiento y Estabilidad de la UME) están comprometidas a reducir sustancialmente sus desequilibrios presupuestarios.

3.5. El esfuerzo de los deudores

Otro de los problemas que dificultan la indiscriminada condonación de los créditos internacionales es la necesidad permanente de financiación por parte de los países deudores. Al «día después» de la condonación, los beneficiarios de la operación se verán obligados a solicitar nuevos créditos, y precisamente a las mismas fuentes que soportaron el coste del impago. Difícilmente encontrarán una puerta de acceso a los mercados, o a la ayuda

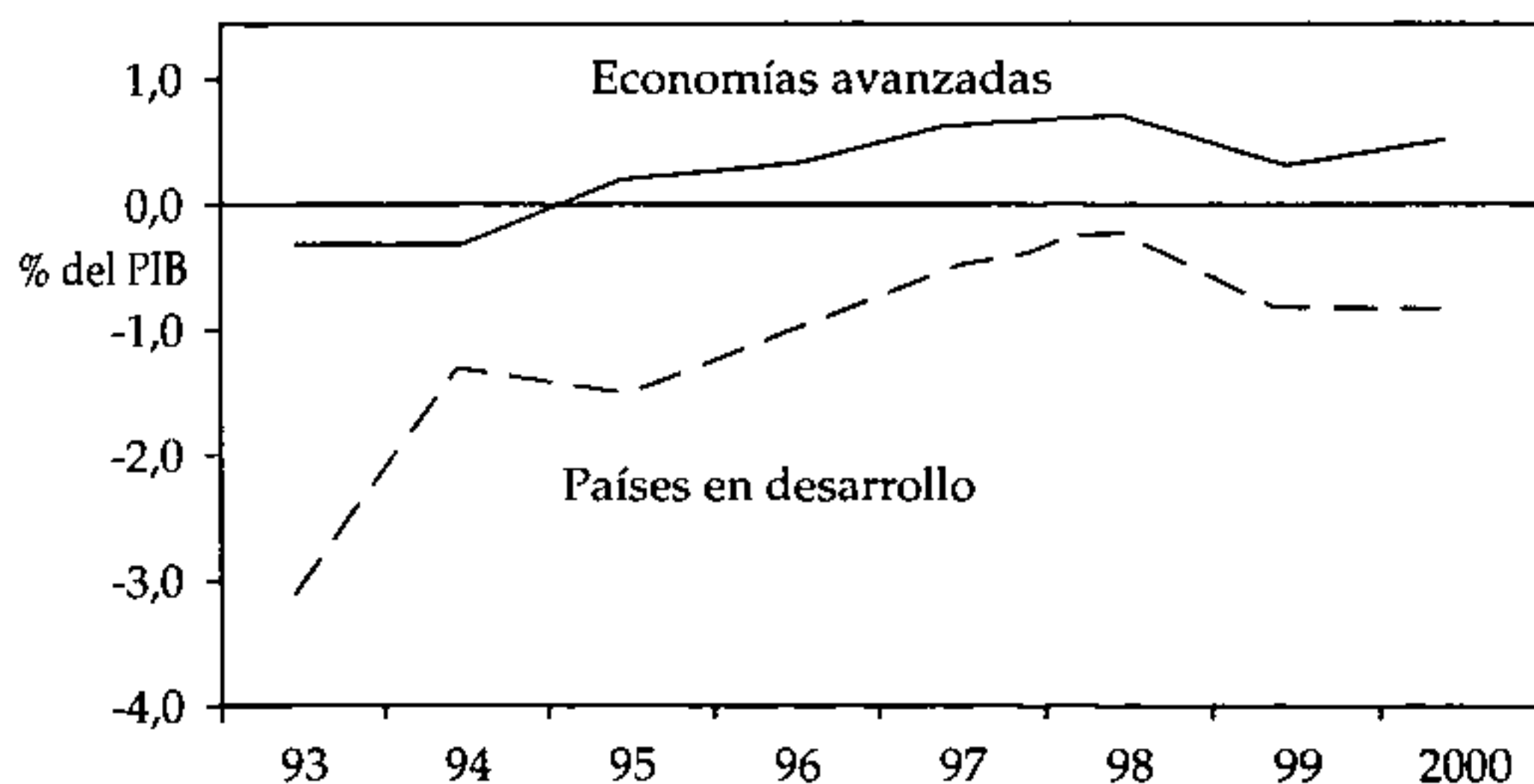
bilateral, si sus economías continúan presentando las mismas carencias y desequilibrios que provocan la situación inicial de insolvencia.

Parece, pues, lógico que el perdón de las deudas sea condicionado a la adopción de reformas efectivas y a ello se refiere la necesidad de presentar un «track-record» de sanas políticas económicas, que la Iniciativa HIPC impone antes de alcanzar el «punto de decisión». La misma senda de ajustes y reformas estructurales debe mantenerse antes de que, en el «punto de culminación», se decida aplicar el paquete completo de alivio de la deuda.

Existe un amplio campo de discusión en torno a la naturaleza e intensidad del programa de ajuste y reforma que conviene adoptar en los países deudores. En la Tabla 34 se exponen algunos de los programas de ajuste y reforma arbitrados en el contexto de la iniciativa HIPC, que permiten elaborar una primera reflexión.

GRÁFICO 47

LOS PAÍSES EN DESARROLLO SON DEUDORES NETOS
FINANCIACIÓN DE LA ECONOMÍAS (AHORRO-INVERSIÓN)



Fuente: IMF, *World Economic Outlook*, 1999. Apéndice Estadístico.

TABLA 34

REFORMAS EXIGIDAS A ALGUNOS PAÍSES QUE HAN DISFRUTADO DE LA INICIATIVA HIPC'S

- **Uganda:** adoptar impuesto valor añadido, nuevo impuesto sobre la renta, techo a número de funcionarios; aumentar dotación presupuestaria para investigación agrícola, sanidad y educación básicas; completar reforma sistema financiero, liberalizar transacciones de capital, recortar aranceles, eliminar prohibiciones importación.
- **Bolivia:** completar capitalización empresas públicas, reforzar supervisión de sector financiero; diálogo social para reforma mercado laboral, medidas fiscales que permitan absorber el coste de la reforma de pensiones de 1996.
- **Mozambique:** Privatizaciones, adopción impuesto valor añadido y nuevo marco presupuestario, reforma del gasto público.

Fuente: «The Initiative for Heavily Indebted poor Countries. Review and Outlook». BM y FMI; Septiembre, 1998.

Tanto el FMI como el Banco Mundial han sido, en ocasiones, acusados de imponer ajustes, cuyo coste social a corto plazo (en términos de recesión y desempleo) se juzga excesivo. Aunque tales críticas parecen poco justificadas, ha de reconocerse que plantean algunas cuestiones cuya discusión está lejos de haberse agotado. El continente africano presenta hoy, por ejemplo, una variedad de casos, en los que la implantación de programas de ajuste y reforma parcial resultaría extraordinariamente difícil. Basta recordar que Mozambique ha sido asolado por catástrofes naturales: el llamado «cuerno de Africa» registra una sequía que afecta a 8 millones de personas, y son muchos los países que se debaten en conflictos internos, como más adelante se detalla. Tan dramáticas circunstancias políticas dificultan extraordinariamente la estabilidad económica de las naciones afectadas. Ciertamente, establecer programas de ajuste y reforma económica, en casos como los mencionados, parece hoy una

quimera, lo que amenaza con privar de viabilidad a la primera fase de la Iniciativa HIPC, cuando se aplique a esos países.

Con o sin «track record» de ajuste y reforma, la mayoría de los países del África Subsahariana (y otros de distintas zonas del mundo) parecen abocados a incurrir en impago de las deudas exteriores, planteando un reto político de primera magnitud.

3.6. Los programas de lucha contra la pobreza

Se plantea, por último, una importante cuestión sobre el destino de los recursos que el perdón o alivio de las deudas libere. No podría, desde luego, admitirse que los gobiernos de los países beneficiados dedicaran los fondos así ahorrados a incrementar su armamento, intensificar la represión, alimentar burocracias ineficientes, participar en guerras regionales, etc...

Cuando, en febrero de 1999, el Banco Mundial y el FMI decidieron acometer una reforma de la Iniciativa HIPC, crearon una página web de consulta abierta, en la que se planteaba, entre otras cuestiones, la posibilidad de vincular los mecanismos de la Iniciativa a un esquema de reducción real de la pobreza. En seis meses se recibieron cientos de respuestas procedentes de la sociedad civil, con sugerencias concretas al respecto.

Como consecuencia, se alcanzó un consenso aparente en torno a algunos puntos, el principal de los cuales se refiere a «la necesidad de enfocar el alivio de la deuda como parte de una **estrategia general de reducción de la pobreza**, integrada por un conjunto de compromisos en materia de integración social “good governance”, y participación en el crecimiento económico. Como parte de ese marco de lucha contra la pobreza, el alivio de la deuda de los HIPC vendrá vinculado al desarrollo de dicha estrategia, llevado a cabo por los gobiernos para asegurar que la condonación

de créditos y, en sentido más general, la ayuda externa del desarrollo tienen un **impacto real en la vida de los pobres**»²⁰.

En función de ello se prevé que, durante las etapas iniciales de la Iniciativa HIPC, el Gobierno afectado emprenda la elaboración de un documento, denominado «**Poverty Reduction Strategy Paper**» (PRSP) con amplia participación de la sociedad civil, los acreedores bilaterales y bancos de desarrollo regional. El FMI y el Banco Mundial proporcionarán asistencia técnica a los gobiernos involucrados, para la elaboración de ese PRSP, que habrá de mantener objetivos claros, con indicadores medibles y calendarios precisos.

Los programas previstos en el PRSP deberán, normalmente, entrar en vigor antes de alcanzar el «punto de decisión». Inicialmente se admite, sin embargo, que pueda alcanzarse dicho punto sin acuerdo completo sobre el PRSP, especialmente en aquellos países que ya estaban incluidos en el programa HIPC antes de la reforma del 99. En todos los casos, sin embargo, los programas del PRSP habrán de ser implementados antes de alcanzar el «punto de culminación».

Como ilustración del alcance de un PRSP se indica que la Tabla 35 el esquema correspondiente a Uganda.

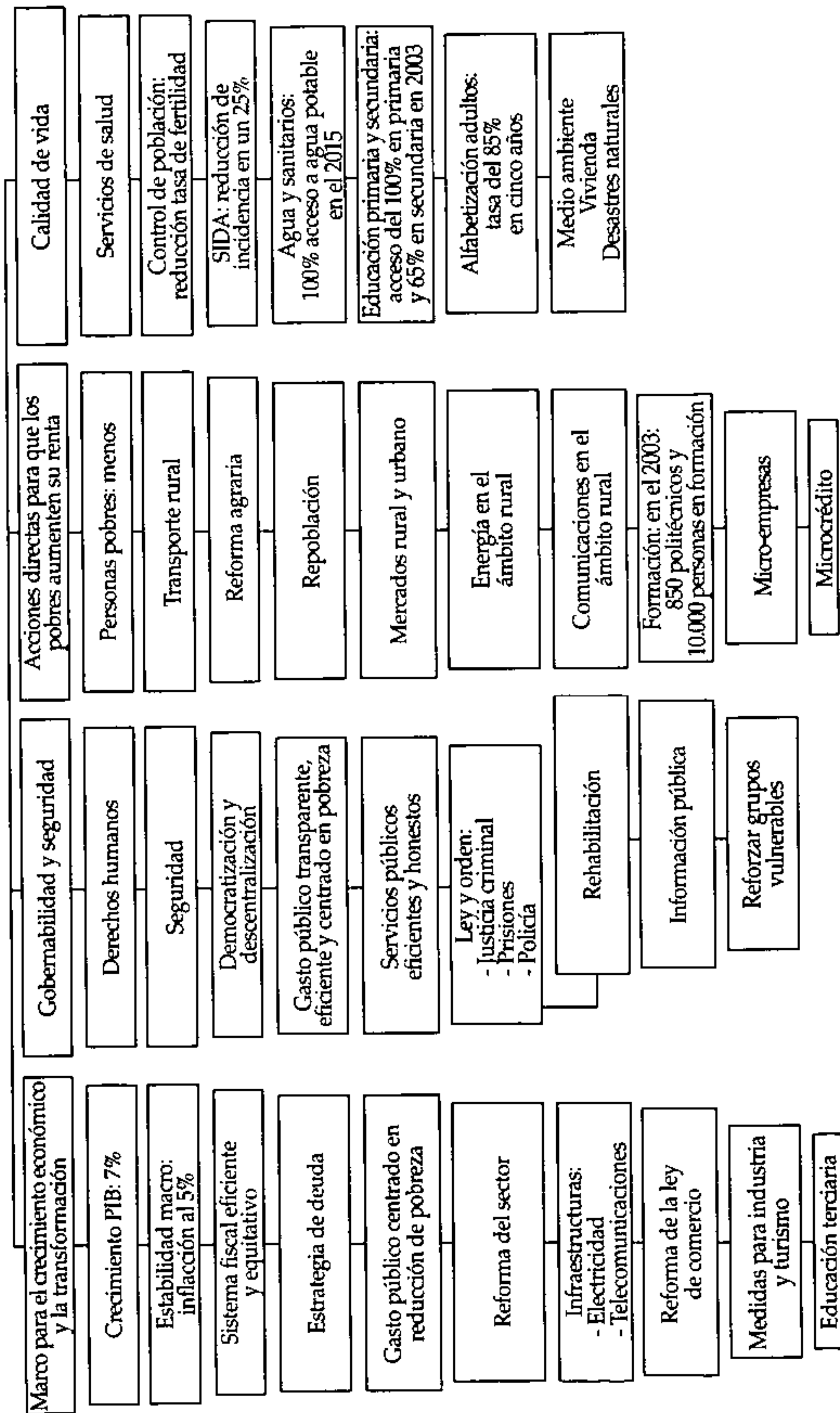
3.7. Conclusiones sobre la deuda externa

La condonación de la deuda de los países en desarrollo, o, al menos, su alivio en términos significativos, no constituye una simple cuestión de voluntad política. Plantea problemas técnicos complejos, cuya solución supone un requisito indispensable para el éxito de la operación. Los buenos deseos están al alcance

²⁰ Banco Mundial: Página web sobre HIPC, Mayo de 2000
<<http://www.worldbank.org/hipc/>>

TABLA 45

OBJETIVOS DEL PRSP DE UGANDA



de cualquier persona mínimamente sensible. La competencia para aportar soluciones eficaces es moneda menos corriente pero, sin ella, los planteamientos simplemente bien intencionados no resultan eficaces.

Como inquietud general, el replanteamiento de las deudas internacionales, a escala global, ha sido ya objeto de diversos esquemas. Las deudas bancarias a PVD's de renta media fueron satisfactoriamente reestructuradas a raíz del «Plan Brady» en Octubre de 1988. Los países más pobres apenas habían tenido, sin embargo, acceso a créditos bancarios y, en consecuencia, no se vieron beneficiados por dicho programa. Sus deudas habían sido contraídas con gobiernos y organismos oficiales, agrupados en el «Club de París», que continuaron ofreciendo financiación durante algunos años más.

A partir de 1988, el Club de París comenzó a diseñar esquemas de reestructuración que incluían términos concesionales. Pero habríamos de esperar hasta 1996 para encontrar, a través de la Iniciativa HIPC, un esquema global de alivio en la carga de la deuda de los países más pobres. La Iniciativa fue reformada y reforzada en 1999 para incluir —entre otros factores— un esquema coordinado de lucha contra la pobreza.

En todos esos intentos subyacen algunas cuestiones importantes, que el presente capítulo ha sugerido como base para la reflexión. No son problemas técnicamente triviales. Su consideración viene a incidir, una vez más, en el hecho que la respuesta al reto de la pobreza no puede consistir en una simple exhibición de buenos sentimientos. Hace falta además —y sobre todo— inteligencia, reflexión, y competencia profesional. Sin ellos, las buenas intenciones pueden ocasionar problemas mayores que los que pretenden resolver.

CAPÍTULO 7

LA TAREA DEL DESARROLLO

Llegados a este punto, puede advertirse con claridad que décadas de ayuda masiva, directa e incondicional, así como esfuerzos repetidos para identificar y aliviar los problemas de la deuda externa ofrecen algunos resultados positivos pero, en conjunto, muy inferiores a lo deseable. Quizá ninguna de estas líneas de actuación deba ser interrumpida, pero convendrá, ciertamente, reflexionar sobre sus aspectos menos eficaces.

En todo caso, el reto de incorporar las economías menos desarrolladas a la dinámica del progreso global permanece abierto en su integridad. Nada, o muy poco, se ha avanzado respecto al problema, a pesar de tan ingentes ayudas. Nuevas ideas, nuevos esfuerzos y nuevas vías de actuación resultan, a principios del siglo XXI, tan necesarios como urgentes. Parece, pues llegado el momento de establecer nuevas prioridades, y a ello se dedican las últimas reflexiones de este trabajo.

1. El requisito de la estabilidad

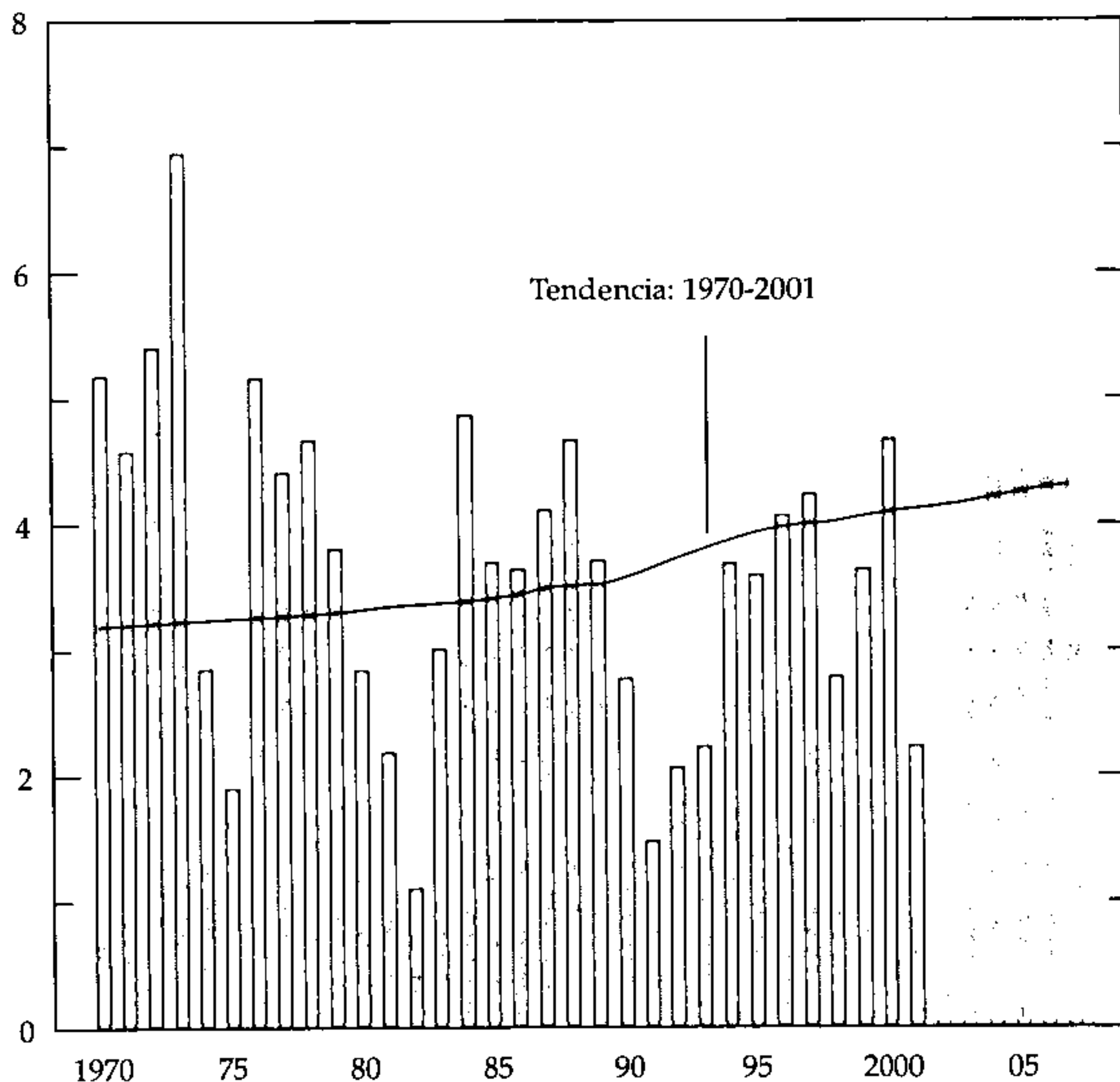
Una condición previa para sentar las bases del desarrollo sostenible, que permita la incorporación de todos los PVD al progreso global, estriba en el crecimiento equilibrado de los propios países avanzados y en la estabilidad del sistema monetario internacional.

En efecto, la violencia y amplitud de las fluctuaciones cíclicas en las economías industrializadas no sólo afecta negativamente a éstas, sino que introduce un importante elemento de distorsión en la dinámica de los PVD y, en especial, de los menos desarrollados, que reciben inmediatamente el impacto desfavorable de dichos fenómenos, como la historia económica se encarga repetidamente de recordarnos.

Tal fue el caso —por ejemplo— tras la recesión económica de 1974, tras la de 1980-82 (que generó en el Tercer Mundo la llamada «crisis de la deuda»), tras la de 1991-93, o tras la serie de crisis financieras internacionales del periodo 1997-99. En todos ellos, se produjo una crisis de desconfianza hacia los PVD, una retirada de flujos financieros y un movimiento de «back to quality» en las inversiones, fenómenos que ocasionaron en muchos países en vías de desarrollo crisis que ellos no habían, en modo alguno, iniciado, pero que no pudieron evitar. El Gráfico 48 revela las continuas fluctuaciones de la economía mundial en los últimos treinta años. Por su parte, el Gráfico 49 revela para años recientes el paralelismo entre el ciclo de las economías avanzadas y el de los países en vía de desarrollo.

Por supuesto, el ejemplo más relevante viene proporcionado por la Gran Depresión de 1929. En el desconcierto que aquel episodio histórico provocó, la mayoría de los países avanzados respondieron con la implantación de tarifas y protección no arancelaria frente al exterior. La extensión del proteccionismo recibió un ímpetu adicional cuando en 1930 los Estados Unidos adoptaron el arancel Smoot-Hawley. Otros países respondieron elevando sus derechos aduaneros en una guerra comercial de todos contra todos. El efecto final fue una acusada caída de precios en las materias primas y en los productos alimenticios, con efectos especialmente desastrosos en América Latina y otras

GRÁFICO 48
CRECIMIENTO REAL DEL PIB MUNDIAL



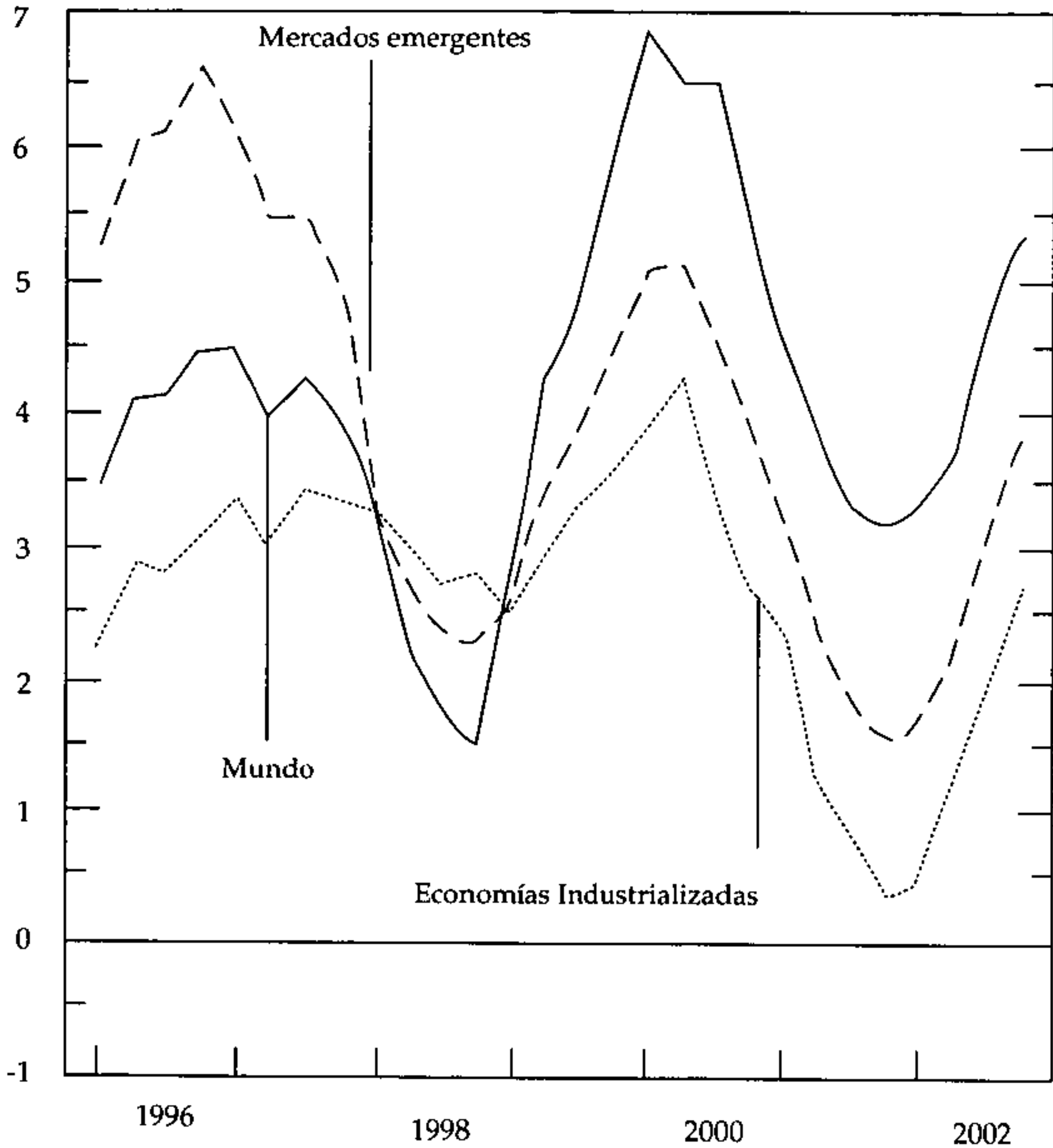
Fuente: IMF, *World Economic Outlook*, September 2002.

economías fuertemente vinculadas al sector primario, tanto si éstas correspondían a países independientes, como si se desarrollaban en provincias de los imperios coloniales de la época.

Cuando nos referimos a las grandes crisis económicas o los simples episodios recesivos, tendemos, por inercia, a limitar nuestro análisis a los acontecimientos registrados en las economías avanzadas. Pocas veces tenemos en cuenta el desastroso

GRÁFICO 49

PIB REAL EN MERCADOS EMERGENTES
Y ECONOMÍAS INDUSTRIALIZADAS



Fuente: IMF, *World Economic Outlook*, April 2002.

impacto que dichos fenómenos generan para los países en vías de desarrollo. Son éstos, sin embargo, los más afectados por las crisis mundiales y, en consecuencia, los más interesados en que dotemos de estabilidad y equilibrio el crecimiento mundial y a las finanzas internacionales.

2. Trabajar por la paz

Los países menos desarrollados necesitan, sobre todo, alcanzar la paz. El fin de las numerosas guerras civiles que les asolan es condición absolutamente necesaria para que cualquier vía de asistencia tenga una mínima eficacia.

El «Informe sobre el Desarrollo Mundial» del BIRD²¹ dedica, acertadamente, un recuadro especial a «las guerras y sus efectos devastadores en los pobres». Puede, en su texto, leerse que: *«los enfrentamientos adoptan cada vez más la forma de guerras civiles. Durante 1987-97 más del 85% de los conflictos se produjeron dentro de las fronteras nacionales (14 en África, 14 en Asia, 1 en Europa). Trágicamente, el 90% de las víctimas de la guerra no son militares. En Camboya, murieron 1,7 millones de personas en 20 años de combates y de asesinatos políticos en masa —entre ellos, la mayor parte de los médicos, abogados y maestros del país—. La población civil es a veces también víctima de esos enfrentamientos, como consecuencia de su identidad étnica: en 1994, los hutus extremistas asesinaron nada menos que a 800.000 mil tutsis y hutus moderados en Ruanda».*

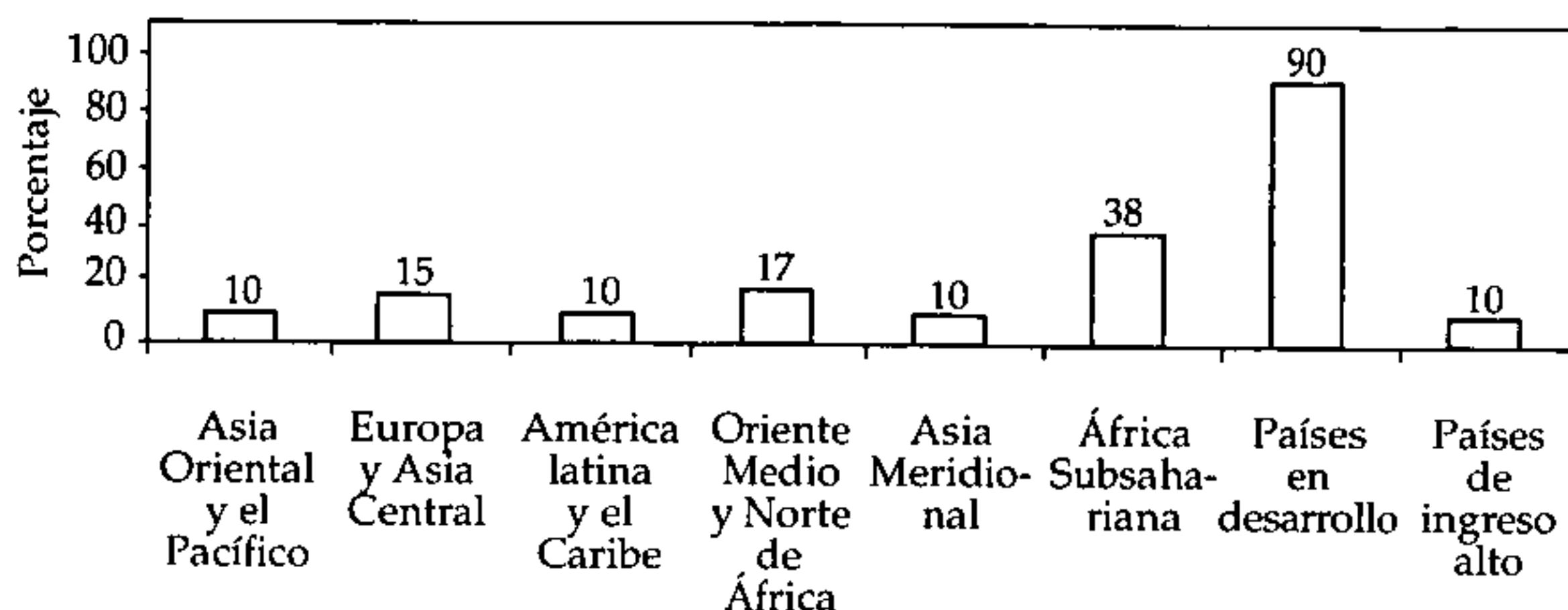
«Las guerras paralizan las economías ya que destruyen el capital físico, humano y social: reducen la inversión, desvían el gasto público de las actividades productivas y obligan a los trabajadores altamente especializados a emigrar. En una guerra civil, la producción per cápita país disminuye en promedio más del 2% al año con relación a lo que habría ocurrido en ausencia del conflicto. En las guerras más cruentas y prologadas, los costos económicos y humanos son todavía mayores».

Sólo en el continente africano, donde se ubican 34 de las 49 naciones menos desarrolladas del mundo, debe señalarse que

²¹ Banco Mundial. Informe sobre el Desarrollo Mundial 2000/2001: Lucha contra la pobreza. Ediciones MUNDI-PRENSA. Madrid.

GRÁFICO 50

DISTRIBUCIÓN POR GRUPOS DE PAÍSES DE LOS GASTOS
 TOTALES DE ENFRENTAMIENTOS Y GUERRAS CIVILES EN EL
 MUNDO, 1990-95



Fuente: World Bank.

Zimbabwe se debate en conflictos internos, Etiopía y Eritrea mantienen sordas hostilidades, en Ruanda permanecen serias tensiones, Sudán continúa en guerra civil, Angola ha vivido el mismo proceso hasta muy recientemente, Sierra Leona no ha superado sus conflictos, la República Democrática del Congo apenas ha alcanzado una difícil estabilidad, etc. Cabría aquí recordar cómo las imágenes más dramáticas que los medios de comunicación divulgan sobre el drama de la pobreza corresponden, casi siempre, a países en guerra. Son ésas las imágenes que conservamos en nuestra memoria como identificativas del subdesarrollo, aunque, en su mayoría no proceden de él, sino que están asociadas a la circunstancia bélica. Establecer en países en guerra programas de ajuste y reforma económica que aseguren el crecimiento futuro, parece una quimera. Sin paz no es posible el desarrollo y cuanto pueda hacerse por asegurar aquélla constituirá, hoy por hoy, la mejor aportación a la lucha contra la pobreza.

3. Derribando barreras

La tercera, y no menos importante, condición para iniciar el despegue hacia un progreso sostenible, estriba en la apertura de los mercados internacionales a productos de los países en desarrollo. También es deseable la apertura de estos últimos a bienes y servicios procedentes del exterior. La libertad de comercio, en su aceptación más completa, supone una de las palancas más eficaces para el desarrollo global.

Con ocasión de la Conferencia de Naciones Unidas sobre los Países Menos Desarrollados (Bruselas, Mayo 2001) el Director General de la Organización Mundial de Comercio, Mike Moore²², recordaba que los países industrializados mantienen importantes restricciones a la importación de textiles, calzado y, sobre todo, productos agrícolas, que son precisamente los sectores donde los PMD podrían competir con mayor eficacia.

En cuanto al sector primario, destacan los aranceles aduaneros de los Estados Unidos, Japón y, sobre todo, de la Unión Europea, donde —por ejemplo— la tarifa aplicada a la importación de productos cárnicos llegó a ascender al 826 por ciento, un gravamen del 62,8 se aplica para cereales, así como el 61 por ciento para el azúcar y el 58 por ciento para productos lácteos. Más aún, las importaciones agrícolas procedentes de PVD' s están sometidas a serias barreras de protección no-arancelaria, como contingentes, regulaciones pretendidamente sanitarias, medidas anti-dumping, etc. (vid. sección 1.7).

Además, los países en vías de desarrollo deben competir con el comercio de productos agrícolas subvencionados por los gobiernos de las naciones industrializadas. El conjunto de subsidios

²² Moore, Mike (2001). «How to life the barriers to growth». Letter to the Editor. Financial Times, May 14 2001.

agrícolas arbitrados por los treinta países desarrollados de la OCDE ascendió en 1999 a más de 360.000 millones de dólares (mil millones de dólares diarios), lo que supera el PIB conjunto de todas las naciones del África sub-sahariana. El escándalo de la protección a la agricultura europea y, en general, a la de los países desarrollados alcanza, pues, proporciones dramáticas para las naciones no industrializadas.

Se estima que la supresión de estas barreras al comercio reportaría a los países en vía de desarrollo una ganancia mínima de 100.000 millones de dólares anuales, es decir, más del doble de todo el flujo de ayuda a los PVD (mucho más, en proporción a la ayuda prestada a los PMD). Con el tiempo, a medida que los productores radicados en estos países se ajustaran a las nuevas oportunidades de exportación, los beneficios serían aún mayores. Además, estas posibilidades de comercio atraerían probablemente flujos crecientes de inversión directa.

Respecto a los 49 PMD, la Unión Europea adoptó, en marzo de 2001, la iniciativa «Todo menos Armas», mediante la que se compromete a retirar todas las barreras a las importaciones procedentes de esas naciones, excepto para el material bélico. Es de esperar que tal iniciativa suponga un primer paso para extender los beneficios del libre comercio no sólo a los países más pobres (varios de los cuales ya participaban de las ventajas de la Convención de Lomé) sino, en general, a las ciento sesenta economías calificadas como «en vías de desarrollo».

Nótese, en todo caso, que la solución de libertad comercial que Naciones Unidas con razón propugna, y que la Conferencia de Bruselas ha pretendido impulsar, supone **más** —no menos— **globalización**, como reconocimiento de que la pobreza no es, en modo alguno un producto de la internacionalización de las economías, sino, por el contrario, una consecuencia de la falta de

globalización o del insuficiente desarrollo alcanzado por este proceso.

4. Flujos de capital

Además de paz, mercados y un entorno equilibrado para la economía global, la superación de la pobreza en los países no desarrollados requiere un flujo constante e intenso de inversiones exteriores directas. Obviamente no cabe esperar que dicha corriente inversora se origine —y menos aún que se mantenga— en ausencia de las anteriores condiciones. Pero, incluso, en circunstancias de aparente «normalidad» histórica e institucional, la intensidad de tales inversiones ha venido siendo menos que satisfactoria. Ha sido también, muy desigual en su reparto, con tendencia a concentrarse en un número limitado de países, entre los que no se encuentra ninguno de los más pobres, a pesar de los esfuerzos realizados en los últimos años.

TABLA 36
CORRIENTES DE AYUDA, CAPITAL PRIVADO Y DEUDA

	<i>Corriente de Inversión Extranjera directa neta (% de PIB)</i>	
	1990	2000
Países en desarrollo	0,9	2,5
Países menos adelantados	-	2,6
Estados Árabes	0,9	0,3
Asia Oriental y el Pacífico	1,7	2,8
América Latina y el Caribe	0,7	3,9
Asia Meridional	-	0,5
África Subsahariana	-	2,1
Europa Central y Oriental y la CEI	-	3,7
OCDE	1	4,0
Países de la OCDE de ingreso alto	1	4,1

Fuente: Informe de desarrollo Humano 2002. Programa de Naciones Unidas.

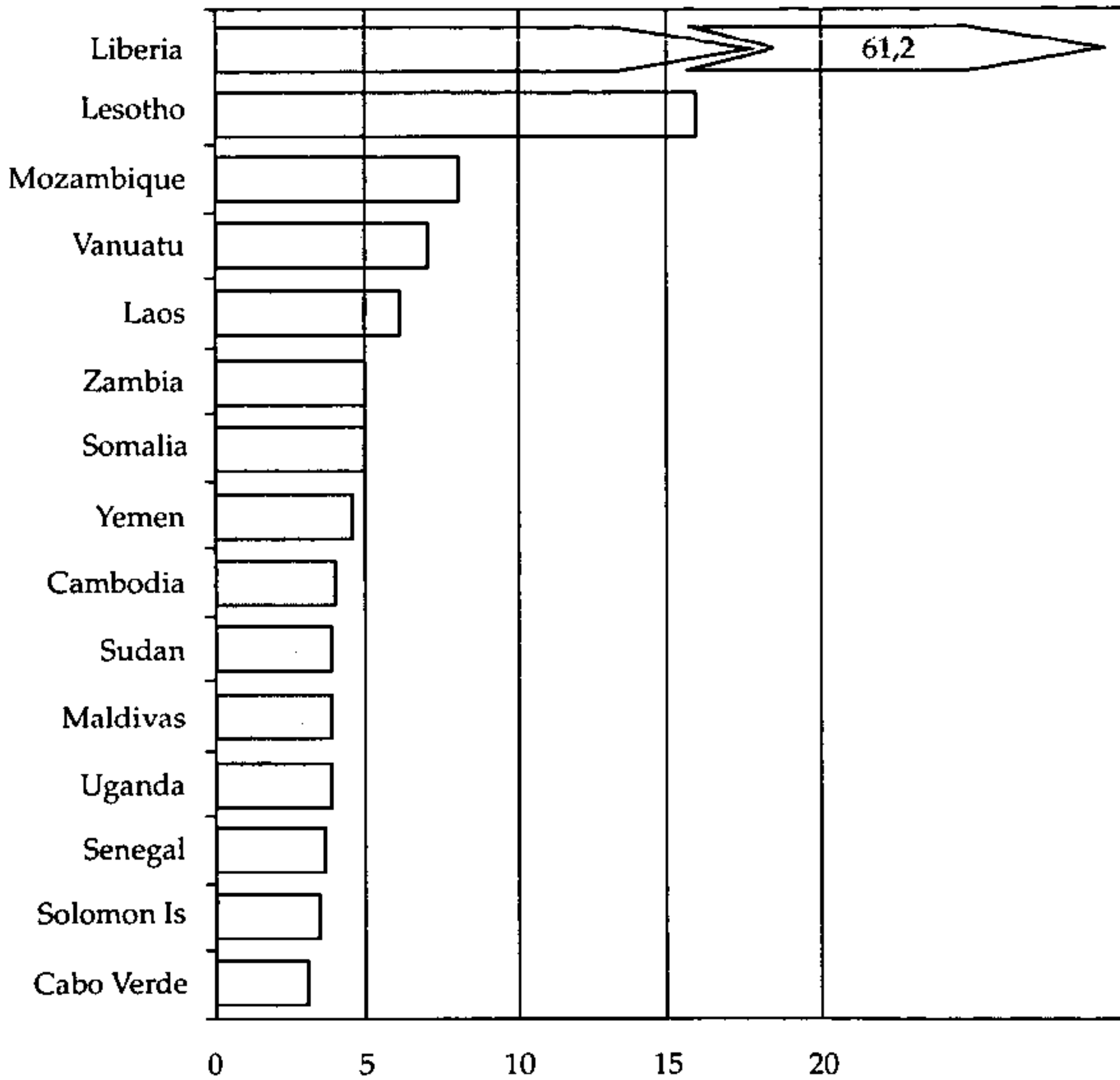
Un reciente informe de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) recordaba que el flujo de inversiones directas hacia los 49 países menos favorecidos se ha multiplicado por nueve en la década de los noventa²³ pero, con todo, no representa más que el 0,5% de la inversión directa internacional, que se dirige fundamentalmente a economías industrializadas o a muy pocos de los países en vías de desarrollo.

En el África Subsahariana, exceptuando Liberia, Lesoto y Mozambique, la inversión directa exterior recibida por la mayoría de los países apenas representa el 2% de su PIB. Dada la escasez —práctica nulidad— del ahorro interno, puede fácilmente entenderse que un flujo tan reducido de inversión jamás podrá romper el círculo vicioso del estancamiento económico y la miseria humana.

Como antes se ha explicado, incrementar ese flujo inversor, hasta dotarle de relevancia económica, requeriría asegurar el cumplimiento de las condiciones previas, pero, además, sería deseable arbitrar cauces y mecanismos específicos (quizá, seguros internacionales, estímulos fiscales, fondos de inversión «ad hoc», u otros posibles), que permitieran canalizar un mayor volumen de inversiones productivas hacia los países menos avanzados. Sin duda, estas economías presentan serios riesgos, pero también altas rentabilidades potenciales, como les ocurre a los sectores nacientes y/o nuevas aventuras empresariales en países desarrollados, y nada ha impedido a estos últimos atraer capital-riesgo. El tema merecería, cuando menos, una reflexión. Cada dólar, euro o yen de inversión en PVD's encierra la promesa de una rentabilidad mucho más positiva que el mismo volumen de ayuda incondicional o deuda condonada y, desde luego, no

²³ UNCTAD. *op cit.*

GRÁFICO 51
INVERSIÓN EXTRANJERA (% DE PIB), 1999



Nota: El dato correspondiente a Liberia es del año 1998.

Fuente: The Economist, May 19th 2001. Datos de UNCTAD, Banco Mundial.

mayor riesgo, ya que, en estas últimas vías, la pérdida de capital es absoluta por definición.

5. Asistencia técnica y «governance»

Otro conjunto de actuaciones, que debe probablemente ser revisado a la luz de la experiencia, es el relativo a la asistencia

técnica prestada a los países en vías de desarrollo. Sin duda, la existencia más eficaz es aquella vinculada a los propios proyectos de inversión, porque en los PVD, como en todo el mundo, la iniciativa privada es el cauce más potente y eficaz para las transferencias de tecnología, en especial, para aquellas vinculadas a la producción de bienes físicos y servicios de mercado.

Sin embargo, existe un amplio campo para la prestación de asistencia técnica no asociada a inversiones de mercado en, al menos, tres ámbitos: educación, sanidad y todo el complejo de actuaciones que se encierra en el término inglés «*governance*», aceptado en todo el mundo como sinónimo de «desarrollo institucional y buenas prácticas de gobierno».

En cuanto a educación y sanidad, la máxima dificultad estriba probablemente en armonizar toda esa asistencia técnica con un desarrollo integral, sin el que cualquier proyecto educativo o sanitario resulta inviable. La educación efectiva —no solo una somera alfabetización— necesita de una concentración escolar y ésta difícilmente puede abordarse sin una red de vías aceptablemente asfaltadas, medios de transporte, un suministro continuado de material educativo y —cada vez más— conexiones con el mundo exterior. Para el desarrollo educativo pleno son, pues, imprescindibles ciertas infraestructuras físicas.

A su vez, una sanidad eficaz —más allá de elementales cuidados— necesita no sólo de médicos voluntarios (por admirables que sean en su comportamiento), sino de una red hospitalaria y de centros de salud razonablemente accesibles, una oferta continúa de medicamentos, instalaciones para la conservación de los mismos, material quirúrgico, elementos de diagnóstico, redes de frío, suministro de electricidad, etc. Suponer que sanidad y

educación pueden ser efectivamente desarrolladas sin una mínima infraestructura económica, y/o mejoradas a un ritmo apreciablemente superior al del propio crecimiento del PIB, significa desconocer la complejidad de las economías modernas. Por eso, los enfoques ingenuos resultan tantas veces condenados al fracaso.

En el ámbito de «governance», las posibilidades de asistencia técnica siguen siendo muy importantes, aunque lamentablemente limitadas por condicionamientos políticos. El crecimiento económico (del que depende la efectividad de tantos mecanismos de lucha contra la pobreza) requiere leyes claras y de vigencia estable, una eficaz administración de justicia, razonable seguridad personal, gobiernos mínimamente eficaces al nivel provincial y local, mecanismos de control del poder, transparencia en las regulaciones y, en definitiva, todo un conjunto de instituciones propias de la democracia, tal como hoy la entendemos. El marcado contraste entre la situación vigente en el mundo desarrollado y la correspondiente a PVD de diversos continentes viene sintetizada por el Banco Mundial en sus «indicadores de buen gobierno».

En todo caso, no podemos pretender (ni aceptar) para los países en vías de desarrollo, instituciones que nunca admitiríamos en nuestro entorno y para nosotros mismos. Es difícilmente reparable el daño ocasionado al tercer mundo por aquellos intelectuales occidentales que, en décadas pasadas, propugnaron, en el ámbito del subdesarrollo soluciones marxistas, populistas, y totalitarias, que jamás se atrevieron a proponer para sus países de origen. En el fondo de tal actitud discriminatoria (democracia para los países avanzados y preconización de dictadura y marxismo para los subdesarrollados) late una inconfesada convicción de que la inteligencia y la sensibilidad de los seres humanos

dependen de sus características raciales, o del nivel de desarrollo del país en que han nacido, todo lo cual es sencillamente inaceptable. El buen gobierno y la recta administración —ambos en libertad— no son condiciones de vida solo aplicables al mundo occidental, sino a la totalidad de la raza humana, que sería, así, el único concepto relevante.

Afortunadamente, la institucionalización democrática ha avanzado, en todo el mundo, al ritmo de la globalización económica. Según el Informe sobre Desarrollo Humano, al que se ha hecho repetida referencia, son ciento cuarenta los países con sistemas electorales multipartidistas (Tabla 37), cuando hace quince años eran menos de la mitad de ese número. Más del sesenta y cinco por ciento de la población del mundo vive en países

TABLA 37
NIVELES DE DEMOCRACIA

	<i>Nº de países con sistemas electorales multipartidistas (países con datos)</i>	<i>Población de países con sistemas electorales multipartidistas (en millones)</i>	<i>Porcentaje de población de la región que vive en países con sistemas electorales multipartidistas (en millones)</i>
África Subsahariana	29(42)	464	77,2
Estados Árabes	4(7)	115	48,5
Asia Oriental y Pacífico	9(17)	401	22
Asía meridional	4(8)	1.170	85,5
América Latina y el caribe	25(26)	468	94,9
Europa Central y oriental y la CEI	21(25)	350	88
OCDE	30(30)	1120	100
Desarrollo bajo	23(36)	527	64,4
Todo el mundo	140(189)	3.923	65,8

Fuente: Cálculos de la oficina del Informe sobre el Desarrollo Humano, 2002.

razonablemente democráticos, lo que supone diez puntos porcentuales más que en 1985. Aun cuando el régimen multipartidista no es una condición suficiente para el funcionamiento correcto de las instituciones que aseguran el desarrollo económico, se trata, sin duda, de una condición necesaria, cuyo constante avance en el mundo globalizado abre puertas a una esperanza de progreso generalizado.

6. Anti-corrupción. El valor de los valores

La corrupción, más o menos generalizada, supone uno de los frenos más obvios al flujo potencial de inversiones hacia el tercer mundo y uno de los obstáculos más serios para su pleno desarrollo en un mundo globalizado. De nada serviría una correcta institucionalización social —como la preconizada en el apartado anterior— si la actuación de las instituciones públicas viniera viciada por un comportamiento corrupto de aquéllos funcionarios encargados de velar por su correcto funcionamiento y/o de reprimir el comportamiento ilegal en el mundo de los negocios.

Lamentablemente, ése es el caso de un buen número de países y cada vez son más los estudios que revelan el enorme coste económico de la corrupción. Las Tablas 38 y 39 pueden darnos una idea de la dispersión existente en el comportamiento institucional entre países de distinto grado de desarrollo económico. Por su parte, los Gráficos 52 a 55 muestran la comparación entre el desarrollo del comportamiento institucional del conjunto de los países de la OCDE y el correspondiente al continente africano. Dentro de éste último, se han seleccionado los datos de los dos países de inferior calidad en cuanto al funcionamiento de las instituciones.

TABLA 38
INDICES DE ACTUACIÓN INSTITUCIONAL

	<i>Imperio de la Ley (Valor máximo=10)</i>	<i>Anti- corrupción (Valor máximo=10)</i>	<i>Eficacia del Poder Judicial (Valor máximo=10)</i>	<i>Índice de Libertad Económica (Valor máximo=1)</i>
USA	10,0	8,6	10,0	1,75
Gran Bretaña	8,6	9,1	10,0	1,80
Argentina	5,4	6,0	6,0	2,25
Japón	9,0	8,5	10,0	2,05
Tailandia	6,3	5,2	3,3	2,20
Corea	5,4	5,3	6,0	2,03
Indonesia	4,0	2,2	2,5	3,55
Zimbawe	3,7	5,4	3,7	4,25

Fuente: Calomiris, Charles. (2002). *A Globalist Manifesto for Public Policy*. Institute of Economic Affairs.

Por último —y en íntima conexión con todo lo anterior— debe subrayarse la importancia crucial que una correcta pedagogía de valores sociales debe tener en cualquier diseño de políticas de lucha contra la pobreza. Obviamente, la «cultura de valores» hace referencia a la persona humana en su integridad y trasciende cualquier consideración respecto al simple crecimiento del PIB, pero tampoco puede olvidarse —cuando de este último se trata— la dimensión económica que los valores éticos conllevan.

Así, los valores de honestidad y transparencia, la vigencia de los compromisos adquiridos, el respeto a la ley y a los conciudadanos, la veracidad, el cumplimiento de los deberes sociales, el ejercicio responsable del poder, el autocontrol personal, etc. no solamente definen a la persona moralmente íntegra. Tienen también —resulta obvio— profundas repercusiones económicas y consecuencias evidentes para el desarrollo de los pueblos, que, sin ellas, se torna inviable.

TABLA 39
GRADOS DE CORRUPCIÓN

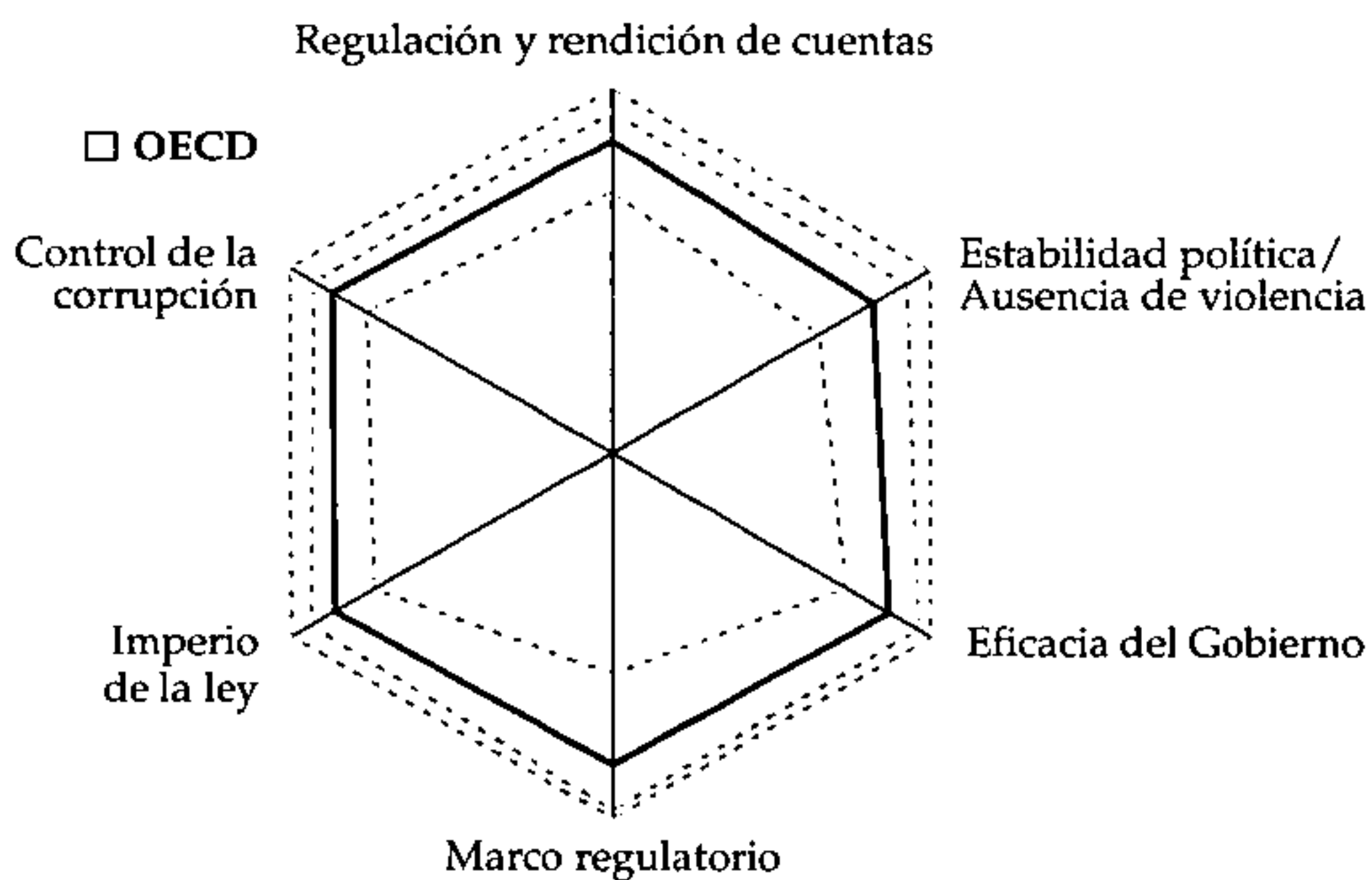
<i>Ranking</i>	<i>País</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>
15	Hong Kong	7,7	7,9	8,2
17	Chile	7,4	7,5	7,5
24	Botswana	6,0	6,0	6,4
27	Eslovenia	5,5	5,2	6,0
28	Namibia	5,4	5,4	5,7
29	Taiwán	5,5	5,9	5,6
27	Estonia	5,7	5,6	5,6
33	Malasia	4,8	5,0	4,9
33	Hungría	5,2	5,3	4,9
36	Sudáfrica	5,0	4,8	4,8
36	Túnez	5,2	5,3	4,8
36	Lituania	4,1	4,8	4,8
40	Mauricio	4,7	4,5	4,5
40	Corea del Sur	4,0	4,2	4,5
40	Costa Rica	5,4	4,5	4,5
45	Bulgaria	3,5	3,9	4,0
45	Polonia	4,1	4,1	4,0
45	Brasil	3,9	4,0	4,0
45	Perú	4,4	4,1	4,0
50	Ghana	3,5	3,4	3,9
51	Croacia	3,7	3,9	3,8
52	República Checa	4,3	3,9	3,7
52	República Eslovaca	3,5	3,7	3,7
57	Colombia	3,2	3,8	3,6
57	México	3,3	3,7	3,6
63	China	3,1	3,5	3,5
63	China	3,1	3,5	3,5
62	El Salvador	4,1	3,6	3,4
64	Tailandia	3,2	3,2	3,2
64	Turquía	3,8	3,6	3,2
66	Senegal	3,5	2,9	3,1
68	Malawi	4,1	3,2	2,9
70	Argentina	3,5	3,5	2,8
71	Tanzania	2,5	2,2	2,7
71	Zimbabwe	3,0	2,9	2,7
71	Rusia	2,1	2,3	2,7
71	India	2,8	2,4	2,7
77	Zambia	3,4	2,6	2,6
81	Nicaragua	—	2,4	2,5
81	Venezuela	2,7	2,8	2,5
89	Ecuador	2,6	2,3	2,2

TABLA 39 (continuación)
GRADOS DE CORRUPCIÓN

<i>Ranking</i>	<i>País</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>
93	Uganda	2,3	1,9	2,1
96	Kenya	2,1	2,0	1,9
96	Indonesia	1,7	1,9	1,9
98	Angola	1,7	—	1,7
101	Nigeria	1,2	1,0	1,6
102	Bangladesh	—	0,4	1,2
103	Mozambique	2,2	—	—

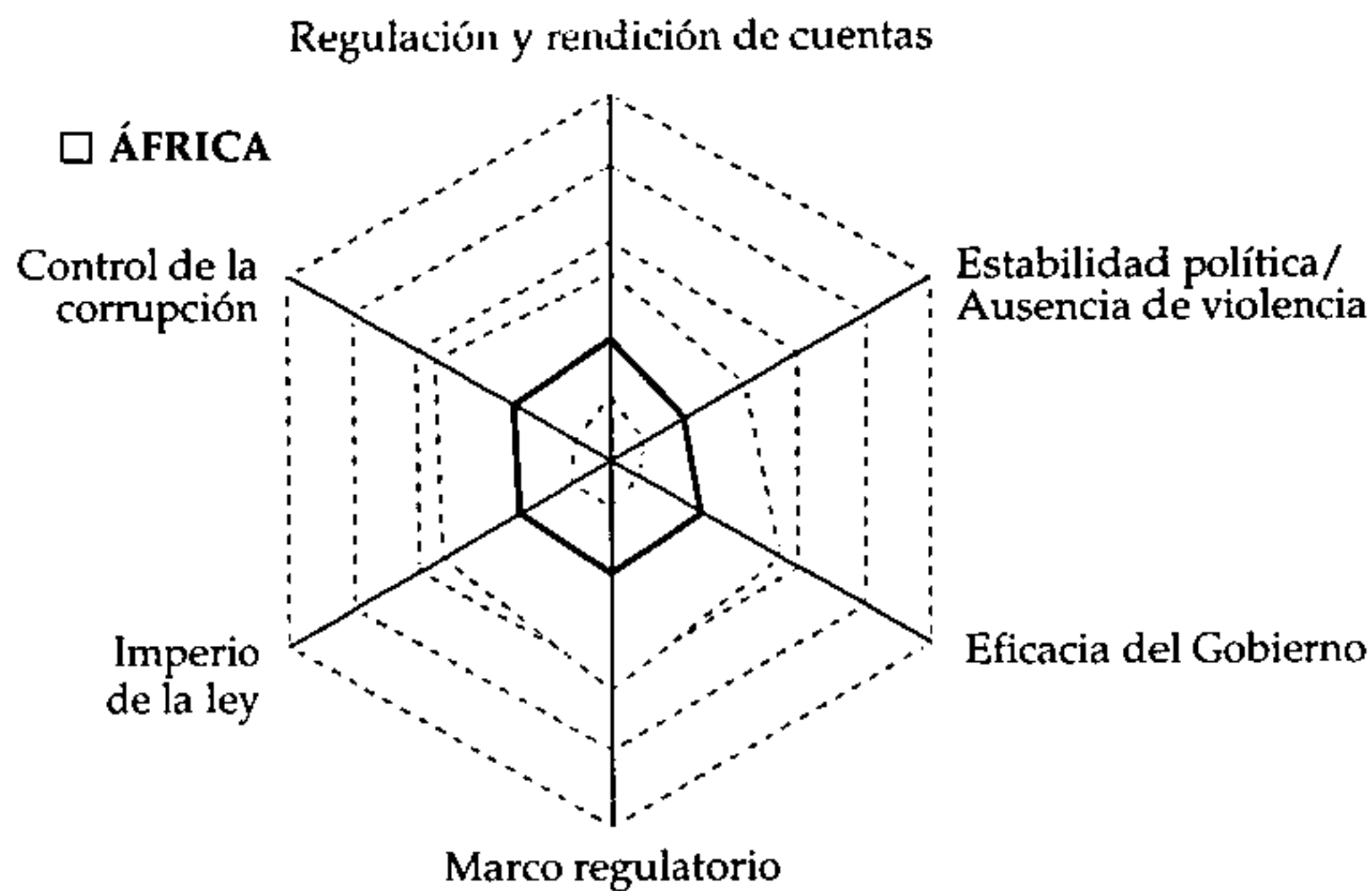
Fuente: Transparency internacional.

GRÁFICO 52
INDICADORES DE GOVERNABILIDAD



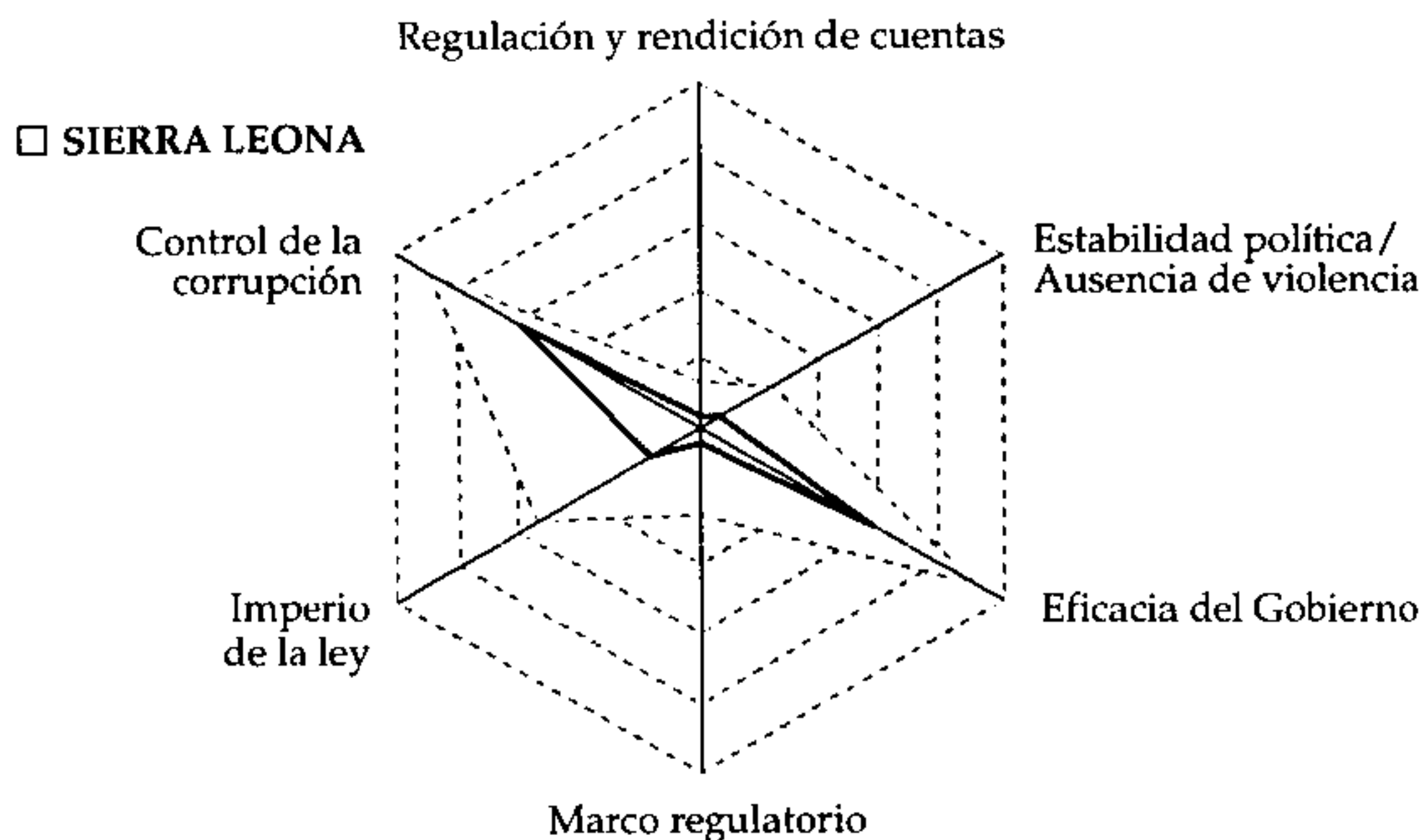
Fuente: World Bank.

GRÁFICO 53
INDICADORES DE GOBERNABILIDAD



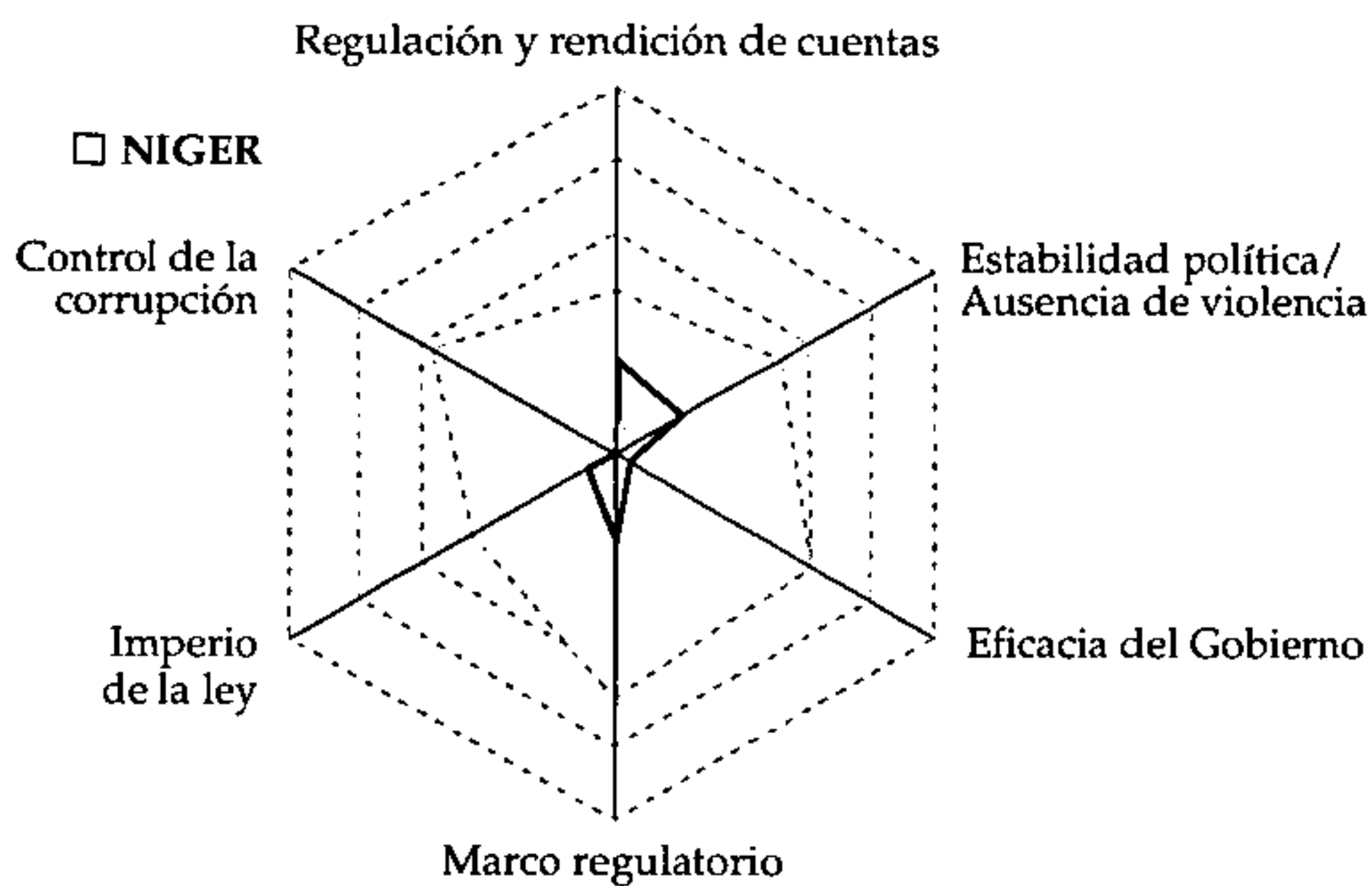
Fuente: World Bank.

GRÁFICO 54
INDICADORES DE GOBERNABILIDAD



Fuente: World Bank.

GRÁFICO 55
INDICADORES DE GOBERNABILIDAD



Fuente: World Bank.

CAPÍTULO 8

A MODO DE CONCLUSIÓN

De lo hasta aquí expuesto cabe evidentemente deducir la complejidad del fenómeno que conocemos como «globalización», tan característico de la economía contemporánea. Su propia riqueza de matices haría inútil cualquier intento de encerrarlo en un sumario que permitiera extraer conclusiones inequívocas y universalmente válidas. Corresponde al lector obtener, si así lo desea, sus propias deducciones y formar su propio juicio acerca del fenómeno. Después de todo, este trabajo —ya se dijo al principio— no ha sido escrito con la intención de imponer criterios a nadie, sino con la de exponer una serie de reflexiones y convicciones personales del autor, por si pueden resultar útiles a cualquier propósito.

Con todo, merece la pena concluir el trabajo subrayando algunas de las ideas en él contenidas. Quizá no constituyan un auténtico cuerpo de doctrina sobre la materia —tampoco lo pretenden— pero pueden ayudar a sentar las bases para nuevos enfoques y nuevas reflexiones. Y hasta es posible que algún estudiante o estudioso se decida a profundizar en la tarea.

La globalización —así comenzábamos— presenta claros aspectos de carácter económico (comercio internacional, movimientos de capital, deslocalización de la producción, etc.) y otros de naturaleza extraeconómica, como la difusión tecnológica, el

acceso universal a fuentes de información o la interacción de las culturas contemporáneas. Son estos últimos matices los que constituyen el fundamento último de la integración económica y los que probablemente la hacen inevitable, cualesquiera que sean los obstáculos políticos o los afanes nacionalistas que puedan, de momento, obstaculizar su avance.

A pesar del recelo con el que se la contempla, la globalización no supone, en modo alguno, una novedad histórica. Se trata, por el contrario, de un proceso que comenzó al mismo tiempo que la revolución industrial y que experimentó —como esta última— grandes progresos a lo largo del Siglo XIX, período que puede ser considerado como época de la «primera globalización». A partir de la catástrofe bélica de 1914-18, se abre uno de los paréntesis más tristes del acontecer histórico, de forma que hasta 1950 priman en el mundo nacionalismo, revolución y guerra. El efecto conjunto de estas tendencias paralizó, y aún hizo retroceder, el proceso globalizador, con graves consecuencias para la economía y, por ende, para la libertad y el bienestar social. El progreso humano conoció, así, una época de retardo y degradación.

Al término de la Segunda Guerra Mundial, se inicia una nueva marcha hacia la globalización económica, que resultó acelerada durante el último cuarto de siglo, a medida que caían barreras comerciales, se liberalizaban los movimientos de capital, se universalizaba la tecnología informática, se reducían los costes de transporte y se producía una fecunda interacción de culturas, creencias sociales y enfoques vitales.

Nadie lo quiso ni lo planeó así. La globalización actual es simplemente un retorno espontáneo a la «normalidad histórica», construido a golpe de decisiones ordinarias, adoptadas en su vida cotidiana por los seis mil millones de seres humanos que poblamos el planeta. Somos cada uno de nosotros quienes impulsamos

la globalización, no un gobierno, una coalición internacional o un grupo de privilegiados, por más que nuevas «teorías conspirativas» de la historia pretendan, con su indudable morbo, hacernos pensar lo contrario.

En su vertiente financiera, el actual proceso de globalización encontró un punto de arranque en la necesidad de reciclar los «petrodólares», acumulados en manos de los productores de crudo, tras la primera crisis energética (1973). El posterior avance en telecomunicaciones y tecnología de la información propició la aparición de intermediarios especializados. Los mercados financieros cedieron a la presión así generada y, a través de sucesivos «big bangs» (propios de la década de los ochenta) alcanzaron un grado de profundidad y liquidez hasta entonces desconocido. La historia nos ofrece pocas demostraciones más patentes de cómo la «función crea el órgano», pero también de cómo éste multiplica aquélla. La globalización financiera resulta ser, así, un producto de la necesidad.

No obstante, haríamos bien en moderar cualquier entusiasmo descriptivo. La globalización que hoy vivimos es todavía parcial e incompleta. Puede, incluso, que hayamos asistido sólo a sus primeros balbuceos. Subsisten multitud de tarifas y obstáculos no arancelarios a la libertad de comercio. Permanece en vigor toda una panoplia de limitaciones y barreras a la libre movilidad de capitales, incluso en la modalidad de inversión directa. Renacen sentimientos nacionalistas frente a las empresas de titularidad extranjera y —por si fuera poco— parecen imponerse simples acuerdos de integración regional (Unión Europea, Mercosur, Nafta, etc.) que no siempre implican un enfoque globalizador, en cuanto que reservan la libre movilidad de personas, bienes, servicios y capitales a los miembros del grupo, con barreras comunes frente al resto del mundo. En lo que a la globalización se

refiere, el panorama actual presenta, pues, un considerable grado de complejidad e indefinición, aunque pueda discernirse con claridad una corriente de fondo que impulsa hacia la integración y el internacionalismo económico.

A pesar de tan importantes matizaciones, el proceso globalizador avanza. Muchos de nosotros hemos asistido, en vida, a una auténtica explosión del comercio internacional. También a intensos flujos de inversión en el exterior, a través de los cuales ha sido posible toda una relocalización industrial y de centros de servicios en puntos muy distantes del planeta. Muchas empresas han emplazado distintos centros productivos allí donde las circunstancias parecían más favorables para cada etapa de la cadena de valor. La formación de capital ha dejado de ser simplemente «multinacional», para hacerse «transnacional» o «global». También hemos sido testigos de cambios fundamentales en la naturaleza y estructura del comercio internacional, así como en los parámetros conceptuales con que hasta ahora se abordaba, lo que ha deparado nuevas políticas comerciales y un enfoque más proclive al multilateralismo.

Todo un panorama de nuevas opciones ha sido abierto para quienes se decidan a explotarlas. Oportunidades —antes insospechadas— de abastecimiento, producción, comercialización, inversión, financiación, colocación de recursos y desarrollo de iniciativas empresariales, o simplemente vitales, se presentan a las nuevas generaciones, con tal de que sepan superar el estrecho marco de horizontes locales, que antes constituía la norma. Este nuevo escenario ha propiciado, como era previsible, cambios en las listas de «ganadores» y «perdedores», así como una aceleración del proceso shumpeteriano de «destrucción creadora», que toda revolución económica comporta. No es, pues, de extrañar que surjan incertidumbres y resistencias al cambio, por más que

la historia demuestre la inutilidad de oponerse a las grandes corrientes sociológicas que la impulsan.

El resultado de todo ese proceso (siquiera sea provisional, como corresponde a su fuerte dinamismo histórico) resulta en extremo brillante. De «balance cum laude» ha sido calificado en las páginas correspondientes. La historia de la humanidad —afirmaba con razón Milton Friedman— supuso una constante de pobreza, explotación, servilismo e incultura generalizados hasta hace relativamente pocas décadas (quince, a lo sumo), aunque en todo momento existieran pequeñas minorías selectas. Sólo a través de la democracia, la libre iniciativa y el sistema de economía de mercado, masas enteras y crecientes de la población mundial han llegado a superar tan triste situación. La globalización ha sido compañera del proceso y todo hace pensar que ha existido entre ambos fenómenos (globalización y prosperidad) una relación de causa a efecto, que operó desde la internacionalización al progreso, impulsando a la vez el bienestar generalizado, la alfabetización, la sensibilidad y la cultura.

Todo este impulso se habrá hecho sostenible, sólo en la medida en que hayamos aprendido a dominar la inflación, a entender mejor las fuentes de los desequilibrios económicos, a moderar los ciclos y —en moderna acepción del término «sostenibilidad»— a preservar el medio ambiente. En particular, este proceso de sensibilización hacia la ecología ha sido mucho más intenso en las economías avanzadas que en las subdesarrolladas, y mucho más en las liberales que en las intervenidas, aunque con frecuencia se piense y divulgue la falsedad contraria.

Se ha producido, al mismo tiempo, un fenómeno de difusión de la propiedad, que viene a contradecir la profecía básica del viejo marxismo. Muchos trabajadores, jubilados o en expectativa de jubilación, han constituido fondos de pensiones, mientras las

grandes clases medias han concentrado sus ahorros personales en fondos mutuos. Ambas modalidades de inversión colectiva se han hecho con el protagonismo en los mercados financieros, propiciando una difusión del «gran capital» tan amplia, que supera, con mucho, el sueño del más utópico sindicalista del XIX. Las fluctuaciones en los mercados globales de capital ya no son un fenómeno que interese sólo a un corto número de «capitanes de industria»; afectan directamente a enormes capas de población que, entre otras cosas, derivan de los mercados la seguridad de su retiro. Así lo viene entendiendo muchos responsables de la política financiera mundial. Ciertamente, grandes sectores de la población vivimos en un mundo de globalización, progreso y bienestar antes insospechado.

En contra de oscuros presagios, la globalización no ha deprimido los salarios en el mundo industrializado, que parece afrontar sin mayores problemas la invasión de productos procedentes de países en vías de desarrollo, donde los costes laborales son claramente inferiores. Pero tampoco en estas economías se ha reducido los salarios —muy al contrario— al abrirse al libre comercio con países de mayor capacidad tecnológica. Ambas partes se han beneficiado del proceso globalizador, pues éste (¡cuánto cuesta hacerlo comprender a quién no desea entenderlo!) no constituye un juego de suma cero, sino un proceso en el que todos los participantes se lucran a la vez.

Tampoco la globalización es culpable de las recurrentes crisis financieras. Claro que si no hubiera entradas de capital internacional, no se darían después las precipitadas salidas que con frecuencia definen una situación de «crisis». Pero, extendiendo el argumento, podríamos también afirmar que si no existieran los alimentos, no habría enfermedades digestivas, que si no hubiera trenes, no se darían catástrofes ferroviarias, y que si no nos

enseñaran a escribir, no cometeríamos faltas de ortografía. Aunque puede que esta popular crítica a la globalización financiera («las crisis se deben a los movimientos de capital») no merezca una respuesta de mayor densidad intelectual, cabe recordar que en la génesis de toda crisis financiera existe una política poco responsable, por parte de los gobiernos de aquellos países que la sufren. En la mayoría de las veces, se trata de gobiernos que, una vez fijado el tipo de cambio como base de su política económica, se niegan después a implantar la disciplina presupuestaria y el rigor monetario que tal planteamiento exige. Habiendo echado el «ancla» cambiaria, ponen en marcha, a toda máquina, los motores presupuestarios y monetarios de la economía, propiciando inevitablemente una catástrofe, de la que sólo ellos son responsables.

Se afirma también con machacona insistencia que, en virtud de la globalización, «los ricos son cada vez más opulentos, mientras los pobres se hunden cada vez más en su pobreza». Ciertamente, vivimos en un mundo desigual. Hasta hace veinte décadas, la renta per cápita de Escocia no difería mucho de la que obtenían los habitantes de la actual Mauritania y lo mismo podía afirmarse de cualquier otra región del mundo, pues todas eran aproximadamente iguales en su miseria. La revolución industrial y la globalización permitieron salir de tan triste estado a un número creciente de países (que representan una proporción considerable de la población mundial) aunque lamentablemente no a todos o, al menos, no a todos a la velocidad deseable. De ahí la creciente desigualdad que, no obstante, parece haberse frenado en las últimas décadas del siglo XX. Lo que no puede responsablemente afirmarse (salvo en el caso de muy pocos países del África subsahariana y durante sus años de guerra o sequía) es que hayan existido retrocesos absolutos y, mucho menos, que sean atribuibles al proceso de globalización. Ésta, por el contrario,

incorpora masas crecientes de población a la dinámica de progreso.

Pero la pobreza —incluso a niveles extremos— existe en el actual mundo globalizado. Sin duda. De ella consiguieron salir países enteros del sudeste asiático y de otras áreas, cuya renta per cápita no era, en los años cincuenta, superior a la de las economías africanas. Estas últimas permanecen, sin embargo, en una desesperante situación de atraso y entre ellas se cuentan la mayoría de las cuarenta y nueve naciones más pobres, universalmente conocidas como LDC's. En conjunto, el quince por ciento de la humanidad sobrevive con un consumo inferior a un dólar diario, mientras una proporción similar de personas (coincidentes, en su mayoría, con el colectivo anterior) son analfabetas y no tienen acceso a un agua de potabilidad garantizada. Podría, por la misma razón, afirmarse que el ochenta y cinco por ciento de la población mundial ha logrado finalmente salir de tan desesperante situación, que fue históricamente la norma, pero de tal visión positiva (tan válida con la contraria) no sería legítimo derivar la menor satisfacción. El reto económico de nuestro tiempo estriba en lograr que esa proporción —decreciente, pero importante— de la población mundial que todavía sobrevive en la miseria se incorpore a la dinámica global de progreso, hasta que no quede en el mundo un solo caso de pobreza, incultura o marginalidad.

La magnitud de la tarea ha venido suscitando serios esfuerzos, admirables aunque no siempre bien orientados, y de los que no pocas veces se ha derivado un cierto sentimiento de frustración. Entre ellos, destacan la ayuda exterior incondicionada, la actuación de las organizaciones no gubernamentales y los intentos por aliviar el problema de la deuda externa de los países pobres más endeudados. Cantidades muy importantes (en la actualidad, más

de cincuenta mil millones de dólares anuales) se transfieren constantemente al mundo subdesarrollado, en calidad de ayuda oficial incondicionada, sin que, al parecer, los resultados hayan alcanzado el nivel mínimo de eficacia esperada. Tampoco la actividad de tantas ONG's (que movilizan hoy a más de treinta millones de personas) ha supuesto una aportación sustancial al desarrollo de las áreas en que actúan, aunque haya dado, en ocasiones, un ejemplo ético de personal desinteresado y hayan atendido a situaciones desesperadas.

Por su parte, repetidos esfuerzos por aliviar la carga de la deuda en los llamados HIPC (highly indebted poor countries) han topado con problemas recurrentes. No es sencillo encontrar los mecanismos adecuados, como no lo es seleccionar a los países beneficiarios de estas iniciativas, en especial si deseamos excluir regímenes políticos tiránicos. Las dificultades no son triviales, pues debe procurarse que, tras la condonación de deudas, los países beneficiados sigan encontrando acogida en los mercados financieros para los nuevos préstamos que necesiten. También hay que garantizar que los recursos liberados por la condonación no se utilizan para armamento o simple derroche, sino para una lucha efectiva contra la pobreza. Todos estos requisitos, fácilmente comprensibles a nivel conceptual, suponen un proceso desesperadamente lento.

Quizá la tarea del desarrollo exija —en definitiva— más que buenas intenciones. Quizá sea más fácil dar limosna, en una u otra variante, que realizar el esfuerzo mental para encontrar caminos alternativos. Nadie, sin embargo, ha salido jamás de la pobreza con la subvención y ninguno de los países que recientemente encontraron vías eficaces para su desarrollo (España, entre ellos) lo hizo a través de ayuda incondicionada, ONG's o mecanismos de alivio a su deuda externa. Son muchos otros los

planteamientos necesarios para incorporarse a la globalización y al progreso.

Entre ellos, debe considerarse la necesidad de estabilizar la economía global, pues las fases recesivas del ciclo mundial afectan especialmente a los países pobres. No menos urgente es terminar (ardua tarea) con los conflictos y guerras civiles que asolan el mundo menos desarrollado. Sin paz civil es inútil cualquier intento de lograr el despegue económico: a lo más que puede aspirarse es a aliviar situaciones de desesperación. Los países pobres necesitan también que las economías avanzadas (singularmente, la Unión Europea) terminen con el escándalo del proteccionismo agrícola, lo que proporcionaría a los LDC's un volumen permanente de recursos muy superior a cualquier cifra concebible de ayuda incondicional, a la vez que estimularía en ellos un proceso de inversión para entender las necesidades de mercados exteriores. Nótese, sin embargo, que ello implica **más, no menos** globalización.

Es posible que no hayamos agotado todos los mecanismos posibles para canalizar más eficazmente inversiones productivas hacia los países pobres, pero no podemos olvidar que la inversión directa requiere un entorno adecuado. La asistencia técnica —especialmente, cuando se orienta hacia una correcta institucionalización del país— tiene en ellos un papel que desempeñar, pero la clave última reside en la aportación que los propios gobiernos interesados puedan hacer para luchar contra la corrupción y para garantizar el correcto comportamiento de individuos e instituciones. Asegurar el derecho a la propiedad, el cumplimiento de los contratos, el respeto a la ley y la vigencia de los compromisos adquiridos constituiría, sin duda, una aportación al desarrollo mucho más eficaz que la que puedan realizar todos los organismos canalizadores de la ayuda internacional, todas

las organizaciones no gubernamentales, o todas las instituciones encargadas de diseñar mecanismos de alivio a la deuda.

Globalización y pobreza no son fenómenos necesariamente correlacionados. La miseria no es un corolario forzoso —ni siquiera probable— de la economía globalizada. Sus soluciones no requieren cerrar nuevamente las estructuras económicas en ámbitos puramente nacionales sino, por el contrario, profundizar en el fenómeno globalizador. Exigen —eso sí— reflexión, esfuerzo, sentido del riesgo, firmeza y competencia profesional. En ausencia de todo ello, los buenos sentimientos pueden también traicionarnos y, aplicados de forma irreflexiva o incompetente, crear problemas más graves que los que pretendían resolver. Pero estamos aún a tiempo de encontrar vías pacíficas de solución a la pobreza en el mundo si la sensibilidad social complementa, y no sustituye, a la racionalidad económica, si la compasión es encauzada por la senda de la eficacia, es decir, si corazón y cabeza operan en la misma dirección, presididas ambas por el imperio de la ética.

BIBLIOGRAFÍA

- Boote, Anthony R. and Thugge, Kamau (1997): Debt Relief for Low-Income Countries and the HIPC Initiative. *IMF Working Paper 97-24*.
- Bradford DeLong, J. (1998): How fast is Modern Growth? *FRBSF Economic Letter 9831*.
- Blanning T. C. (Ed). (1996): *The Oxford History of Modern Europe*. Oxford University Press.
- Comellas García-Llera, José Luis. (1990): Las relaciones internacionales 1815-1914 en *Historia Contemporánea*. Actas. Madrid.
- Calomiris, Charles. (2002): *A Globalist Manifesto for Public Policy*. Institute of Economics Affairs. London.
- Coppel, Jonathan and Durand, Martine. (1999): Trends in market openness. *OCDE Economics Department Working Papers 221*.
- Daseking C & Powell R. (1999): From Toronto Terms to the HIPC Initiative: A Brief History of Debt Relief for Low-Income Countries. *IMF Working Paper 99-142*.
- Dollar, David. (2001): *Globalization: Who wins, who loses and what the world can do it about it*. World Bank, Julio 2001.

- Dollar, D. and Kray, A. (2002): Spreading the Wealth. *Foreign Affairs*, January/February 2002
- Easterlin, Richard A. (2000): The Worldwide Standard of Living since 1800. *Journal of Economic Perspectives* 14 (1), pp. 7-26.
- Easterly, W. (2002): The Cartel of Good Intentions: Bureaucracy versus markets in foreign aid. *Center for Global Development Working papers* 4.
- Graham, Edward M. (1998): *Trade and investment at the WTO: Just do it* en Jeffrey J. Schott, ed., «Launching New Global Trade Talks: An Action Agenda». Special Report 12, Institute for International Economics. Washington, D.C.
- Gwartney James D. and Lawson, Robert A. (2002): *Economic Freedom of the World: 2002 Annual Report*. Fraser Institute. Vancouver, Canadá.
- International Development Association (1999): *Heavily Indebted Poor Countries (HIPC) Initiative-Update on Costing the Enhanced HIPC Initiative*. December 1999
- International Monetary Fund and International Development Association (2002): *Heavily Indebted Poor Countries (HIPC) Initiative: Status of Implementation*. September 2002.
- International Monetary Fund & World Bank (1998): *The Initiative for Heavily Indebted Poor Countries (HIPC). Review and Outlook*. September 1998
- International Monetary Fund. *World Economic Outlook*, Varios números. <<http://www.imf.org/external/pubind.htm>>
- International Monetary Found (2000): *Report by the Acting Managing Director to the International Monetary and Finan-*

- cial Committee-Financing the Fund's Participation in the HIPC Initiative and the Continuation of the Poverty Reduction and Growth Facility*, April 14.
- International Monetary Fund (2002): *World Economic Outlook Database September 2002*.
 - International Telecommunication Union (2002): *Telecommunication Indicators*.
 - Juan Pablo II. Carta Apostólica. *Tertio Millenio Adveniente*. Preparación del Jubileo del año 2000.
 - Juan Pablo II. Alocución a la séptima sesión plenaria de la Academia Pontificia de Ciencias Sociales: *Globalización y sus implicaciones éticas*. Abril 2001.
 - La Caixa, Servicio de Estudios (2001): *Malas perspectivas para los países más pobres del mundo. Estudios especiales. Informe Mensual febrero 2001*.
 - Maddison, Angus (1995): *Monitoring the World Economy 1820-1992*. Organization for Economic Cooperation and Development.
 - Maddison, Angus (2001): *The World Economy: A Millennial Perspective*. Organization for Economic Cooperation and Development.
 - Moore, Mike (2001): *How to lift the barriers to growth. Financial Times*, 14 de mayo.
 - Norberg, Johan (2001): *In Defence of Global Capitalism*. Timbro. Stockholm.
 - Oliner Stephen D. and Sichel E. Daniel (2000): *The resurgence of growth in the Late 1990s: Is information technology the story?* Federal Reserve Board. Mimeo.

- Ravallion, Martin and Chen Shaohua (2000): How did the world's poorest fare in the 1990s?, Development Research Group. World Bank.
- Sala-i-Martín, X. (2002a): The World Distribution of Income, *NBER Working Paper 8933*.
- Sala-i-Martín, X. (2002b): The Disturbing 'Rise' of Global Income Inequality, *NBER Working Paper 8904*.
- Slaughter, M. & Swagerl, P. (1995): Does Globalization Lower Wages and Export Jobs? *IMF Economic Issues* 11.
- The Economist (2001): *Economics and financial indicators*, May 2001.
- Transparency International (2002): *Global Corruption Report*. TI, Berlín, Alemania.
- United Nations (2002): *Social Indicators Statistics*.
- United Nations, UNDP (United Nations Development Program), *Human Development Report*, Varios números.
- United Nations, UNCTAD, DP (United Nations Development Program), *Human Development Report, 2002*.
- Wolf, Martin (2003): Making aid a better investment. *Financial Times*, 13 de febrero, 2003.
- World Bank (2003): Assessing globalization. *Bank briefing papers*.
- World Bank (2003): *Grouping of HIPCs Under the Enhanced HIPC Initiative: Status as of March 2003*.
- World Bank (2002): *Informe sobre el Desarrollo Mundial 2000/2001: Lucha contra la pobreza*. Ediciones Mundi-Prensa. Madrid.

BIBLIOGRAFÍA

- World Bank. Mayo 2000, <<http://www.worldbank.org/hipc/>>.
- World Bank (2003): *Status of Countries Cases Considered Under The Initiative, March 2003.*
- World Bank (2002): *World Development Indicators, 2001.*
- World Trade Organization (1995): *Annual Report, 1995.*
- World Trade Organization (2003): *World Trade Report, 2003.*

**ÚLTIMOS TÍTULOS PUBLICADOS
EN LA COLECCIÓN MONOGRAFÍAS**

N.º 6

España en Europa. Un esfuerzo fiscal desproporcionado
Mercedes Pizarro y Joaquín Trigo

N.º 7

La Universidad del siglo XXI
Libertad, competencia y calidad
Manuel Jesús González

N.º 8

El tamaño de la empresa en una economía global
Joaquín Trigo Portela, Salvador Guillermo Viñeta,
Ximena Harmat Gaínza y Mercedes Pizarro Santos

N.º 9

El renacimiento del “INI”
Situación y perspectivas
del sector público autonómico y local
María Gómez Agustín

N.º 10

Margen empresarial, costes y precios
Joaquín Trigo Portela

N.º 11

El Empresario y la Economía de Mercado
Breve recorrido por los textos de Historia, Geografía y Economía
utilizados en los Centros de Enseñanza Media
Manuel Jesús González

El profesor Juan José Toribio expone en esta monografía la importancia que para el desarrollo de los pueblos y la erradicación de la pobreza tiene el proceso de globalización. Se trata, dice, de un proceso imparable y lo explica de forma contundente: «Resulta ya inconcebible que las personas dejen de viajar, que renuncien al enriquecimiento intelectual obtenido mediante su interacción con otros seres humanos, que vuelvan a encerrarse en estrechos límites nacionalistas o provincianos, que rechacen la difusión internacional de los avances tecnológicos, o que se abstengan de intercambiar bienes, servicios y capitales con otros hombres y mujeres, sólo porque éstos últimos pertenezcan a distinta raza, religión y cultura».

JUAN JOSÉ TORIBIO DÁVILA es doctor en Economía por la Universidad de Chicago, ITP (Harvard University). Ha sido Director General de Política Financiera en el Ministerio de Economía y Hacienda, directivo del Banco Hispano Americano, Secretario General Técnico de "La Caixa", Presidente del Instituto Español de Analistas Financieros y Presidente de la Asociación de Intermediarios de Activos Financieros (AIAF). Desde 1996 hasta 1998 fue Director Ejecutivo del Fondo Monetario Internacional en Washington. Actualmente es director del IESE en Madrid y profesor ordinario de este Instituto.



CIRCULO DE EMPRESARIOS

Serrano, 1 - 4º • 28001 Madrid
Tel.: 91 578 14 72 • Fax: 91 577 48 71
www.circulodeempresarios.org