

El recelo de los países en desarrollo

ante una GLOBALIZACIÓN ANUNCIADA



Por: Iñigo García-Badell*

A MEDIDA QUE AUMENTA EL COMERCIO INTERNACIONAL DESCENDEN LOS PRECIOS AGRARIOS

GLOBALIZACIÓN E IDEOLOGÍA

El término globalización es sinónimo de supresión de fronteras, esto es, de eliminación paulatina y sistemática de cualquier traba a la libre circulación de mercancías, capital y trabajo entre países. Sociológicamente hablando, la globalización, definida así en abstracto, reúne atractivos más que suficientes para convertirse en el núcleo central de una ideología de tipo político-religioso; desde luego, con fundamentos más sólidos que muchas de las doctrinas que cimentan tantas y tan peculiares sectas que proliferan por todo el mundo con capacidad demostrada de hacer proselitismo.

La globalización proclama objetivos tan sublimes como la libertad y la igualdad: poder moverse de un país a otro es libertad; disponer de las mismas oportunidades es igualdad. Con el positivo

ejemplo de lo que ha llegado a ser la Unión Europea se traduce en imágenes lo que ofrece la globalización. Sin embargo hay que puntualizar que si una Europa, donde había países pobres y países ricos, consiguió superar ese obstáculo de clases que parecía insalvable fue gracias a que a los objetivos de libertad e igualdad se les unió el de solidaridad. Sin solidaridad no hubiera sido posible el milagro de la construcción europea. La prueba es que en la actualidad, cuando se está intentando prescindir de ella, cada vez aparece más lejana la posibilidad de rematar con éxito la grandiosa aventura que se inició con el Tratado de Roma.

En Seattle, con ocasión de la 3ª Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC), se produjeron violentas manifestaciones contra la globalización ¿Por qué fracasó la ideología? La respuesta es única y muy simple: el mundo, al igual que la Europa existente en el inicio de su unificación, está dividido en países desarrollados y países en desarrollo; los países en desarrollo que actualmente son miembros de la OMC se han dado cuenta de que en la globalización que se les propone no aparece en ningún lugar la palabra solidaridad.

GLOBALIZACIÓN Y COMERCIO INTERNACIONAL

Internet es, sin duda, un fenómeno complejo; y, sin embargo, no es más que

una pequeña parte del tinglado que se va montando bajo la cúpula de la globalización. La tupida red que la envuelve puede estar fabricada con materiales de toda índole: políticos (democracia), jurídicos (derecho internacional), éticos o morales (decálogo judeo-cristiano), policiales (normas de interpol), medioambientales (acuerdos de las Naciones Unidas), sanitarios (normas de la Organización Mundial de la Salud), etc... Pero la actividad que mejor define la globalización es el libre comercio internacional (regido por las normas de la Organización Mundial del Comercio).

La globalización podría darse sin la presencia de alguno de los materiales aglomerantes antes citados; pero del mismo modo que internet no sería posible sin ordenadores, la globalización no sería posible sin el comercio internacional que es la actividad que la define, la que la sustenta y otorga el principal mérito a la correspondiente ideología. Es, por tanto, una teoría económica basada en la liberalización del comercio exterior.

Los economistas - quienes según la definición tautológica universalmente aceptada, son los que se ocupan de la Economía - aceptan sin fisuras que el comercio internacional es intrínsecamente bueno. Lo justifican con los tres siguientes argumentos, brevemente expuestos a continuación, a los que elevan a la categoría de axiomas o postulados indiscutibles que no exigen demostración:

(*)Economista

**LOS BENEFICIOS DEL
COMERCIO VAN A
PARAR A LOS
COMERCIANTES**

**A TRABAJOS
EQUIVALENTES
SE LES ASIGNA
DISTINTO VALOR**

**LA PRODUCCION
AGRARIA EUROPEA
LLAMADA A
DESAPARECER**



1º) Argumento del consumo: con el comercio internacional se consigue expandir el consumo de un producto. El incremento de la producción generará unas economías de escala que permitirán el abaratamiento del producto. Asimismo, al confrontar el producto nacional con el importado se favorecerá la competencia, lo que repercutirá en una mejora de calidad.

2º) Argumento de la diversificación: El comercio es beneficioso porque pone a disposición de los consumidores y productores nacionales una variedad de bienes y servicios a los que de otra manera no habrían podido acceder. La competencia obligará a los productores nacionales y extranjeros a mejorar el diseño, abriendo nichos de diferenciación de productos, lo que redundará en una mayor satisfacción del consumidor.

3º) Argumento de la estabilidad: El comercio puede aliviar situaciones transitorias de exceso de demanda o de oferta en los mercados nacionales, y de este modo evitar o reducir las fluctuaciones de precios y las posibles escaseces de suministros.

La verdad es que no se entiende muy bien por qué estos tres argumentos gozan de esa aureola de infalibilidad. Porque las perspectivas cambian si se contempla el panorama desde el centro o desde la periferia, esto es, desde los países industrializados exportadores de productos manufacturados y altamente tecnifica-

dos o desde los países en vías de desarrollo que sólo son capaces de exportar productos primarios.

A un país de la periferia no le dirá nada la posibilidad de exportar si malamente puede atender a su seguridad alimentaria. Por otra parte, si su nivel de producción agraria está al límite, el atractivo de una exportación rentable puede tentarle a romper el equilibrio que exige una agricultura sostenible. Desde otro enfoque, la entrada de productos manufacturados exportados por países del centro pueden amenazar la subsistencia de las pequeñas industrias incipientes que haya sido capaz de poner en marcha el país de la periferia.

El argumento de la diversificación resulta especialmente cruel cuando se oye de labios de economistas inexpertos de países de la periferia que sus agriculturas poseen una gran potencialidad para especializarse en frutas o flores exóticas que se venderían en los mercados occidentales a precios disparatados. Su ingenuidad no les permite ver los obstáculos que se encontrarán en el camino: embalajes sofisticados, red de frío, transportes muy caros y... las mafias ya establecidas que copan e imponen sus propias leyes en esos mercados de opulencia.

Finalmente, el tercer argumento se rebate al enfrentarlo a las frías estadísticas: de 1980 a 1990 el comercio internacional de productos agrarios aumentó en un 25 %; en esa misma década, los pre-

cios de esos productos agrarios descendieron en un 35 %.

EL PRINCIPIO (LA LEY) DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS

Por si los tres argumentos arriba mencionados fueran pocos, los economistas consagrados presentan como argumento inatacable el principio de las ventajas comparativas descubierto por David Ricardo en 1817. Si gente como el premio Nobel, Paul Samuelson, afirman que es el principio más fecundo, original, elegante y bien fundamentado de toda la historia de la economía, ¿quién se atreverá a rebatirlo?

El principio, elevado a la categoría de ley, es muy sencillo y estaba basado en un ejemplo que mostraba lo que sucedía con dos productos y dos países que podían comerciar libremente. Supongamos que uno de los países son los Estados Unidos, perteneciente al centro, que produce componentes electrónicos para computadoras y azúcar. El otro país será Brasil, perteneciente a la periferia, que también produce esos mismos productos y ambos con menor eficacia. Esta eficacia se mide por el número de unidades de trabajo que se necesitan para producir un componente electrónico y un kg de azúcar. En la simplicidad del ejemplo no se tienen en cuenta las materias primas ni las técnicas de producción por lo que las unidades de trabajo pueden servir, en

cierta medida, para valorar los precios de cada producto que serán iguales al número de horas de trabajo invertidas multiplicadas por el coste unitario de la hora trabajada. La brillantez del principio de las ventajas comparativas reside en prescindir del concepto de precio (describe un trueque), aunque al final, como luego veremos, se introduzcan los precios para explicar el reajuste de las relaciones de intercambio internas. Los datos básicos para la demostración pueden verse en el cuadro 1:

Cuadro 1	Brasil	EE.UU.
Componente electrónico	600	150
Azúcar	6	3
Costo de oportunidad (c.e./azúcar)	100	50
Costo de oportunidad (azúcar/c.e.)	0,01	0,02
Relación de intercambio interna (c.e./azúcar)	100:1	50:1

Aparecen aquí dos conceptos que vamos a explicar: el costo de oportunidad que mide (si el recurso de mano de obra es limitado) la cantidad que se deja de producir de un bien si se quiere producir una unidad del otro bien y la relación de intercambio interna que mide el número de unidades de azúcar que en cada país deben entregarse a cambio de un componente electrónico.

La primera conclusión del principio de las ventajas comparativas es que el distinto valor de las relaciones de cambio internas en Brasil y los EE.UU. incitará al comercio internacional. La segunda conclusión es que cualquier avisado comerciante (digamos, más bien, especulador), no importa de qué nacionalidad sea, comprará un componente electrónico en los EE.UU., se lo llevará a Brasil donde lo cambiará por 100 kg de azúcar que llevará a los EE.UU., donde recibirá a cambio dos componentes electrónicos ¡Fácil manera de doblar su fortuna en una sola operación!

¿Podrá seguir enriqueciéndose el astuto comerciante a esa pasmosa velocidad? No - responde Ricardo -; porque es un hecho comprobado que la economía dispone de mecanismos automáticos que la obligan a recobrar el equilibrio. En Brasil, la demanda extra de azúcar que reclama el comerciante a cambio de su componente electrónico trasvasará mano de obra a los campos de caña (que tenían ocupación

óptima) lo que hará que disminuya su eficacia (que aumente su precio); simultáneamente, la retirada de mano de obra del sector de computadoras mejorará su eficacia (y al ir apareciendo en el mercado de ese país una avalancha de componentes electrónicos, se abaratará su precio); lo opuesto sucederá en los EE.UU. Las nuevas eficiencias (nuevos precios) provocarán un reajuste de las relaciones de intercambio internas (con un valor inicial igual a 100 en Brasil e igual a 50 en los EE.UU.) que se irán paulatina-

mente acercando a un valor intermedio común, digamos 70 (para ser más exactos, 75 en Brasil y 65 en los EE.UU., dejando un margen que cubra los costos de transporte y comercialización).

ANÁLISIS DEL ASPECTO COMERCIAL DEL PRINCIPIO

En la exposición de Ricardo aparecen íntimamente mezclados un aspecto comercial y un aspecto especulativo que conviene separar.

Analicemos el primer aspecto. El comercio internacional se promueve por dos motivos: porque unos ciudadanos desean adquirir un producto desconocido en su país o porque descubren que un producto que sí se produce en su país se puede comprar más barato en el extranjero. El ejemplo arriba estudiado corresponde al segundo motivo. Si introdujéramos el concepto monetario (cosa que la demostración de Ricardo elude), podríamos decir que los componentes electrónicos son relativamente más baratos en los EE.UU. que en Brasil y que el azúcar es relativamente más barata en Brasil que en los EE.UU.. Y de ahí extraer la misma conclusión del principio de las ventajas comparativas: si hay libertad de comercio, aparecerá sin tardanza un flujo de componentes electrónicos de los EE.UU. a Brasil y un flujo de azúcar de Brasil a los EE.UU.. Ambos flujos guardarán relativa dependencia pero no absoluta

como en la suposición en la que existía trueque. La intensidad de los flujos bajará a medida que la demanda de los productos que se exportan provoque sus correspondientes alzas de precios.

Esta conclusión es eminentemente correcta; pero si sólo nos limitásemos al aspecto comercial, el principio de las ventajas comparativas no habría disfrutado de la suprema genialidad que se le atribuye. En el fondo, lo que llamó poderosamente la atención de los economistas fue el aspecto especulativo, esto es, cómo misteriosamente se creaba riqueza y un comerciante avisado se aprovechaba de ello doblando su fortuna en una sola operación. Quizás el hecho de que Ricardo fue uno de los pocos economistas que se hizo millonario quedó en el subconsciente de la gente ligado a la aceptación del principio como verdad irrefutable.

ANÁLISIS DEL ASPECTO ESPECULATIVO DEL PRINCIPIO

Como ya apuntamos, la brillantez de la exposición del principio de las ventajas comparativas reside en su nivel máximo de simplicidad. En él no

se habla de precios ni de monedas; ni se dice que un artículo sea relativamente más barato o más caro que otro, sino que su producción es relativamente más o menos eficaz. Lo que así se gana en sencillez se pierde al tener que dar la explicación en términos de trueque, lo que implica utilizar un producto como patrón de cambio (esto es, sustituir el azúcar por el oro).

Del mismo modo como lo hicimos arriba, introduzcamos el concepto monetario y veamos cómo se puede explicar sencillamente el fenómeno del enriquecimiento. Utilizar el azúcar o el componente electrónico como patrones de cambio viene a ser como equipararlos al cruceiro y al dólar respectivamente. Siguiendo el ejemplo antes descrito nos encontraríamos en Brasil con una relación de intercambio (un tipo de cambio):

1 dólar/100 cruceiros ; 1 cruceiro/0,01 dólar
y en los EE.UU. con una relación de intercambio (un tipo de cambio):

1 dólar/50 cruceiros ; 1 cruceiro/0,02 dólares

En los tiempos de Ricardo no existían dealers ni brokers ni las mesas de cambio tan sofisticadas como las que hoy día poseen los bancos por modestos que sean. Actualmente hay miles de individuos por el mundo sentados ante las pantallas de Reuter en espera de que dos bancos les

ofrezcan tipos de cambio que difieran en unas milésimas. Cuando les surge esta oportunidad ponen rápidamente en marcha lo que denominan rueda de la fortuna. En nuestro caso, puesto que el banco de Brasil muestra apetencia por los dólares, le entregan uno y reciben a cambio 100 cruzeiros; a conti-nuación, como el banco de los Estados Unidos muestran apetencia por los cruzeiros, le entregan los 100 cruzeiros que acaban de recibir y reciben a cambio dos dólares ¡En una sola operación doblaron la inversión inicial!

Esta operación típica de cambista moderno es desconocida por la mayoría de la gente; incluso muchos graduados en Economía que se incorporan a trabajar en un banco muestran su sorpresa por el descubrimiento. No es de extrañar, por tanto, que el aspecto especulativo del principio de las ventajas comparativas, emitido en 1817, produjera asombro.

De aquí se deduce que a las relaciones de intercambio, al menos moder-namente, poco se les puede atribuir capacidad de generar intercambios co-merciales; y menos aún de crear riqueza. Los márgenes no se quedan ni en Brasil ni en los EE.UU.; al final van a parar al bolsillo del especulador. Desaparecido el trueque – que, por supuesto, tampoco existía en los tiem-pos en que Ricardo enunció su principio -, sólo actuarán los especuladores, útiles para acoplar en el tiempo y en el espacio los valores con los precios, pero inútiles para promover el comercio internacional. Concluimos, enton-ces, que el aspecto especulativo del principio de las ventajas comparativas está ciertamente devaluado y no guarda mucha conexión con el aspecto co-mercial.

¿EN DÓNDE SE QUEDAN LOS BENEFICIOS DEL COMERCIO?

Hablando con propiedad, los beneficios naturales del comercio – igua-les a ingresos menos gastos – van a parar a los comerciantes y se adjudican al país en el que residan. Los precios que generan esos ingresos deben ser los naturales; si son exageradamente elevados a causa de una coyuntura de falta de competencia (monopolística), ya no estaremos ante unos beneficios comerciales sino especulativos. Los mismos motivos, que mencionábamos antes, como motorés de los intercambios internacionales encierran su co-rrespondiente beneficio comercial. Cuando un ciudadano compra algo que no se fabrica en su país - porque le satisface - , tiene un beneficio que se mide por el aumento de bienestar que experimen-

ta; cuando un ciudadano encuentra fuera de sus fronteras un producto barato, tiene un beneficio que se mide por el ahorro conseguido.

Los economistas admiradores del principio de las ventajas comparativas observaron que de su segunda conclusión se deducía la aparición sorpresiva de un beneficio. Como la primera conclusión era sin duda comercial y am-bas conclusiones estaban íntimamente ligadas, no dudaron en calificar a di-cho beneficio también como comercial. Sin embargo, ya hemos visto que ese beneficio es especulativo y también sabemos que los márgenes especu-lativos van a parar al bolsillo del especulador.

En cualquier caso, la figura del especulador puede coincidir con la figu-ra del comerciante y éste puede residir en el país exportador o en el país importador. Con estas aclaraciones preventivas seguiremos paso a paso los razonamientos que hizo Ricardo para descubrir cómo surge y en dónde se queda ese beneficio que sabemos es especulativo pero que aceptaremos de- nominar comercial, tal como se hace en el principio de las ventajas com-parativas.

En el ejemplo tantas veces mencionado se partía de una utilización ple-na de recursos, esto es, de la mano de obra disponible, puesto que sólo se tenía en cuenta

el factor trabajo. Supongamos que en una momento dado Brasil y los EE.UU. disponen de los efectivos que aparecen en el cuadro 2. Entonces Brasil decide importar 60 componentes electrónicos de los EE.UU, mercancía que pagará, en trueque, enviando 6.000 kg de azúcar a este país. Puesto que existe utilización plena de los recursos, esta decisión mutua obligará a un reajuste de mano de obra en los sectores electrónico y azucarero de ambos países. El cuadro 2 muestra la evolución de la situación:

Explicemos las cifras que aparecen en el cuadro. Para atender a la im-portación de 60 componentes electrónicos que demanda Brasil, los EE.UU. deben trasvasar 9.000 unidades de mano de obra del sector azucarero al sector electrónico; para poder pagar a los EE.UU. la importación con los 6.000 kg de azúcar convenidos, Brasil debe trasvasar 36.000 unidades de mano de obra del sector electrónico al sector azucarero. Como consecuencia de estos reajustes, se supone que cambiarán las eficacias para producir los dos bienes y, por consiguiente, las relaciones de intercambio internas. Observamos que la situación final muestra la aparición de 3.000 kg de azú-car (equivalentes a 60 componentes electrónicos) y que este misterioso beneficio comercial (especulativo) se queda en los EE.UU.

Cuadro 2	Brasil	EE.UU
Mano de obra inicial en comp, electr.	60.000	150.000
Compon. electr. inicialm. producidos	100	1.000
Mano de obra final en comp. electr.	24.000	159.000
Compon. electr. finalm. producidos	40 (+60) ←	1.000 (+ 60 exp)
Mano de obra inicial en azúcar	120.000	21.000
kg de azúcar inicialm. producidos	20.000	7.000
Mano de obra final en azúcar	156.000	12.000
Kg de azúcar finalm. producidos	20.000 (+ 6.000 exp)	4.000 → (+6.000)
Mano de obra inicial total	180.000	171.000
Mano de obra final total	180.000	171.000
Rel. de interc. inicial (c.e./azúcar)	100:1	50:1
Rel. de interc. final (c.e./azúcar)	90:1	55:1
Total de comp. electr. finales en el país	100	1.000
Total de kg de azúcar finales en el país	20.000	10.000
BENEFICIO	—	3.000 kg de azúcar

Veamos ahora lo que sucede si parte de los EE.UU. la idea de importar 6.000 kg de azúcar de Brasil. El reajuste de mano de obra en el país exportador coincidirá con el del cuadro 2 (un trasvase de mano de obra del sector electrónico al azucareiro de 36.000 unidades); pero en el país importador, EE.UU., diferirá puesto que ahora tendrá que pagar esa importación de 6.000 kg de azúcar con 120 componentes electrónicos (lo que exigirá un trasvase de 18.000 unidades de mano de obra). La evolución de las cifras puede verse en el cuadro 3.

Como puede verse, nos encontramos con idéntico valor del misterioso beneficio, 60 componentes electrónicos, pero esta vez aparecen localizados en Brasil. Obsérvese que en este cuadro figura un reajuste de mano de obra en los EE.UU. mayor que en el anterior. Correlativamente su relación de intercambio interna (65:1) es también mayor a la que aparece en el cuadro anterior (55:1) y se acerca más significativamente a la vigente en Brasil.

LA TEORÍA DE LA "ECONOMÍA DOMINANTE"

David Ricardo, a la vista de lo que se deducía de los sencillos ejemplos anteriores, se limitó a exponer que si dos países

presentaban distinta estructura en las relaciones de intercambio internas aparecería un beneficio y que la persecución de ese beneficio accionaría los mecanismos del comercio internacional. Luego, los flujos de mercancías reajustarían los valores de las relaciones de intercambio acercándolos a un valor común. No dijo nada sobre si este valor común estaría más o menos centrado ni sobre dónde se quedaba el beneficio.

Anteriormente se ha señalado el error que cometió Ricardo al no distinguir entre el beneficio comercial y el especulativo. Bien es verdad que en sus tiempos la especulación estaba íntimamente ligada al comercio, lo que no ocurre en nuestros días. Aparte de eso, los corolarios del principio de las ventajas comparativas sobre los beneficios que aporta el comercio internacional y los consejos implícitos en el principio de que cada país se especialice en lo que mejor sepa hacer fueron acertados; de modo que llegó a conclusiones verdaderas aunque fuera a través de razonamientos equivocados.

Pero John Stuart Mill y otros seguidores se empeñaron en ir más allá con sus conclusiones de lo que Ricardo se había atrevido a hacer. Observaron, entonces, que el beneficio que aparece en los dos cuadros que se han expuesto arriba se localiza en el país que atiende la demanda

de importación: en el primer caso, los EE.UU.; en el segundo caso, Brasil. Lo que se puede expresar en otros términos: el país que primero muestre su avidez por un producto (componentes electrónicos en el caso de Brasil y azúcar en el caso de los EE.UU.) cederá los beneficios al país que atiende su demanda. Y concluyen los seguidores de Ricardo de un modo bastante nebuloso: "como suele suceder que esta avidez se muestra simultáneamente, el beneficio se compartirá".

Con este razonamiento daban entrada al concepto de país con economía dominante, según el cual el país que espera a que le imploren que atienda una petición de importación (a que el otro se adelante a mostrar su avidez) se llevará todos los beneficios comerciales.

Naturalmente, todo país que deliberadamente ignora o se resiste a una petición de compra de otro país es porque está fabricándose una posición de fuerza. Lo que pretende es obtener unos precios monopolísticos de los que se derivarán unos beneficios especulativos.

De nuevo nos encontramos aquí con que los seguidores de Ricardo cometen el mismo error de no distinguir entre dos tipos de beneficios tan diferentes como el comercial y el especulativo. Pero los discípulos merecen una crítica más severa que el maestro. Éste se basaba en premisas inconsistentes pero al menos deducía conclusiones acertadas; aquellos, además de basarse en premisas inconsistentes, extraen una conclusión errónea: el beneficio no se compartirá más o menos por igual entre país exportador y país importador: se quedará en el país con economía dominante.

LA TEORÍA ESTRUCTURALISTA

La evidencia del descenso continuo y persistente de la relación de intercambio de los productos primarios frente a los bienes manufacturados necesitaba una explicación que se intentó dar mediante la Teoría estructuralista. Según esta teoría, había tres razones que justificaban la tendencia decreciente de las relaciones de intercambio de los países de la periferia respecto a los países del centro

1ª) La elasticidad ingreso-demanda de bienes importados es mayor en la periferia que en el centro, lo que provoca un alza de los precios de las importaciones procedentes de los países del centro (bienes manufacturados) respecto a los precios de las exportaciones de los países de la periferia (productos primarios). La consecuencia es un deterioro de las rela-

Cuadro 3	Brasil	EE.UU
Mano de obra inicial en comp. electr.	60.000	150.000
Compon. electr. inicialm. producidos	100	1.000
Mano de obra final en comp. electr.	24.000	168.000
Compon. electr. finalm. producidos	40 (+120) ←	1.000 (+ 120 exp)
Mano de obra inicial en azúcar	120.000	21.000
kg de azúcar inicialm. producidos	20.000	7.000
Mano de obra final en azúcar	156.000	3.000
Kg de azúcar finalm. producidos	20.000 (+ 6.000 exp)	1.000 → (+6.000)
Mano de obra inicial total	180.000	171.000
Mano de obra final total	180.000	171.000
Rel. de interc. inicial (c.e./azúcar)	100:1	50:1
Rel. de interc. final (c.e./azúcar)	90:1	65:1
Total de comp. electr. finales en el país	160	1.000
Total de kg de azúcar finales en el país	20.000	7.000
BENEFICIO	60 comp. electr.	—

ciones de intercambio de estos últimos países.

2^a) En los países del centro el progreso técnico tiende a reducir la demanda de bienes exportables por los países de la periferia, muchos de los cuales se sustituyen por productos sintéticos. Por el contrario, en la periferia, el progreso técnico determina un aumento de la demanda de bienes de capital e insumos procedentes del centro. Esta situación provoca también un deterioro de las relaciones de intercambio de los países de la periferia.

3^a) Los precios muestran mayor rigidez a la baja en el centro que en la periferia. Un progreso técnico que debería abaratar un producto sólo actúa en este sentido en la periferia, mientras en el centro la presión de los poderosos sindicatos hace que el ahorro se destine a mejorar los salarios. Si el centro tuviera que autoabastecerse de productos primarios los pagaría a un precio superior que el que tienen las exportaciones de los países de la periferia.

La conclusión de la Teoría estructuralista es que un país de la periferia no puede basar sus expectativas de crecimiento en un incremento de sus exportaciones de productos primarios. Es más, siguiendo ese camino que renuncia a la industrialización a lo único que contribuye es a ensanchar el foso que le separa de los países del centro.

LA TEORÍA DEL COMERCIO INJUSTO

Según Ricardo, los países debían especializarse en lo que mejor sabían hacer: los EE.UU. en fabricar componentes electrónicos y Brasil en producir azúcar. Pero la premisa era que los EE.UU., aunque, puestos a ello, eran capaces de producir azúcar más barato, cedían gracioso-

samente este sector a Brasil en pro de una organización mundial más equilibrada en la que todos los países pudieran ganarse la vida honradamente. Sin embargo, la tercera de las razones esgrimidas en el Apartado anterior muestra que, debido al encarecimiento de los salarios en los países del centro, esto no es así: los EE.UU. ya no podrán obtener azúcar sin recurrir a las ayudas internas.

La especialización se convierte así en una condena a cadena perpetua. Las producciones no rentables, como está demostrado que son las agrarias, se dejan en manos de los países de la periferia, de tal modo que éstos no sólo no obtendrán beneficios de las relaciones internacionales sino que, en realidad, resultarán perjudicados por ellas. El comercio es injusto desde el momento que a trabajos equivalentes se les asigna distinto valor. Curiosamente, en los países del centro, los sindicatos de trabajadores recurren constantemente al argumento de la diferencia salarial para solicitar la oportuna protección contra productos fabricados con mano de obra barata.

La Teoría del Comercio Injusto llega a conclusiones muy pesimistas e incluso extremas cuando afirma que: "Toda la economía internacional es un sistema de dominación organizado en beneficio de los países del centro, que fomenta el subdesarrollo en la periferia".

PROTECCIONISMO FRENTE A LIBRE CAMBIO

Comencemos por decir que el proteccionismo en abstracto tiene mala prensa porque evoca una gran cantidad de despropósitos que se aplicaron desde tiempos inmemoriales con resultados tan funestos que desembocaron en cruentas guerras. Proteccionismo fue que las me-

trópolis prohibieran a las colonias comerciar con terceros países (guerras de independencia). Proteccionismo fue que Alemania impidiera a la región de Alsacia-Lorena, recién incorporada a su imperio, que produjera vinos blancos de calidad para impedir la competencia con sus vinos del Rin (primera guerra mundial). Proteccionismo fue la reacción histórica en cadena de los países cerrando las fronteras para protegerse de la catástrofe económica de 1929 (segunda guerra mundial).

En los debates, los defensores del libre cambio siempre juegan sucio contra los partidarios de un proteccionismo amortiguado atribuyéndoles falsamente la negación de algún beneficio al comercio internacional. Hoy nadie dudaría que los países difícilmente pueden sobrevivir sin el comercio, y que, aún si pudiesen vivir en un régimen de autarquía, resultarían gravemente perjudicados. Por tanto, el comercio en cuanto tal no es una cuestión de debate. Las preguntas esenciales del debate serían: ¿cuánto comerciar?; ¿se debe prever un grado de protección para la industria incipiente?; ¿se puede defender la subsistencia de ciertos grupos vulnerables, como los sectores agrarios europeos, por interés social y político?

Se discutió anteriormente sobre la cuestión - sin resolver - de si los beneficios se distribuían equitativamente entre los países que comerciaban. Ahora se trata de valorar las repercusiones del comercio internacional entre los diferentes grupos económicos y sociales dentro de cada país. Evidentemente aquellas ramas de producción que tengan que competir con las importaciones llevarán las de perder. Este es el caso de la mayor parte de la producción agraria europea ¿Debería sacrificarse a este importante sector en aras de alcanzar el bien supremo que promete la globalización?

Los economistas partidarios del no se han refugiado tras el nebuloso concepto de la multifuncionalidad de la agricultura. Según ellos la producción agraria genera externalidades como son: producción de paisaje, protección del medio ambiente, mejora de la biodiversidad, conservación de suelos, garantía de seguridad alimentaria, herencia de tradiciones culturales y empleo rural. Podría aceptarse que la producción agraria como tal estuviera sometida a las leyes del comercio internacional pero sus externalidades es otro cantar.

Modernamente la tendencia predominante es la oposición a todo tipo de protección aduanera, ni siquiera la más sen-





sata y moderada. Alegan los economistas que se sitúan es esa onda que no valen las pequeñas protecciones; se empieza poniendo algún ladrillo y se termina elevando un muro. La libertad no tiene matices. En un mundo del futuro no existirán aranceles ni contingentes arancelarios. El proteccionismo estimula la ineficiencia y es costoso a la sociedad.

Sin embargo, existen economistas con experiencia práctica que no coinciden con ese punto de vista tan radical. La industrialización es el concepto clave para salir del subdesarrollo y esta industrialización no llegará si no se utilizan las pequeñas armas de que dispone un gobierno. Estos economistas han sido testigos de cómo maniobraron los últimos países que pudieron subir al tren del desarrollo. Y lo hicieron negociando pequeñas ventajas a cambio de abrir sus fronteras; por ejemplo, exigiendo a los exportadores de complejos ordenadores que los teclados se fabricaran en el país importador; otro ejemplo, concediendo ventajas en la adjudicación de los concursos públicos a aquellos importadores que fabricaran algún componente del bien ofertado en el país pagador ¿Fue éste un comportamiento repugnante? ¿Co-metieron tan grave pecado? Pues resulta que a la vista de las estrictas normas comerciales vigentes y de las que consagrará la globalización, la respuesta es positiva.

EL RECELO DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO ANTE UNA GLOBALIZACIÓN ANUNCIADA

En el año 1994 nació la Organización Mundial del Comercio (OMC). Los acuerdos que formaban parte de la denominada Ronda Uruguay fueron equiparados a las primeras losas que empedrarían el camino a la globalización. Firmaron los

acuerdos 118 países que actualmente han pasado a ser 137, de los cuales se puede decir que las tres cuartas partes son países en desarrollo.

Transcurridos seis años después de la Ronda Uruguay, se pretendía en Seattle, en el año 2000, lanzar la siguiente ronda que se denominaría la Ronda del Milenio y que sería bastante más avanzada y determinante de la globalización que la precedente. Se fracasó en el intento por lo que este año 2001 se volverá a proponer en la 4ª Conferencia Ministerial que se celebrará en Doha (Qatar).

Las causas del fracaso tienen su origen en el recelo con que los países en desarrollo están mirando el inicio de la globalización. Un motivo preocupante es la inconsistencia de muchos de los argumentos que aseguraban la bondad del comercio internacional y vaticinaban la llegada de importantes beneficios. Como se ha demostrado en los razonamientos que se han venido exponiendo, el rigor científico de las teorías defensoras a ultranza del libre cambio deja bastante que desear. En cuanto a la práctica, sólo se puede decir que en estos primeros seis años de andadura de la OMC los países en desarrollo no han notado la más mínima mejora.

Recordemos lo que decía la Teoría estructuralista. Liberalizar completamente el mercado internacional de productos agrarios provocará automáticamente el alza de los precios mundiales. En un primer momento, este hecho beneficiará a los países exportadores de productos primarios, pero como su elasticidad ingreso-demanda de productos manufacturados es alta, la ventaja inicial se anulará en muy corto plazo.

En los acuerdos de la Ronda Uruguay se hicieron algunas modestas concesio-

nes a los países en desarrollo enmarcadas bajo el título "Trato especial y diferenciado" que consistían en rebajas en los compromisos de reducción de trabas al comercio y ampliaciones de plazos en que deberían cumplirse. Por ejemplo, si en cuestión de acceso a los mercados la norma general fija-ba una reducción de aranceles del 36 % en 6 años, el trato especial y diferenciado rebajaba la reducción al 24 % y ampliaba el plazo a 10 años.

En los acuerdos se reconocían también los posibles efectos negativos del programa de reforma implícito en la Ronda Uruguay sobre algunos países en desarrollo. Se previeron, por tanto, algunas ayudas de carácter alimentario para los 48 países menos adelantados (PMA) y los 18 países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios (PEDIN-PA).

Todas estas medidas a favor de los países de la periferia son oportunas y justas pero no sirven para responder la cuestión de fondo que se plantea así: ¿los posibles (y no garantizados) beneficios que una liberalización profunda del comercio internacional pueda aportar a los países en desarrollo compensaría su renuncia a la industrialización y la pérdida de toda esperanza para salir del subdesarrollo? Porque, como ha quedado muy claro, la globalización patrocinada por la Organización Mundial del Comercio implica el abandono de esas armas tan útiles en manos de los gobiernos de países en desarrollo para presionar a las grandes empresas a abrir industrias, aunque sean de modestos componentes secundarios, en sus propios países. Y, por mucho que se hable de que existen otras vías para lograr arrancar una industria incipiente en un país en desarrollo, no parece que se hayan mostrado muy eficaces.

En Qatar, se tratará de desbloquear el proceso de globalización que se inició en Marrakech. La OMC es una de las pocas instituciones multinacionales que funciona en régimen democrático, lo que, a cambio de garantizar una cierta equidad, dificulta enormemente su dinamismo. Para conseguir el consenso de los países en desarrollo se han vuelto a poner de actualidad las concesiones recíprocas: si los países desarrollados son los que tienen más interés en la globalización, tendrán que compensar de alguna manera a los países en desarrollo; aunque ello suponga abordar tabúes. Porque está claro que ningún proyecto ambicioso podrá culminarse con éxito si no está presente la solidaridad.