



Tendencias actuales de la Economía Mundial Parte 1

ISBN: 978-959-270-108-3



Precio: 2.00

ÍNDICE

Parte 1

- GLOBALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MUNDIAL: REALIDAD Y MITO / 2**
IMPACTO DE LA CIENCIA Y LA TECNOLOGÍA EN EL COMERCIO Y LA ECONOMÍA MUNDIAL ACTUAL. BRECHA TECNOLÓGICA NORTE-SUR / 3
PRINCIPALES TENDENCIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL. COMERCIO Y SUBDESARROLLO / 4
OMC. ESTADO ACTUAL DE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES / 5
INTRODUCCIÓN A LAS FINANZAS INTERNACIONALES ACTUALES / 6
INSTITUCIONES FINANCIERAS INTERNACIONALES: FONDO MONETARIO INTERNACIONAL Y BANCO MUNDIAL / 8
DEUDA EXTERNA Y SUBDESARROLLO EN EL MUNDO SUBDESARROLLADO. EL CASO DE AMÉRICA LATINA / 9
AYUDA OFICIAL PARA EL DESARROLLO (AOD) / 9
TENDENCIAS ACTUALES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) EN EL MUNDO SUBDESARROLLADO. TENDENCIAS EN AMÉRICA LATINA / 10
PRINCIPALES MONEDAS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL: DÓLAR Y EURO / 11
GASTOS MILITARES Y ECONOMÍA MUNDIAL / 12
TENDENCIAS ENERGÉTICAS MUNDIALES Y SUS IMPLICACIONES PARA LOS PAÍSES SUBDESARROLLADOS. RETOS DE UNA REESTRUCTURACIÓN ENERGÉTICA SOSTENIBLE / 13
MEDIO AMBIENTE Y DESARROLLO. EL PARADIGMA DEL DESARROLLO SOSTENIBLE / 14
CAMBIO CLIMÁTICO Y SUBDESARROLLO / 16

Parte 2

- ROSTROS DE LA POBREZA EN EL TERCER MUNDO / 2**
OBJETIVOS DE DESARROLLO DEL MILENIO / 3
MIGRACIONES Y SUBDESARROLLO: DIMENSIÓN ECONÓMICA / 4
CONTRADICCIONES INTERIMPERIALISTAS EN EL MUNDO ACTUAL / 5
EVOLUCIÓN SOCIOECONÓMICA MÁS RECIENTE DE LOS EE.UU. / 6
SITUACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA / 7
EVOLUCIÓN SOCIOECONÓMICA MÁS RECIENTE DE AMÉRICA LATINA / 8
EVOLUCIÓN SOCIOECONÓMICA MÁS RECIENTE DEL CARIBE / 9
EVOLUCIÓN SOCIOECONÓMICA Y SOCIAL DE ASIA / 10
EVOLUCIÓN SOCIOECONÓMICA MÁS RECIENTE DE ÁFRICA / 11
SITUACIÓN ACTUAL DE LA INTEGRACIÓN EUROPEA / 12
INTEGRACIÓN SUR-SUR: POTENCIALIDADES Y LIMITACIONES / 13
ALCA Y TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) EN AMÉRICA / 14
ALBA Y ALCA: EL DILEMA DE LA INTEGRACIÓN O LA ANEXIÓN / 15

COORDINADOR PRINCIPAL

MSc. Jonathan Quirós Santos (Centro de Investigaciones de la Economía Mundial, CIEM)

COORDINADORES

MSc. Blanca Munster Infante (CIEM)
 MSc. José A. Pérez García (CIEM)

AUTORES

Dr. Osvaldo Martínez Martínez (CIEM)
 Dr. Ramón Pichs Madruga (CIEM)
 MSc. Jonathan Quirós Santos (CIEM)
 MSc. Blanca Munster Infante (CIEM)
 MSc. José A. Pérez García (CIEM)
 MSc. Gladys Hernández Pedraza (CIEM)
 MSc. Faustino Cobarrubia Gómez (CIEM)
 MSc. Jourdy James Heredia (CIEM)

MSc. Roberto Smith Hernández (CIEM)
 MSc. Laneydi Martínez Alfonso (CIEM)

COLABORADORES

Lic. Reynaldo Senra Odelín (CIEM)
 Lic. Daylín Castro Padrón (CIEM)

GRUPO DE EDICIÓN EDITORIAL ACADEMIA

Edición: Lic. Nadia García Estrada
 Diseño y tratamiento de imágenes: Marlene Sardiña Prado
 Corrección editorial: Caridad Ferrales Avín
 ISBN: 978-959-270-108-3

2007, «Año 49 de la Revolución»



GLOBALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MUNDIAL: REALIDAD Y MITO

La globalización de la economía mundial no es una mentira ni una perversa invención transnacional. Es un proceso objetivo del capitalismo de nuestros días, pero en modo alguno equivale al triunfo universal y definitivo de ese sistema ni a la abolición de las contradicciones entre clases sociales o entre países y regiones, ni a la cancelación de las transformaciones revolucionarias, tampoco a la inevitable adopción como camisa de fuerza, por todos los países de un cierto patrón de conducta en su política interna y externa.

Es evidente que la economía mundial de 2007 es diferente a la de 1970 y aún más a la de décadas anteriores. No se trata sólo de que las magnitudes del comercio internacional, de los movimientos de capital o de las transacciones bursátiles sean mayores, sino que existe un superior grado de interpenetración de economías nacionales ahora más cercanas por la revolución en los medios de transporte, mucho mejor comunicadas por la revolución en los medios de comunicación y transmisión de información e integradas en una red transnacional tejida por un capital que tiene ahora una movilidad internacional enormemente superior a la de sus bisabuelos del siglo pasado.

Sobre esa base tecnológica e interaccionado con ella, ha ocurrido un enorme crecimiento del comercio mundial, de los movimientos internacionales de capital y en especial, del capital en forma financiera, a ritmos mayores que el crecimiento de la producción o de los indicadores productivo-materiales o de servicios que conforman la economía «real». La llamada burbuja financiera formada por la especulación en títulos de valor le ha dado el sello tal vez más característico a los últimos 25 años de la economía mundial con su vertiginoso crecimiento. Esto ha llegado a acuñar el calificativo de economía casino para designar a esta desenfrenada especulación financiera alimentada por la desregulación y el aperturismo en tanto expresiones de la oleada neoliberal, que con sus matices nacionales ha invadido la economía mundial y conquistado posiciones de mando en las políticas económicas.

En los circuitos especulativos existe la circulación de sumas enormemente mayores y da cuerpo a esos llamados capitales golondrina que se mueven a gran velocidad sin reparar en las fronteras nacionales. Ellos acuden allí donde concurren condiciones favorables a la especulación, y crean una frágil ilusión de modernidad y fugándose masivamente al primer signo de reducción de ganancia o posibilidades más beneficiosas en otro escenario.

Es por tanto, el capital financiero y en particular la especulación financiera exacerbada por la desregulación, el signo distintivo de la globalización de la economía mundial. La globalización del mercado financiero es una realidad, pero lo es también la volatilidad, la inestabilidad que representan enormes masas de capital moviéndose erráticamente, sin regulación efectiva, y con enorme capacidad destructiva como para poner en crisis a economías nacionales y gobiernos en pocas horas.

Los agentes que operan e impulsan la globalización son las corporaciones transnacionales. Ellas son las arañas que han tendido los hilos de la urdimbre del mercado financiero globalizado, de la interpenetración de las economías penetradas por ellas, de la supuesta economía sin fronteras, para mover el capital mediante la planeación a escala global en persecución de la máxima ganancia.

Significado de la globalización. Dichos y hechos

La globalización no es una novedad escapada de toda previsión marxista. La vocación internacional del capital —uno de sus rasgos definitorios— hizo posible que el dominio capitalista tuviera como uno de sus ingre-

dientes el establecimiento de un sistema mundial, el primero propiamente dicho en la Historia de la Humanidad. Desarrollo capitalista y crecimiento de un entramado de relaciones económicas-internacionales fueron analizados en el pasado y pronosticados hacia el futuro por los clásicos del marxismo desde mediados del siglo XIX. Esa misma vocación internacional, ahora asistida por los colosales avances científico-tecnológicos da como resultado un elevadísimo grado de internacionalización del capital. Pero esto no elimina la pertenencia nacional de los capitales ni equivale a una homogeneización de todas las partes de la economía mundial.

Esta internacionalización-globalización muestra los vínculos finalmente determinantes entre la corporación global y el Estado matriz, aunque ahora ese vínculo sea más complejo y con frecuencia no reducible sólo a la economía.

Las corporaciones globales son de hecho integrantes de la «seguridad nacional» de su Estado-matriz y aquí se incluyen los intereses de poderío militar, espionaje económico, tecnológico y financiero ejercido sobre los «aliados globales». *Exxon, Bayer o Toyota* venden e invierten por todo el mundo y su objetivo es maximizar ganancias para sus accionistas, pero esto no las independiza del país donde radica la matriz, la mayoría del stock y donde pagan impuestos.

La supuesta tendencia a la nivelación entre las partes de la economía mundial, es una dolorosa ironía. Este mercado financiero homogeneizado da a la economía mundial la imagen de una gigantesca Bolsa en perpetua interacción con las diferentes Bolsas radicadas en diversos países, pero regidas todas por principios homogéneos, cotizando títulos de valor similares y muchas veces iguales e interconectadas por las maravillas de la informática y la voracidad especulativa.

También se ha homogeneizado en alto grado el discurso predominante sobre economía. Probablemente sea éste el mayor éxito de la globalización y de allí extraiga su mayor fuerza para dominar las mentes y modelar las políticas económicas en buena parte del planeta.

Las políticas económicas que tienen como emblema las fórmulas del FMI han sido un exitoso producto de exportación desde países desarrollados hacia el Tercer Mundo.

Se ha homogeneizado a casi todo el mundo subdesarrollado en una práctica de la misma política económica, de la cual se han distanciado cuidadosamente los que a nivel de discurso las exaltan y proponen desde tribunas de gobierno, académicas, empresariales y de organismos económicos internacionales.

Heterogeneidad y contradicciones

La globalización no es la llegada a un estadio donde la heterogeneidad y las contradicciones desaparecen. Por el contrario, es un nuevo momento del desarrollo desigual capitalista. Sólo que ahora con unos niveles tan elevados de desarrollo científico-tecnológico que expresan la necesidad de un uso y control social, que plantean la contradicción con su apropiación y dominio privados en términos ya no sólo de lucha de clases, sino de sobrevivencia de la especie en tanto convivencia en relaciones sociales y en tanto continuidad de la vida en un entorno ecológico sustentable.

Ya conocemos el alto nivel de interconexión electrónica que permite transferir en segundos magnitudes de capital semejantes a los PIB de muchos países, sin regulación alguna. Sabemos que la base productiva, la economía «real» se achica cada vez más en relación a una enorme superestructura financiero-especulativa que ha adquirido no sólo autonomía, sino también mando sobre aquella. Pero, mientras más crece este distanciamiento, más frágil se hace el sistema.

La globalización de la producción requiere estabilidad en la política económica y especialmente en las finanzas. La globalización financiera tiene hoy el man-

do porque domina la creación de crédito, el que a su vez determina el futuro de la producción, pero estas finanzas son una volátil cadena de interdependencias sin regulación, expuesta a una ruptura por la misma fuerza especulativa creada.

Las inmensas masas de capital que se mueven en el mercado financiero globalizado (las transacciones diarias bursátiles ascienden a no menos de 1 millón de millones de dólares) poseen una tremenda fuerza destructiva potencial y no hay regulación efectiva sobre ellas. Hechos como el continuo crecimiento de la deuda externa e interna de Estados Unidos, el endeudamiento de América Latina y del Tercer Mundo o las encendidas pugnas monetarias entre norteamericanos, europeos y japoneses, constituyen algunos de los posibles detonadores de un desplome que sería tanto más grave mientras más globalizadas e interdependientes sean las economías.

Junto a la globalización marcha la regionalización de la economía mundial. Son procesos contradictorios que apuntan a un escenario de choques interimperialistas ahora elevados a niveles de región.

La formación de bloques regionales —Unión Europea, Japón y su relativo dominio en su zona económica, Estados Unidos con el TLCAN y su proyectado bloque incluyendo toda América Latina— que crean zonas preferenciales hacia el interior y excluyentes hacia el exterior son una negación de la globalización. Ésta coexiste con la tendencia a la fragmentación del sistema económico implantado después de la Segunda Guerra Mundial, en virtud de la pérdida relativa de hegemonía por parte de Estados Unidos y la consiguiente dispersión del poder económico e incapacidad de cualquier otro país para «coordinar» el funcionamiento global del sistema.

Por su parte, las relaciones entre los bloques son una muestra de que las pugnas de siempre no han desaparecido en un remanso globalizado, sino que permanecen, crecen y se hacen más peligrosas después de haber desaparecido el factor de contención que significó la URSS.

Otro foco de contradicciones, probablemente las más explosivas en términos sociopolíticos está dado porque el avance de la globalización marcha de la mano con el avance de la pobreza y la polarización social. Es innegable que a partir de los años ochentas y en lo adelante han sido los de distanciamiento abismal entre riqueza y pobreza no solo entre países desarrollados y subdesarrollados, sino en los trozos de Tercer Mundo que crecen en todas las economías desarrolladas y se alimentan, entre otras cosas, de una migración de pobres a la que se pretende frenar echando gasolina a las llamas, con racismo, xenofobia y represión.

El crecimiento económico mundial no se filtra hacia abajo. Es la globalización capitalista neoliberal la que se asienta sobre ese polvo y se debate en el dilema de no poder desarrollarse sin alimentar simultáneamente la bomba de alta explosividad social que conforma un orden mundial no sustentable, sin futuro.

El mundo supuestamente homogeneizado por la globalización, impregnado por el mensaje mediático del capitalismo como única realidad posible y recorrido de un extremo a otro por transnacionales portadoras de similares valores, es no obstante, más inestable, disgregado y políticamente explosivo que nunca.

El último foco de contradicciones que serán mencionadas es el que tiene en su centro la destrucción del medio ambiente. Señalan algunos que los humanos son la única especie que con fatal irresponsabilidad va serruchando la rama en que se apoya. Esto no es otra profecía catastrofista, sino una realidad tan precisa como una demostración matemática a partir de la continuación de las actuales tendencias en materia de depredación ambiental.

La protección del medio ambiente, incluida la protección del trabajador es un elemento del costo que disminuye la ganancia y contra ese hecho esencial se estrellan las advertencias y alertas de los científicos.

En el efecto invernadero, en la lluvia ácida y en la destrucción de la capa de ozono pueden encontrarse causales básicas que identifican a la industrialización, la comercialización y el consumo encuadrados en la búsqueda del máximo beneficio de mercado. En la deforestación y la desertificación, se encuentra también lo anterior en compañía de las presiones que la pobreza y el subdesarrollo inducen sobre el medio por vía de las precarias condiciones de vida de las poblaciones.

Todo parece demostrar que en tanto el lucro capitalista sea el árbitro de la creación y aplicación de tecnologías, de la distribución territorial de la producción, de la implantación y difusión de estilos de vida consumistas y derrochadores, no habrá freno al deterioro ecológico y continuarán globalizándose las vías y modos de destruir el planeta. En esas condiciones, el crecimiento y la expansión económica del sistema serán aceleradores de la crisis ecológica.

IMPACTO DE LA CIENCIA Y LA TECNOLOGÍA EN EL COMERCIO Y LA ECONOMÍA MUNDIAL ACTUAL. BRECHA TECNOLÓGICA NORTE-SUR

La nueva revolución tecnológica nos revela un mundo que sigue siendo el mismo y cada vez más desigual, puesto que como afirma el propio Banco Mundial, «la distancia que separa a los países ricos de los países pobres es mayor en relación con la generación de conocimientos que con los niveles de ingreso», por tanto, ahora el conocimiento constituye el recurso limitante en muchos países subdesarrollados, en cuanto a la capacidad innovadora de empresas y sistemas nacionales.

En primer lugar, cabe destacar la altísima concentración en los países desarrollados del progreso técnico. De tal manera, los países desarrollados concentran 84,4 % del gasto bruto en investigación y desarrollo (GBID) y un porcentaje algo menor de los investigadores científicos e ingenieros (71,6 %). Otros indicadores revelan con mayor crudeza las asimetrías vigentes entre los países desarrollados y los subdesarrollados: la proporción del GBID por habitante es de 19:1, la relación en el número de investigadores científicos e ingenieros por habitantes es 7:1 y el GBID por investigador es más del doble. En 2003, China ocupaba la segunda posición mundial en número de investigadores (con 862 000), detrás de Estados Unidos (con 1,3 millones en 1999), pero delante de Japón (675 000) y la Federación Rusa (487 000).

Las grandes empresas dominan la investigación y el desarrollo en materia de tecnología de la información, las comunicaciones y la biotecnología, que tienen importancia para el desarrollo humano. Mundialmente en 1998 las industrias de productos farmacéuticos y biotecnológicos gastaron 39 000 millones de dólares en investigación y desarrollo.

La innovación también significa propiedad, 54 % de todas las regalías y los derechos de licencias correspondientes a 1999 fueron a parar a los Estados Unidos y 12 % al Japón. A los países de la OCDE, donde reside 14 % de la población mundial, se atribuyó 86 % de las 836 000 solicitudes de patentes presentadas en 1998 y 85 % de los 437 000 artículos aparecidos en publicaciones técnicas especializadas en todo el mundo. En 2002, se presentaron más de 442 000 solicitudes de patentes en Europa y Estados Unidos, frente a 224 000 una década antes.

Las actividades que pueden ser objeto de patente están muy concentradas. En 2001, Francia, Alemania, Japón, Reino Unido y Estados Unidos representaron el 83,6 % de todas las familias de patentes triádicas. Dos campos tecnológicos contribuyeron más que el promedio al auge generalizado de las patentes: la biotecnología y las TIC. Entre 1991 y 2001, las solicitudes de patente en la Oficina Europea de Patentes (OEP) en materia de biotecnología y TIC aumentó 9,1 % y 8,3 % respectiva-

mente, frente al incremento de 6 % del conjunto de solicitudes de patentes ante la OEP.

Una parte importante de la inversión en conocimiento está en la formación de cuadros científicos y técnicos. En el año 2000, los Estados Unidos aprobaron una ley que permite otorgar 195 000 visas más anualmente a profesionales calificados. De las 81 000 visas aprobadas entre octubre de 1999 y febrero de 2000, 40 % se otorgaron a ciudadanos de la India, más de la mitad a personas cuya ocupación estaba relacionada con la computación y una sexta parte a trabajadores del campo de las ciencias y la ingeniería.

La brecha digital, es en esencia, un subproducto de las brechas económicas preexistentes. Es posible analizarla desde diversos puntos de vista. Los niveles actuales de gasto en TIC, los costos de acceso y los insuficientes ingresos son factores que determina las dificultades que enfrentan los países en desarrollo para seguir «la ruta fácil» de expansión de las TIC en el mundo desarrollado.

Menos de 1 % de la población de Asia Meridional está en línea, a pesar de que representan un quinto de la población mundial. La situación es aún peor en África. Apenas hay un millón de usuarios de Internet en todo el continente, mientras que sólo el Reino Unido tiene 10,5 millones. África Subsahariana representa cerca del 10 % de la población mundial, pero sólo tiene 0,2 % de los 1 000 millones de líneas telefónicas del planeta.

Otras fuentes señalan que sólo 10 % de los países con menor ingreso ha logrado avances en los indicadores para los cuales hay información, y 88 % presenta una dinámica muy lenta en relación con el resto del mundo (o heterogénea entre avances y retrocesos en los distintos indicadores), de tal modo que no puede hablarse en ellos de progreso en el área. La situación actual muestra diferencias muy grandes entre regiones. Entre los países en mejor situación, no se encuentra ningún país de África Subsahariana, Asia central y Meridional o América Latina y el Caribe.

Los contrastes en el acceso a bienes comunicacionales «de ida y vuelta» (como telefonía e Internet) son inquietantes cuando se comparan distintas regiones del mundo. Por el momento, 20 % de la población global que vive en los países más pobres sólo cuenta con un 1,5 % de las líneas telefónicas, mientras que 20 % de la población de los países más ricos cuenta con 74 % de ellas.

Otras fuentes señalan que sólo 14 % de la población latinoamericana y caribeña accede a Internet, contra más de 50 % en los países desarrollados. Los usuarios de Internet pasaron de 6 a 72 millones entre 1998 y 2004, mientras los teléfonos celulares aumentaron de 20 a 72 millones; estos usuarios se concentraron en las regiones metropolitanas, grandes y medianas empresas y familias de altos ingresos.

Dado el nivel de ingreso de los países subdesarrollados no es realista que se pueda cerrar la brecha digital a corto y mediano plazo. En América Latina y el Caribe con un ingreso per cápita anual de alrededor de 3 300 dólares, gastar 2 500 dólares per cápita en TIC (monto similar al que se gasta en los países desarrollados) significaría dedicar 75 % del ingreso a ese fin. Por otro lado, África Subsahariana con un ingreso per cápita anual 1 620 dólares y Asia Meridional con 2 390 dólares per cápita se encuentran en una situación de regiones «marginadas» del prometido desarrollo digital. América Latina gasta anualmente cerca de 400 dólares per cápita en TIC, mientras que la cifra equivalente en los países desarrollados es cerca de 6 veces mayor. Un estudio realizado en Estados Unidos demuestra que continúa siendo el líder en niveles de gastos en TIC con 812,6 miles de millones de dólares en 2001, seguido por Japón (413,7 miles de millones de dólares) y Alemania (154,6 miles de millones de dólares).

Junto con la dimensión internacional de la brecha digital, se produce una situación similar entre los grupos

de ciudadanos. En América Latina y el Caribe se registra la distribución del ingreso más desigual del mundo. Esta desigualdad se refleja también en el acceso de sus habitantes a las nuevas tecnologías. Según diversas estimaciones, casi la quinta parte de 15 % más de la población latinoamericana y caribeña ya tenía conexión a Internet en el año 2000, lo cual contrasta con la tasa de conectividad regional de 3 % en el mismo año.

El ingreso determina el nivel de conectividad de los hogares, por ejemplo, Brasil en 24 millones de domicilios con ingreso familiar de hasta 300 dólares, sólo 4 % dispone de computadoras, índice que alcanza 70 % en las familias que ganan más de 2 000 dólares.

Los costos de conexión son excesivos para los consumidores de medianos y bajos ingresos. Sólo el 10 % más rico de las familias puede acceder a la canasta completa de bienes y servicios TIC, es decir a las herramientas disponibles para aumentar su conocimiento, procesar información y comunicarse. En el otro extremo, cerca de un quinto de los hogares en América Central no cuentan ni siquiera con equipo de radio. Entre estos dos extremos existen varias categorías de acceso. Un grupo de la población (entre 20 % y 40 %, según el país) accede a una canasta parcial compuesta mayormente por televisión y celulares y, en menor medida, computadoras y televisión por cable, pero sin posibilidades de pagar el acceso a la telefonía fija y a Internet. Finalmente, al menos la mitad de la población (porcentaje que supera 70 % en algunos países) tiene televisión, pero no puede acceder individualmente a celulares, computadoras y, menos aún, a Internet.

Lo anterior, nos muestra cómo el proceso de innovación, no funciona, ni puede funcionar, aunque se hable de la existencia de sistemas nacionales de innovación y de agentes nacionales, si no se crean condiciones internas y externas que propicien su desarrollo.

PRINCIPALES TENDENCIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL. COMERCIO Y SUBDESARROLLO

Las tendencias del comercio internacional de mercancías (o bienes) y servicios en la etapa actual de la globalización, no son, en muchos casos, sino continuación de las existentes en otros períodos. Al mismo tiempo, la dinámica de la globalización ha acentuado otras.

Una tendencia de los flujos comerciales actuales es el crecimiento del volumen del comercio internacional de mercancías, pues éste supera al de la producción mundial. Por ejemplo, en el 2005, según las *Estadísticas del Comercio Mundial 2006* de la Organización Mundial de Comercio (OMC), el crecimiento del volumen del comercio mundial fue de 6 %, por sólo 2,5 % de crecimiento de la producción.

Lo expuesto obedece a la evolución del sistema multilateral de comercio y a su filosofía liberalizadora; a la mayor integración e interconexión de la economía mundial propia de la actual etapa de la globalización; a lo que se suma el desempeño de las economías, el comercio de los países desarrollados y el gran nivel de la internacionalización de los mercados.

Además, en el comercio internacional actual, tal como en otros períodos, existe una alta concentración del comercio mundial, tanto por estructura como por su orientación geográfica.

Por categorías de productos, es notable el predominio del comercio de manufacturas sobre el de los productos básicos (productos agrícolas y combustibles y productos de las industrias extractivas), no obstante los altos precios alcanzados en los últimos dos-tres años por el petróleo, algunos minerales y productos agrícolas. El citado informe de la OMC da cuenta de que en el año 2005, le correspondió a las exportaciones de manufacturas 72 % del total mundial de las exportaciones de mercancías; 18 % a las exportaciones de productos agrícolas y 10 % a las exportaciones de combustibles y productos de las industrias extractivas.

El comportamiento de las exportaciones manufactureras no es homogéneo, puesto que el crecimiento más dinámico corresponde a los productos de las industrias electrónica, de la informática y de las telecomunicaciones, que son aquéllos que tienen una mayor dotación de valor agregado, dado el peso de los gastos en ciencia y tecnología.

La mayor parte de las exportaciones mundiales de mercancías las realizan los países desarrollados (similar proporción tienen en las importaciones): en el año 2005 las exportaciones de mercancías de los países desarrollados alcanzaron el 62,5 % del total mundial, por sólo 34,1 % de los países subdesarrollados (3,4 % de participación de las economías en transición. En el año 2005 el 76,4 % de los intercambios comerciales se produjese entre los propios países desarrollados.

La concentración de las exportaciones mundiales es tal que en el año 2005, como muestran las estadísticas de la OMC, a los 10 principales exportadores mundiales de mercancías les correspondió 53,1 % del total mundial. El peso que han alcanzado los países subdesarrollados obedece fundamentalmente a la participación que han alcanzado algunos países asiáticos, China, por ejemplo, fue en el año 2005 el tercer exportador mundial de bienes (7,3 % del total).

El *comercio de servicios* (tal como el de bienes, muy concentrado) ha incrementado su participación en el comercio internacional. No obstante que el comercio de bienes es predominante, la dinámica del crecimiento de los servicios ha sido superior a la del crecimiento de las mercancías.

Los servicios clasificados como otros servicios comerciales (servicios de informática y servicios conexos que se prestan a las empresas; servicios de investigación y desarrollo, inmobiliarios, audiovisuales, de comunicaciones, de construcción, distribución, de enseñanza, medioambientales, culturales y deportivos, entre otros), los de mayor dotación de capital y de mayor valor agregado, son predominantes: 48,1 % del total de servicios comerciales en el año 2005, por 23,6 % de servicios de transporte y 28,4 % de servicios de Vvajes.

Otra tendencia del comercio internacional actual es la ampliación del comercio intraindustrial, definido como la exportación e importación simultáneas de productos manufacturados correspondientes a la misma rama industrial.

También en el comercio internacional ha aumentado la participación del comercio intrafirma, es decir, el intercambio comercial que se realiza dentro de una misma empresa transnacional, entre la casa matriz y las filiales o entre las mismas filiales, lo que le permite a la empresa transnacional minimizar los efectos de la competencia, al mismo tiempo que puede desplazar recursos financieros entre los países para reducir, entre otros, los costos tributarios y arancelarios. De acuerdo con evidencias, entre 30 y 40 % del comercio internacional se realiza al interior de las propias empresas transnacionales.

Otra tendencia es la estructura oligopólica del mercado mundial, lo que significa que operan pocos vendedores de un mismo producto, los cuales dominan el mercado y esto les permite influir sobre la producción y los precios. Estas empresas, generalmente transnacionales, toman en cuenta las decisiones de los competidores, y en la medida en que concentran la producción, concertan acuerdos entre ellas.

Unida a las tendencias ya descritas, aparece otra, relativamente novedosa, a la consolidación y desarrollo de grandes bloques comerciales regionales. El ejemplo más notable es la Unión Europea, que como bloque comercial es el primero en el mundo por el volumen de su comercio. Otros ejemplos son el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), entre Estados Unidos, Canadá y México; las crecientes relaciones comerciales intrasiáticas y el MERCOSUR y su ampliación.

Si bien se mantiene el protagonismo de los países desarrollados en el comercio mundial, es de notar *el crecimiento del comercio entre los países subdesarrollados* (o comercio Sur-Sur). El peso de un grupo de países subdesarrollados en el comercio internacional actual conforma lo que se ha dado en llamar la nueva geografía del comercio internacional. El comercio Sur-Sur se concentra fundamentalmente en unas pocas economías de Asia oriental.

Una última tendencia es el «reforzamiento» de las bases multilaterales del comercio internacional, con la creación de la OMC.

Comercio y subdesarrollo

El comercio internacional es cada vez más una fuerza imprescindible para el crecimiento económico y condición necesaria, aunque no suficiente para el desarrollo, pero al mismo tiempo, en el ciclo de globalización neoliberal, es cada vez más injusto e inequitativo, y lejos de favorecer el desarrollo, potencia y perpetua el subdesarrollo.

La participación —marginal y subordinada— de la mayoría de los países subdesarrollados en el comercio mundial confirma lo anterior: sólo 34,1 % de presencia en las exportaciones mundiales de bienes en el año 2005. América Latina y el Caribe tuvo una participación de 5,4 % en las exportaciones totales de bienes; África mantuvo una ínfima presencia de 2,9 %, en tanto Asia Occidental lo hizo con 5,2 % del total mundial de mercancías exportadas. Fundamentalmente, solo la región de Asia Oriental y Meridional ha logrado aumentar su participación en el comercio mundial hasta 20,2 %, apoyada en el ascenso de los que la OMC clasifica como «seis grandes comerciantes asiáticos», a los que se suma China.

Aunque una parte de los países subdesarrollados ha incrementado la producción y exportación de productos manufacturados, la mayoría de ellos depende sustancialmente de la exportación de productos básicos. Únicamente siete países (del total de los subdesarrollados), de ellos seis asiáticos, concentran más de 70 % de las exportaciones manufactureras con bajo uso de tecnologías, y 80 % con alto uso de tecnologías.

Los países desarrollados son los principales exportadores mundiales de productos básicos —excepto de combustibles—, aunque son los subdesarrollados los que dependen mayormente de las exportaciones de éstos: más de la tercera parte de las exportaciones totales de al menos 50 economías subdesarrolladas dependen de la agricultura; mientras en otros 40 países, las exportaciones agropecuarias hacen más de la mitad de los ingresos por exportación.

La preponderancia de las exportaciones de productos básicos de los países subdesarrollados es un factor de enormes implicaciones para sus economías, asociado a lo que está la tendencia a la baja de los precios de estos productos: entre 1997 y 2001, el índice combinado de precios de todos los productos básicos disminuyó 53 % en términos reales, y si se suma el efecto de que para los países subdesarrollados sus exportaciones manufactureras han reducido 10 % de los precios desde mediados del decenio de 1990, entonces la situación no es nada halagüeña. En los últimos tres años transcurridos, el precio de algunos minerales y contados productos agropecuarios se ha elevado, alcanzando el nivel más elevado en los últimos veinte años, a lo que se ha unido la subida de los precios del petróleo.

La innegable realidad de los altos precios del crudo en el último período y sus beneficios para los exportadores de éste tiene otra cara, dado que más de 70 % de los países subdesarrollados son importadores netos de combustibles, y que más de las tres cuartas partes de la población de dichos estados viven en economías importadoras netas de combustibles, lo que contribuye por esta vía al deterioro de sus términos de intercambio.

En el comercio mundial se ha entronizado una filosofía hegemónica de libre comercio, que privilegia el librecambismo cuando es conveniente a los intereses de las transnacionales y de los países desarrollados, pero que no tiene reparos en proteger mercados cuando las exportaciones de los países subdesarrollados alcanzan alguna competitividad y hace peligrar los altos márgenes de ganancia del Primer Mundo: mientras se mantienen elevados aranceles sobre las producciones de todo tipo que provienen de los países subdesarrollados, los países desarrollados se aplican entre sí un arancel medio de apenas 1 %.

De acuerdo con el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), las exportaciones de los países subdesarrollados representan menos de la tercera parte de las importaciones que llegan al mundo industrializado, pero pagan dos tercios del total de los ingresos arancelarios cobrados.

Muestra también de proteccionismo es el escalonamiento arancelario (o progresividad arancelaria), ya que los países desarrollados gravan con mayor valor a un producto en la medida en que mayor sea su grado de elaboración, pero aplican aranceles mucho más bajos a aquellos productos básicos de su interés, impidiendo que los países subdesarrollados agreguen valor a sus exportaciones, lo que tiende a mantener a éstos como exportadores tradicionales de productos básicos. El ejemplo del café resulta elocuente: el arancel aplicado a este producto en forma de materia prima en la Unión Europea, Estados Unidos y Japón es de 7,3; 0,1 y 6 %, respectivamente; mientras los productos elaborados sobre la base del café tienen gravámenes de 12,1; 10 y 18,8 %, respectivamente.

A pesar del nocivo impacto que suponen las barreras arancelarias para los países subdesarrollados, los obstáculos no arancelarios son formas más frecuentes y difíciles de combatir, entre las que están desde medidas sanitarias y fitosanitarias hasta políticas de importación, pasando por medidas de protección al medio ambiente, obstáculos técnicos, políticas públicas discriminatorias, productos especiales (aquellos asociados a materias como la seguridad nacional) y otros.

Las políticas de subvención agrícola de los países desarrollados también afectan notablemente a los países subdesarrollados. Tómese en cuenta que la propia Organización Mundial de Comercio (OMC) ha reconocido que, como promedio, los países ricos apoyan de tal forma a su agricultura que el monto de subvenciones agrícolas supera los 350 000 millones de dólares anuales. Muestras —no únicas—, de enormes subsidios agrícolas las constituyen la política agraria común europea (PAC) y la *Farm Bill* estadounidense.

Es obvio que los altos montos de subvenciones, tanto de europeos como de estadounidenses, como norma benefician a los grandes productores de ambos lados del Atlántico, y «desconectan» a los productos beneficiados de las señales de los mercados de productos agrícolas, lo que provoca una verdadera competencia desleal e induce a una espuria falta de competitividad a los productos agrícolas provenientes de los países subdesarrollados, los grandes perjudicados por esta situación, que los aleja de un crecimiento sostenible y del desarrollo.

Estimaciones recientes del Fondo Monetario Internacional (FMI) dan cuenta de que debido al proteccionismo agrícola y a los subsidios de los países desarrollados, los países subdesarrollados pierden alrededor de 24 mil millones de dólares al año en ingresos que provienen de la agricultura, sin tomar en cuenta los efectos dinámicos y residuales.

La situación de los países subdesarrollados en el comercio de servicios es todavía menos halagüeña que en el de bienes. En servicios, el segmento comercial más dinámico hoy, la concentración a favor de los países desarrollados es también una característica: en el año 2005, los diez primeros exportadores a nivel mundial acusaron 54,6 % del total exportado. De esta dece-

na de exportadores, le correspondió a los mayores ocho —todos desarrollados— 48,9 %, en tanto que los dos únicos exportadores subdesarrollados integrantes de esa lista —China y Hong Kong-China—, sólo les correspondió de conjunto, 5,7 %.

Otros argumentos para demostrar lo expuesto no faltan. El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC, que refrenda el marco para el establecimiento de normas jurídicamente vinculantes, define cuatro modos de suministro: transfronterizo (como el comercio electrónico y las telecomunicaciones), consumo en el extranjero (turismo, salud), presencia comercial (establecimiento en el extranjero de bancos, instituciones financieras, compañías de seguros) y el movimiento de personas físicas.

Las corrientes comerciales de servicios, de acuerdo a su importancia relativa, manifiestan la siguiente participación: suministro transfronterizo 35 %; consumo en el extranjero 10-15 %, presencia comercial 50 % y movimiento de personas físicas 1-2 %, a partir de lo cual es fácilmente deducible que los países desarrollados concentran su participación en la tercera forma de suministro, la presencia comercial, dado sus intereses en reforzar su dominio y protección jurídica e institucional para operar en los países subdesarrollados, mientras obstaculizan por todas las vías, y no están dispuestos a emprender negociaciones de fondo respecto al movimiento temporal de personas físicas.

Por su parte, a los países subdesarrollados les interesa el movimiento de personas físicas, que es donde podrían obtener mayores beneficios. Según cálculos, una transferencia de trabajadores calificados y no calificados desde los países subdesarrollados tendría un potencial impacto de 157 mil millones de dólares anuales, y equivaldría a 3 % de la fuerza laboral de los países desarrollados, y aunque los países subdesarrollados fueran los principales beneficiarios, los estados ricos también ganarían por el mayor crecimiento y aumento de recaudaciones tributarias.

OMC. ESTADO ACTUAL DE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES

Sistema multilateral de comercio bajo las normas de la OMC

La OMC es el único órgano internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre países. Sus funciones son: administrar los acuerdos comerciales de la OMC; ser foro para las negociaciones comerciales; solucionar las diferencias; supervisar las políticas comerciales nacionales; ofrecer asistencia técnica y cursos de formación para los países en desarrollo y la cooperación con otras organizaciones internacionales.

Los principios del sistema multilateral de comercio, ahora normados por la OMC, son los siguientes:

Comercio sin discriminaciones: Referido a que el tratamiento de un país al resto debe ser igual para todos, por ejemplo, si se concede a un país la reducción del tipo arancelario a uno de sus productos, se tiene que hacer lo mismo con todos los demás, lo que se conoce como trato de nación más favorecida (NMF).

También se sustenta en el *trato nacional*, lo que significa que las mercancías que el país importa debe recibir un trato similar al que reciben las mercancías producidas en el país: sólo se aplica cuando el producto, el servicio u obra de propiedad intelectual ha entrado en el mercado.

Previsibilidad y transparencia: Referido al acceso creciente y previsible a los mercados, mediante la reducción o eliminación de los obstáculos al comercio, de forma progresiva y por la vía de las negociaciones, además del compromiso de no aumentar los obstáculos al comercio, lo que se conoce como «consolidación» (la consolidación de un arancel significa el compromiso de no aumentar el nivel arancelario por encima de lo acordado, del límite del arancel).

La transparencia está referida a que las normas comerciales sean tan claras y públicas como sea posible. En muchos de los acuerdos de la OMC se exige que los gobiernos divulguen públicamente sus políticas y prácticas en el país o mediante notificación a la OMC.

Fomento de una competencia leal: Se establecieron normas más precisas, que permiten imponer derechos antidumping y compensatorios respecto a dos formas desleales de competencia, como el dumping y las subvenciones. Para ambos casos, antes de autorizarse a imponer dichos derechos, los países deben demostrar que estas medidas causan daño a una rama de producción nacional.

Los otros principios de la OMC, *comercio más libre y promoción del desarrollo y la reforma económica*, explican, más que todo, la filosofía de la organización, de matriz neoliberal. Para la OMC, *existe una relación estadística indudable entre un comercio más libre y el crecimiento económico*, además que *la teoría económica señala contundentes razones para esa relación*, de lo que se deriva que *el sistema de la OMC contribuye al desarrollo*.

Más allá de las justificadas valoraciones críticas que merecen la teoría que sustenta dicha filosofía y la práctica que la acompañan, el entusiasmo a ultranza acerca del libre comercio y su vínculo con el desarrollo no es, ni por mucho, compartido. Las experiencias regionales y nacionales demuestran que, en los países subdesarrollados, desde la Segunda Guerra Mundial hasta la fecha, las estrategias de desarrollo, comercio exterior y crecimiento económico han sido variables y no unívocas. Si bien es cierto que las políticas comerciales inciden en el crecimiento, y éste de forma sostenida conduciría al desarrollo, no hay una fórmula aplicable en todas las épocas y para todos los países para que esta relación sea óptima, tal como muestra la historia económica de los actuales países desarrollados.

Estructura y funcionamiento de la OMC

La máxima autoridad de la OMC es la Conferencia Ministerial, que debe reunirse por lo menos una vez cada dos años, y que puede adoptar decisiones sobre todas las cuestiones que se plantean en el marco de cualquiera de los acuerdos comerciales multilaterales. Hasta ahora se han celebrado seis conferencias ministeriales.

Entre las conferencias ministeriales, la labor cotidiana está a cargo del Consejo General, compuesto por los representantes permanentes de cada país en la Organización, el Órgano de Solución de Diferencias y el Órgano de Examen de las Políticas Comerciales. Otros tres consejos: Mercancías, Servicios y el de los Acuerdos sobre Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), rinden informe al Consejo General y son responsables del funcionamiento de los acuerdos de la OMC que tratan de sus esferas de comercio respectivas.

A diferencia del FMI y del Banco Mundial, la OMC no delega la autoridad en una junta de directores ni en el Director General de la organización, tampoco existe un equivalente al del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, por lo que oficialmente, a cada país le corresponde un voto.

Si bien todos los miembros de la OMC son formalmente iguales, la fortaleza económica y el mayor poder de negociación de los países desarrollados, sobre todo el de los Estados Unidos y el de las Comunidades Europeas, les permite imponer sus intereses, o la propia agenda de discusión, de diferentes formas, ya sean directas o indirectas, tanto en el Consejo General como en los acuerdos y comités. Las decisiones se adoptan por consenso, y cuando éste no es posible, se acude a la votación, en la que se gana por mayoría de los votos emitidos.

En la OMC existe un Órgano de Solución de Diferencias (OSD), conformado por los mismos represen-

tantes del Consejo General. Este sistema de solución de controversias le confiere a la OMC la facultad de la cual no dispone ninguna otra institución económica mundial, la capacidad efectiva de imponer a los Miembros sanciones por el incumplimiento de las reglas.

La llamada Ronda del Desarrollo y el estado actual de las negociaciones comerciales multilaterales

En la III Conferencia Ministerial, celebrada en Seattle, Estados Unidos en noviembre-diciembre de 1999, la precaria «estabilidad» lograda en las anteriores ministeriales se quebró, y la historia de la casi estrenada OMC archivó su primer gran y ruidoso revés, tanto en términos prácticos como mediático, de legitimidad e impacto político, por más ostensible en una institución que, según sus directivos, se consideraba el arquetipo de la globalización.

La falta de acuerdos y del consenso necesario sobre los temas de negociación y la orientación futura de ésta, concluyeron en que no se produjese una declaración ministerial final, y por consiguiente, abortase el inicio de la ronda.

La siguiente ministerial se celebró en noviembre de 2001 en Doha, Qatar. Las negociaciones previas a la IV Reunión Ministerial no habían logrado avances suficientes en octubre de ese año, sin embargo, las profundas diferencias de posiciones por parte de los países desarrollados, pero sobre todo entre países desarrollados y subdesarrollados y la crisis de legitimidad de la organización, pasaron a un segundo plano por la conjunción del inicio de la recesión mundial, el temor de un fracaso como el de Seattle y el ambiente generado a partir de los atentados terroristas del 11 de septiembre de 2001 contra Nueva York y Washington.

La reacción a los atentados terroristas, y los dividendos políticos e ideológicos logrados por la administración Bush en torno a éstos, fueron los responsables, en última instancia, del «éxito» de Doha. La declaración ministerial de Doha estableció el mandato para las negociaciones y el límite para concluir el programa de trabajo adoptado por los ministros el 1 de enero de 2005.

Uno de los temas más conflictivos de la IV Ministerial fue el agrícola. Al final de las discusiones sobre el tema, se precisó el mandato de negociación y el cronograma de la misma, pero en lo aprobado no se impuso una eliminación de las subvenciones, sino simplemente la apertura de negociaciones con vistas a su reducción.

Otro tema de conflicto fue el de los Acuerdos sobre Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC). Los resultados obtenidos pueden ser considerados los más sustanciosos para los países subdesarrollados, en ausencia de avances efectivos en otros temas de discusión o de prioridad para el mundo subdesarrollado. Aunque no se modificó en absoluto el principio de protección de las patentes de medicamentos, se dijo claramente que los ADPIC no debían dificultar la protección de la salud y el acceso a medicamentos baratos.

En relación con los servicios, en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) se aceptó profundizar en la liberalización, lo que lo reafirma como un verdadero acuerdo multilateral de inversión, como reconoció el propio Mike Moore, en esa época el Director General de la OMC. En última instancia, los intereses más beneficiados fueron los de los países desarrollados.

Por insistencia de los países subdesarrollados y a tono con sus intereses, se acordó establecer dos Grupos de Trabajo: uno sobre Comercio, Deuda y Finanzas y el otro sobre Transferencia de Tecnologías. Todos los temas del Programa de Trabajo de Doha son parte del «compromiso único» (single undertaking), lo que significa que ninguno de los acuerdos es definitivo hasta la conclusión de las negociaciones en todas las áreas.

El Programa de Trabajo de Doha, recién culminada la Ministerial, comenzó a ser llamado eufemísticamente

«Ronda del Desarrollo». El lenguaje empleado en la Declaración Ministerial y en el Programa puede ser amigable o sensible con el desarrollo, la atención formal prestada al desarrollo ser mayor que en conferencias anteriores o, incluso, mencionarse el término un número de veces considerablemente mayor que en otras ministeriales, pero esto no cambia el hecho de que los acuerdos tomados correspondan a una estrategia negociadora de los países desarrollados (aceptada en unos casos e impuestas a otros países subdesarrollados), en aras de una mayor y condicionada liberalización del comercio mundial.

En la V Reunión Ministerial, celebrada en Cancún, México, en septiembre de 2003, se realizó un primer balance de las negociaciones del Programa de Doha, el cual arrojó un resultado bastante desalentador. La V Ministerial de Cancún tuvo un resultado similar a la de Seattle: «fracasó». En esta ocasión, los países subdesarrollados (encabezados por el Grupo de los 20, al cual pertenece Cuba) resistieron las presiones de los países centrales y evitaron la imposición de una agenda y de acuerdos opuestos a sus intereses, por lo que no se adoptó una Declaración Ministerial.

En el período posterior a Cancún, se manifestó un sentimiento de frustración, tanto de países desarrollados como de un número no pequeño de subdesarrollados, sobre la falta de credibilidad de la OMC y de su incapacidad para llegar a acuerdos, de ahí que la Decisión del Consejo General adoptada el 1º de agosto de 2004, el llamado Paquete de Julio, fue el resultado de un largo y extenuante proceso de negociación, que transitó desde la fracasada V Conferencia Ministerial de la OMC, hasta esa fecha. El acuerdo marco que supone el Paquete de Julio fue un conjunto de lineamientos de política, no de acuerdos ni establecimiento de plazos, pero logró romper el estancamiento de la llamada Ronda del Desarrollo.

La VII Conferencia Ministerial de la OMC se celebró en Hong Kong, Región Administrativa Especial china, entre los días 13 y 18 de diciembre de 2005, y su principal, aunque muy cuestionable resultado, fue la adopción de una Declaración Ministerial, contentiva de un paquete de acuerdos de bajo perfil. Asimismo, se acordaron planes de trabajo y fechas precisas, incluyendo la culminación de la Ronda de Doha para fines de 2006, lo que se ha incumplido flagrantemente, pues hasta la fecha, continúan los problemas en las negociaciones.

En Hong Kong, los principales temas de conflicto y negociación fueron los de agricultura, servicios y el de acceso a mercados para los productos no agrícolas (AMNA), sobre los cuales se tomaron acuerdos de importancia para el desenvolvimiento de la Ronda, pero cuyos resultados han sido, como es tradicional, evidentemente dispares a favor de los países desarrollados.

«Las negociaciones están suspendidas», a fin de «permitir la seria reflexión de los participantes que resulta claramente necesaria», porque «hoy todos somos perdedores», fueron las frases más reiteradas que recorrieron el mundo, divulgadas por las agencias de prensa el 24 de julio de 2006 y días posteriores. El sentido de éstas, al ser pronunciadas ese día por Pascal Lamy tras una reunión en Ginebra con los ministros del G-6 (Australia, Brasil, las Comunidades Europeas, Estados Unidos, India y Japón), reflejó el fracaso del proceso negociador posterior a Hong Kong y la imposibilidad de culminar la Ronda de Doha para fines de 2006, amén de que la suspensión significó también la incertidumbre en la fecha para continuar las negociaciones.

INTRODUCCIÓN A LAS FINANZAS INTERNACIONALES ACTUALES

Sistema monetario financiero internacional actual y sus características

En los últimos cien años, el binomio sistema monetario financiero-economía mundial se han supeditado a la

evolución del capitalismo contemporáneo atravesando por diferentes fases.

Las amenazas que se cernían sobre el control financiero internacional por parte de los Estados Unidos, así como la cuadruplicación del precio de los combustibles en la conocida crisis petrolera de 1971-1975, modificaron las reglas del juego norteamericano, adoptándose de forma generalizada el tipo de cambio flexible como principio central de organización de las relaciones monetarias internacionales.

En marzo de 1973 se decide la flotación de los tipos de cambio y en 1976, con la celebración de la Conferencia de Jamaica, se dio fin al sistema de tipos de cambios fijos y al sistema Bretton Woods. Esta Conferencia adoptó las siguientes modificaciones para el sistema financiero internacional:

- Se legalizan los tipos de cambios flotantes.
- Se reducía el papel del oro como reserva.
- Se aumentaban las cuotas del FMI, especialmente aquellas de los países de la OPEP.
- Se aumentó el financiamiento para los países menos desarrollados.
- La determinación de la paridad de una moneda pasaba a ser responsabilidad de su país de origen.

Los movimientos de capital se convirtieron en un rasgo desestabilizador del sistema monetario y financiero internacional en las últimas décadas. Los cambios sucedidos han estado asociados a la mayor movilidad de bienes de capital y mano de obra, y la avanzada integración mundial de los mercados que la misma provoca; el mayor papel que desempeñan los países subdesarrollados en la economía mundial; la reincorporación de las economías en transición al sistema económico mundial, entre otros.

La liberalización financiera impulsada por las políticas neoliberales del Consenso de Washington es sin duda una de las características más significativas del proceso de globalización actual. Una etapa en la cuál el capital financiero internacional adopta nuevas formas y ejerce un dominio casi absoluto sobre las otras formas de capital.

El tipo de cambio se ha convertido en variable estratégica para la evolución económica de los países a partir de su influencia en los niveles de solvencia y capitalización, en la asignación de recursos en la Balanza Comercial y en la estructura económica del país. Uno de los elementos de mayor importancia entre los factores que inciden en la determinación del tipo de cambio es el nivel de las tasas de interés. Si éstas resultan atractivas en función de la mayor o menor rentabilidad de los activos que representen, se observará una mayor o menor entrada de capital al país y, por ende, una apreciación o depreciación de la moneda. En la realidad, el nivel de la tasa de interés se establece a partir de la combinación de políticas monetaria y fiscales que cada país establezca. La evolución favorable o no de la cuenta corriente y de la balanza de pagos, así como la disponibilidad de reservas internacionales, constituyen factores adicionales que determinan el tipo de cambio a aplicar por cualquier país. De hecho, otra de las características esenciales del sistema monetario en la actualidad, es la gran variabilidad de los tipos de cambio. Ello se aprecia de forma notable en la relación existente entre las tres principales monedas: el dólar, el euro y el yen.

Tanto la inestabilidad cambiaria como la desalineación pueden afectar el desempeño económico de los países y su existencia justifica los intereses que manifiestan los principales países industrializados por alcanzar una mayor coordinación de sus políticas económicas, especialmente en la esfera monetaria.

Entre los problemas centrales de la actual economía mundial globalizada se destaca como determinante la enorme asimetría existente entre un mundo financiero internacional cada vez más sofisticado y dinámico, donde predomina la rápida globalización de las carteras fi-

nancieras con la ausencia de un sistema institucional capaz de regularlo.

El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, han transformado sus políticas y recetas a lo largo de más de 50 años, para adaptarse a las transformaciones experimentadas por el sistema financiero internacional. El Fondo se ocupa cada vez más de la resolución de los problemas a largo plazo y ha reducido su papel de suministrador de fondos para convertirse en un catalizador de la financiación privada internacional.

Tendencias en los mercados financieros en las últimas décadas. Crisis financieras en el mediano y largo plazos

La presente década no ha estado exenta de tensiones financieras internacionales. La economía mundial se ha caracterizado por la inestabilidad financiera en períodos de aproximadamente dos años. Primeramente se observó la devaluación del dólar norteamericano, más tarde siguieron la crisis del Sistema Monetario Europeo (1992-93), la crisis Mexicana, en 1994/1995 y su impacto global se conoció como *efecto Tequila*. Con posterioridad se produjeron la crisis asiática en 1995/1997 (efecto Dragón), la cual se expandió a todos los mercados financieros internacionales, la crisis rusa en 1998 (efecto *Vodka*), la crisis brasileña en 1998/1999 (efecto *Samba*) y la crisis argentina en 2001/2002 (efecto *Tango*).

Asimismo, el 2 de diciembre de 2001 la quiebra de la empresa *Enron* sacudió al mundo económico: pocos meses antes la revista *Fortune* había premiado a la empresa como la más creativa de los últimos cinco años, y había asegurado que tendría un crecimiento continuo durante toda la década.

Las reiteradas crisis económicas han generado una amplia discusión sobre el papel desempeñado por el Fondo Monetario Internacional.

En particular, la crisis financiera asiática ha revelado que el actual sistema financiero internacional es incapaz de prevenir a la economía mundial de las intensas y frecuentes crisis financieras, cuyos efectos reales son devastadores. Se considera la mayor amenaza de este tipo que se ha producido en más de medio siglo, esto se observa en las continuadas previsiones a la baja en los ritmos de crecimiento económico mundial en los últimos años.

Papel de las bolsas o mercados financieros: Los mercados financieros en la actualidad se componen de tres mercados fundamentales; los mercados de deuda, (incluyen los mercados interbancarios, los de divisas, los monetarios y los de renta fija); los mercados de acciones; y los mercados de derivados.

Los valores que se negocian en los mercados de derivados se «derivan», bien de materias primas, o bien de valores de renta fija, de renta variable, o de índices compuestos por algunos de esos valores o materias primas.

Aunque existían mercados donde se negociaban valores desde la antigüedad, se considera que el primer mercado de valores modernos se constituyó en la ciudad de Amberes en el año 1531, expandiéndose rápidamente hacia las principales ciudades europeas, y luego hacia los Estados Unidos y el continente asiático.

La complejidad, el número de operaciones, las escalas financieras y la velocidad con que opera toda la red de bolsas o mercados accionarios que cubre el planeta son tan grandes y se encuentran interrelacionados

El tercer informe de la Agencia McKinsey & Co., sobre los mercados globales de capitales publicado a inicios del 2007, reveló que el valor total real de los activos financieros globales —incluyendo acciones, tanto pólizas y deuda g— llegó a 140 millones de millones de dólares a finales de 2005, un aumento de 7 millones de millones de dólares respecto al año 2004. Esta cifra es más de tres veces mayor a la producción total de bienes y servicios producidos en todo el planeta en aquel año 2005.

El informe también muestra que los flujos transfronterizos de capitales llegaron en el 2005 a los 6 millones de millones de dólares, más del doble del año 2002; de ellos 80 % se realizó entre los EE.UU., Reino Unido y la zona del euro. Debe señalarse que en las cifras de este informe no están incluidos los derivados financieros, los hipervolátiles instrumentos financieros sobre los cuales no existen controles en números precisos, ya que gran parte de estos contratos son operaciones «fuera de balances», que no aparecen en la contabilidad general de las instituciones financieras.

Según el Banco de Liquidaciones Internacionales (BIS, siglas en inglés), al final del primer semestre del 2006, el volumen de derivados financieros llegó a la espantosa cifra de 370 millones de millones de dólares (casi nueve veces el PIB mundial), pero los analistas bien informados afirman que el número es mucho mayor si fueran incluidas las operaciones «fuera de balances».

Evolución actual de los flujos de Inversión Extranjera Directa, AOD, remesas y deuda externa

Inversión Extranjera Directa: En el tema de las inversiones extranjeras directas, se observa una concentración notable de estos flujos en aquellas economías desarrolladas que brindan mayores ganancias y retornos al capital. La inversión extranjera directa global en 2005 se elevaba a 916 000 millones de dólares, un aumento de 29 % en relación con 2004, no obstante, las corrientes mundiales de IED siguen siendo inferiores a las del 2000 donde su monto se ubicaba en 1,4 millones de millones de dólares.

El crecimiento de la IED se concentra, fundamentalmente, en el proceso acelerado de fusiones y adquisiciones transfronterizas en los países desarrollados, las cuales aumentaron 88 % en valor, es decir, 716 000 millones de dólares y 20 % en número, o sea, 6 134, con respecto a 2004.

Como tendencia se aprecia que las IED dirigidas hacia los países subdesarrollados se concentran en ciertas regiones.

La deuda externa de los países subdesarrollados: Según cifras del Fondo Monetario Internacional de septiembre del 2006, el monto de la deuda externa de los países subdesarrollados se ha mantenido en torno a los 2,1 millones de millones de dólares.

La deuda externa no sólo ha aumentado, sino que su distribución por regiones ha variado. Para el 2006, las regiones participaban en el monto de la deuda total de la siguiente forma: África con 7,7 %; Asia 28,3 %, Medio Oriente 7,8 %, Europa del Este 21,1 %, la Comunidad de Estados Independientes 11,5 % y América Latina 23,6 %.

Cálculos efectuados revelan que en el período 1986-2006, los países subdesarrollados pagaron 5,1 millones de millones de dólares por concepto de servicio de la deuda o sea 256 000 millones de dólares promedio anual.

Ayuda Oficial para el Desarrollo: No se observan sustanciales cambios en relación al financiamiento destinado a la Ayuda Oficial para el Desarrollo y para el acceso a nuevas tecnologías. La Ayuda Oficial para el Desarrollo ha experimentado serias reducciones en los últimos 20 años. Si bien entre 1964 y 1992 los desembolsos de ayuda desde el Comité de Ayuda al Desarrollo aumentaron de 5 900 millones de dólares hasta ubicarse en 60 500 millones de dólares, entre 1993 y el año 2002, la Ayuda Oficial para el desarrollo sólo alcanzó los 54 000 millones de dólares como promedio. La Ayuda Oficial para el desarrollo en el período 1970-2006 sólo ha representado como promedio, alrededor de 0,33 % del PIB de los donantes.

Remesas: También la magnitud de las remesas ha crecido paulatinamente en años recientes. En los países de destino, los inmigrantes contribuyen de forma significativa con el crecimiento económico. Según ci-

fras del Banco Mundial, contribuyen con aproximadamente 300 000 millones de dólares, o sea cerca de 7 % del PIB de los países capitalistas desarrollados. Los migrantes también son esenciales para la sostenibilidad del sistema de previsión social y el dinamismo económico. Los países subdesarrollados también se benefician de ese movimiento de personas. Se calcula que las remesas financieras en estos países se elevan a la cifra de 180 000 millones de dólares anuales. Estas remesas favorecen directamente a millones de familias en los países de origen de los migrantes. Estos flujos representan, en la mayoría de los casos, ingresos superiores a las que aportan las corrientes de inversión directa extranjera y de Ayuda Oficial Para el Desarrollo. Hoy, para algunos países más pobres, esas transferencias constituyen la principal fuente de divisas extranjeras, que representan 25 % del PIB.

INSTITUCIONES FINANCIERAS INTERNACIONALES: FONDO MONETARIO INTERNACIONAL Y BANCO MUNDIAL

Orígenes, organización y funciones

En 1944 las potencias vencedoras de la Segunda Guerra Mundial crearon en Bretton Woods, Estados Unidos, nuevas instituciones económicas para resolver los problemas financieros globales. Así nacieron el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM). Estos organismos funcionan de manera independiente y, a pesar de su similar origen, son, de hecho, dos instituciones distintas a las que se le atribuyeron objetivos diferentes.

El FMI se creó para resolver los problemas económicos globales que propiciaron la Gran Depresión de los años 30.

El número de miembros del FMI se ha incrementado. Si en 1944 estaba representado por 44 países, en la actualidad está conformado por 185 naciones.

Por tradición, esta institución siempre es dirigida por un europeo, o al menos una persona que no sea de origen americano. El actual director es el español Rodrigo Rato. En la actualidad, en el Fondo trabajan aproximadamente 2 716 personas, que proceden de 185 países. Entre ellos: economistas, estadísticos, investigadores, expertos en finanzas públicas y sistemas financieros y otros.

La mayor parte del personal del Fondo labora en la oficina principal de Washington y, se asignan otros a las pequeñas representaciones de la institución en París, Ginebra, Tokio y las Naciones Unidas.

Las principales funciones del FMI son:

- Guardián o vigilante del comportamiento monetario internacional.
- Proporcionar asistencia financiera a los países miembros para solucionar problemas de balanza de pagos.
- Asesoramiento y asistencia técnica, así como de foro permanente para la discusión de los problemas monetarios internacionales.

El FMI no puede ser considerado un banco de desarrollo, ni un banco central mundial, se trata, más bien, de una institución que, a través de sus controles se propuso mantener un sistema seguro de compra y venta de dinero para que los pagos en moneda extranjera se realizaran con facilidad y rapidez entre los países.

Las actividades del FMI se financian mediante las cuotas que aportan sus miembros. Es el que determina, en función de la riqueza de cada país y de su situación económica, el importe de la cuota de cada miembro. Cuanto más rico es el país mayor es su cuota. Las cuotas se revisan cada 5 años y pueden subir o bajar en función de las necesidades del FMI y la prosperidad económica del miembro.

La cuota de cada miembro sirve para determinar qué cantidad puede pedir prestada al fondo. Cuanto mayor sea la contribución financiera de un país miembro mayor será la cantidad que puede pedir en momentos de necesidad. Asimismo, la cuota determina el poder de voto de cada miembro.

Estados Unidos es el mayor depositario del fondo cuenta con 371 743 votos, 17,1 % del total, mientras que Palau, uno de los miembros más recientes, tiene la cuota más pequeña, con 281 votos (0,013 % del total).

El FMI ha mantenido inalterable la distribución de los votos, en alrededor de 30 años, a pesar de los cambios ocurridos en el crecimiento económico de los países a nivel mundial. Por ejemplo, China ha tenido un crecimiento que duplica al de Bélgica y Holanda juntos, sin embargo esas dos naciones europeas poseen en conjunto 1,5 veces más votos en el FMI que la nación asiática.

Por su parte, el Banco Mundial es formalmente una organización de desarrollo. Surgió para financiar la reconstrucción económica posterior a la Segunda Guerra Mundial y se convirtió con rapidez en un importante suministrador de divisas para los países subdesarrollados, con capacidad para proporcionar asistencia técnica en el uso de fondos prestados.

Aunque la reconstrucción sigue siendo un elemento importante de las funciones del BM, éste ha ampliado su cartera, incluyendo proyectos de financiamiento para el sector social, la reducción de la pobreza, el alivio de la deuda y el «buen gobierno». En concreto sus mayores recursos se centran, en la actualidad, en la reducción de la pobreza, objetivo predominante de toda su labor.

Es una organización que abarca 5 instituciones complementarias entre sí, de tal forma que resulta más preciso hablar del Grupo del Banco Mundial para referirse al conjunto de ellas, a saber: Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (BIRD), la Corporación Financiera Internacional (CFI), la Asociación Internacional de Desarrollo (AID), el Centro Internacional de Arreglo de Disputas relacionadas con Inversiones (CIADI) y, la Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones (AMGI).

El Presidente del Banco Mundial es, tradicionalmente, un norteamericano; su actual director es Robert Zoellick, quien sustituyó a Paul Wolfowitz. En la actualidad, en el BM laboran aproximadamente 10 000 profesionales que proceden de casi todos los países del mundo; entre ellos: economistas, científicos ambientales, analistas financieros, y otros.

Los 24 países de la OCDE controlan más de las dos terceras partes de los votos del BM. Sólo los Estados Unidos controlan 19,6 % de la capacidad de decisión de la institución.

El sistema monetario establecido en Bretton Woods se concretó en la convertibilidad del dólar por oro y el FMI se encargaba de asegurar el funcionamiento estable de este sistema. Este régimen cambiario funcionó sin problemas hasta los años 70, cuando quebró el patrón dólar-oro y se puso fin al sistema de cambios fijos. En este sentido, el FMI reduce su campo de acción, y pierde el protagonismo que tenía hasta entonces a nivel internacional.

Más aún, en la década de los años ochentas, la crisis de la deuda que afectó a la mayor parte de los países del Sur, y, sobre todo, América Latina supuso un nuevo reto para el FMI que encontró un nuevo campo de actuación. La solución aportada por el FMI fue lo que se conoce como los Planes de Ajuste Estructural (PAE). Los PAE se convirtieron en la receta única aplicada a todos los países que querían acceder al financiamiento del FMI o a los préstamos del BM, sin importar del país que se tratase. Según esta estrategia, las respuestas están antes que las preguntas, para el FMI da lo mismo la situación de un país como Brasil que Guinea; Rusia o Etiopía tienen el mismo rango dentro de su campo epistémico. Bajo este criterio, el FMI no hace economía, hace ideología disfrazada de economía.

En este sentido, existe un tipo de condicionalidad

cruzada entre ambas instituciones, pues para que el BM otorgue créditos a un país, éste tiene que haber firmado antes un PAE con el FMI.

Junto a las políticas de ajuste del FMI se impusieron otras medidas que aparentemente nada tenían que ver con la estabilidad macroeconómica del corto plazo; en realidad, se trataba de un conjunto de medidas económicas, políticas e institucionales, pensadas para actuar al largo plazo y para lograr cambios profundos en la sociedad y el Estado, estas medidas fueron las denominadas por el Banco Mundial precisamente como «reforma estructural».

Contexto actual y el papel del FMI y el BM

Los cambios que se han producido en la escena mundial en la década de los 90, han modificado, profundamente, la forma de actuar del FMI. El abandono de la economía planificada de un gran número de países y su transformación al sistema de economía de mercado fue apoyado por el FMI no sólo para el financiamiento sino también mediante el asesoramiento para la constitución de instituciones (bancos centrales, sistemas impositivos, mercados de divisas, sistemas aduaneros) imprescindibles para el funcionamiento del sistema económico.

También, en la década de los 90 se produjeron fuertes crisis financieras con efectos desestabilizadores sobre el comercio mundial. A comienzos de 1995 México tuvo que implementar un paquete de medidas de ajuste financiero que fueron aprobadas por el FMI y apoyadas mediante un préstamo de 17,8 billones de dólares, la mayor cantidad prestada jamás a un país miembro. A finales de 1997 se produjo la crisis del sudeste asiático que requirió una atención especial y préstamos a Corea (20,9 billones, nuevo record), Indonesia y Tailandia. Después siguieron las crisis de Rusia en 1998, de Brasil en 1999, de Turquía en el 2000 y de Argentina a finales del 2001.

Estas crisis revelaron que los programas de ajuste del FMI se quedaron rezagados en relación con la evolución de la economía mundial. La institución organizó el rescate con medidas de austeridad como: crédito escaso, tasas de interés elevadas y restricción fiscal. A su vez las alternativas del ajuste no establecieron la gradualidad necesaria de las medidas, lo que ha provocó que en el corto plazo las crisis se profundizarán y globalizarán.

Ante esta situación la comunidad internacional se ha pronunciado en cuanto a la necesidad de reformar el Sistema Monetario y Financiero mundial. Desde la Ministerial de la Organización Mundial del Comercio de Seattle en 1999, la sociedad civil ha venido reclamando una profunda y radical reforma de ambas instituciones, para hacerlas más democráticas, transparentes y socialmente responsables, ante los países y sectores que sufren sus duras políticas económicas.

Finalmente, en América Latina se conforma una nueva entidad financiera, propiciada por los gobiernos de Venezuela y Argentina, el Banco del Sur. Esta nueva institución tendrá como objetivo fundamental la verdadera integración latinoamericana y, constituye una perspectiva financiera defensora de los intereses de los pueblos de la región, contrapuesta a las actividades del FMI y el BM.

Se conoce que el FMI presenta, en la actualidad, problemas financieros a corto plazo, con un déficit de 105 millones de dólares superior a la previsión en este año fiscal, algo que no ocurría desde 1985 cuando se declaró una moratoria en el pago de las deudas por parte de varios países. La razón ahora es muy distinta y se debe a los pagos adelantados que realizan algunos países miembros con el objetivo de reducir sus deudas y para la cual han utilizado parte de sus reservas internacionales.

Esta situación no es nueva pues comenzó durante la crisis asiática de finales de la década del noventa, cuando los afectados decidieron cumplir con sus obligaciones crediticias a cambio de un menor control por parte del FMI.

DEUDA EXTERNA Y SUBDESARROLLO EN EL MUNDO SUBDESARROLLADO. EL CASO DE AMÉRICA LATINA

Según cifras del Fondo Monetario Internacional de septiembre de 2006, el monto de la deuda externa de los países subdesarrollados se ha mantenido en torno a los 2,1 millones de millones de dólares.

La deuda externa no sólo ha aumentado, sino que su distribución por regiones ha variado. Varios factores han influido en las nuevas tendencias que se observan en relación con el monto de deuda externa acumulado por las regiones, entre los que se incluyen: la inestabilidad financiera de los mercados emergentes, la deteriorada situación socioeconómica en África, y el atractivo que presentan para las inversiones extranjeras regiones como Europa del Este, Medio Oriente y Asia.

Para 2006, las regiones participaban en el monto de la deuda total de la siguiente forma: África 7,7 %; Asia 28,3 %, Medio Oriente 7,8 %, Europa del Este 21,1 %, la Comunidad de Estados Independientes 11,5 % y América Latina con 23,6 %.

Cálculos efectuados revelan que en el período 1986-2006, los países subdesarrollados pagaron 5,1 millones de millones de dólares por concepto de servicio de la deuda o sea 256 000 millones de dólares promedio anual.

La realidad revela que en los últimos años, las economías deudoras han tenido que liberar recursos del ahorro interno e incluso utilizar los que provienen del ahorro externo (que a su vez se ha visto restringido) para cumplir con el servicio de la deuda, que de otra manera hubieran financiado un mayor nivel de inversión. Esto se logró con la equivalente disminución de las importaciones que ha permitido generar un excedente en divisas para estos fines. Como resultado, los países subdesarrollados siguen siendo exportadores netos de capitales.

La crisis de la deuda lejos de ceder, se ha fortalecido por la falta de dinamismo económico, la permanencia de desequilibrios macroeconómicos, la caída de la inversión de capital, la inflación, el desempleo, el mayor deterioro de los niveles de vida y el incremento de la polarización.

Evolución de la deuda externa en América Latina y el Caribe

Según cifras de la CEPAL, la deuda externa de la región alcanzaba en el 2005 los 679,18 miles de millones de dólares y había descendido a 632,849 miles de millones en el 2006. Sin embargo, el FMI señalaba, en su informe de septiembre del 2006, que la deuda externa de América Latina en el 2006 se ubicaría en los 742 000 millones de dólares. Esta deuda acumulada muestra una elevadísima concentración en algunos países: 65 % entre Brasil, México y Argentina.

También es conveniente señalar que los altos niveles de endeudamiento observados en algunos países de la región se mantienen y hacen que su crecimiento económico sea particularmente vulnerable a incrementos en las tasas de interés en los Estados Unidos.

En la práctica, y siguiendo la lógica del sistema, los gobiernos de la región aprovecharon la actual coyuntura favorable para seguir pagando sus obligaciones con la deuda externa. Los crecientes excedentes que surgen están siendo utilizados para reducir el endeudamiento externo.

Si se toma en cuenta el auge exportador, para la región en su conjunto, se observa un descenso de la relación entre la deuda externa (descontadas las reservas internacionales) y las exportaciones de bienes y servicios.

La deuda externa latinoamericana, como porcentaje de las exportaciones, pasó de 215,2 % en 1980 a un nivel récord de 261 % en 1990. Entre el 2000 y el 2006 este indicador ha oscilado en torno a 177 %, como promedio regional, aunque se conoce que para muchos países este indicador supera el promedio de la región.

En relación con el manejo de la deuda externa durante el 2006, los mecanismos que se aplicaron fundamentalmente fueron: emisión acelerada de deuda interna, emisión acelerada de deuda externa, pago adelantado de deudas utilizando reservas internacionales, y compra de miles de millones de dólares en el mercado.

Los argumentos que hoy manejan los gobiernos para impulsar el *crecimiento de la deuda pública* son los siguientes:

- Los acreedores de la deuda interna son los pueblos.
- La deuda interna no está originada por las fluctuaciones de tasas de interés, como en el caso de la deuda externa, sino que está originada por otras deudas que fueron asumidas por los Gobiernos nacionales en su momento.
- Los acreedores de la deuda interna no son los acreedores extranjeros.

La transformación de la deuda externa en interna exige la corresponsabilidad de los acreedores, quienes en la mayoría de los casos invirtieron sus capitales de forma irracional y descontrolada y en condiciones ventajosas para sus intereses.

Ni siquiera los préstamos concedidos en los marcos de la «Ayuda Oficial para el Desarrollo» se vieron exentos de condicionalidades y restricciones por parte de los acreedores.

Asimismo, es incuestionable el impacto que tuvieron las fluctuaciones en las tasas de interés en el incremento de los montos de deuda externa regional, para que ahora se intente desvirtuar las consecuencias. Las tasas de interés influyeron en más de 90 % de los préstamos contraídos en los años 70 y 80 en la región.

La crisis de la deuda de los años 80 fue consecuencia directa del incremento unilateral de las tasas de interés por los Estados Unidos.

Adicionalmente resulta increíble cómo los argumentos pretenden ocultar el verdadero poder alcanzado por la globalización financiera actual. Los acreedores de las deudas públicas son y seguirán siendo las élites financieras nacionales vinculadas al capital extranjero. Baste mencionar algunas de las operaciones financieras que realizan los inversionistas extranjeros con la deuda interna. Por ejemplo, las denominadas NDFs (Non Deliverable Forward), que implican contratos de inversión entre el inversionista extranjero y el banco extranjero con filiales en los países de la región. Este contrato no implica la entrada de divisas reales al país donde se realiza la operación.

Este proceso se aprecia claramente en el caso de Brasil. El monto de las operaciones NDFs en este país a inicios del 2006 alcanzó los 70 000 millones de dólares, y las ganancias esperadas por los inversionistas extranjeros se ubicaban alrededor de 10 000 millones de dólares, lo que representa 70 % del monto de intereses de la deuda externa brasileña pagados en el 2006.

Este proceso de conversión de la deuda externa a deuda interna en los países de la región se vincula a la *emisión de deuda externa*, a través de la emisión de bonos en los mercados financieros emergentes.

En relación con las operaciones financieras de los países de la región en los mercados internacionales, en el transcurso de 2006 destaca el regreso de Argentina a las emisiones internacionales por primera vez después de la moratoria establecida en diciembre de 2001. En marzo de 2006, el gobierno colocó 500 millones de dólares del bono Bonar V, como parte de un plan de emisiones por un total de 1 500 millones. A principios de mayo y a fines de julio se hicieron las dos emisiones restantes, cada una de ellas por 500 millones de dólares.

Otro bono fue emitido en la República Bolivariana de Venezuela y consistió en 50 % de títulos de interés y capital cubierto venezolanos, con plazo de vencimiento en el 2017, en 30 % de bonos argentinos Boden 2012 y en 20 % de bonos Boden 2015; estos últimos habían sido vendidos anteriormente a la República Bolivariana de Venezuela.

Otra operación clave fue la emisión internacional de bonos denominados en reales brasileños con plazo de vencimiento en 2022, en la que se considera ha sido la emisión internacional a más largo plazo realizada por Brasil de títulos denominados en moneda nacional. Estos bonos se emitieron en tres ocasiones: septiembre (750 millones de dólares), octubre (300 millones) y diciembre (346 millones).

Por su parte, México también colocó en marzo bonos a 11 años de plazo por un monto de 3 000 millones de dólares, en la mayor emisión de referencias denominados en moneda extranjera que ha realizado el país a la fecha.

Según declaraciones oficiales el objetivo de estas emisiones fue el de captar fondos para retirar del mercado millones de dólares en títulos de deudas más costosas. Las emisiones brutas de bonos de América Latina y el Caribe registraban hasta septiembre del 2006, un monto de 30 600 millones de dólares, 12 % menos que las emisiones realizadas en el mismo período del año anterior.

Esto refleja una tendencia a la disminución de la proporción de la deuda externa en la deuda pública total, pero no es reflejo necesariamente en una reducción de la deuda pública, más bien todo lo contrario.

Pudiera afirmarse que se interrelacionan los dos mecanismos, tanto la conversión de deuda externa en deuda interna como la emisión de deuda externa a través de bonos, aceleran e incrementan el endeudamiento caro, ya que la emisión acelerada de bonos de deuda externa e interna, se hace con tasas de interés bastante mayores que las cobradas por el FMI y los plazos de vencimiento son pequeños.

Otro aspecto negativo en estos procesos mediáticos es que los acreedores, tanto en uno como en otro caso siguen siendo los mismo y, los países deberán seguir bajo la tutela de las instituciones financieras internacionales, máxime cuando los intereses de la globalización financiera se ven implicados. De hecho las condicionantes del FMI y del Banco Mundial, se incrementarán aún más al interior de las economías regionales, fundamentalmente a través de las presiones sobre la deuda interna.

Si los bancos centrales nacionales compran dólares, emitiendo bonos de deuda interna, es evidente que la deuda interna se incrementará. Todos estos mecanismos han funcionado en algunos países de la región con un solo propósito: *el pago adelantado de la deuda y el empleo de las reservas monetarias con este fin*.

Las reservas internacionales de América Latina y el Caribe ascendían en septiembre del 2006 a cerca de 295 000 millones de dólares, lo que representaba un crecimiento de 16 % con relación al 2005. En el caso específico del Caribe, se registró un crecimiento de este agregado de 23 %, superior a 20 %, tasas que en el 2004 y 2005 fueron las más elevadas de todas las subregiones, fundamentalmente a partir de la evolución experimentada por Trinidad y Tobago. El incremento alcanzado por el Caribe sólo se compara con el del Cono Sur, la subregión con el mayor saldo absoluto. Aún y cuando se reconoce cierta holgura de recursos, el neoliberalismo impide la redistribución de ellos. La propia CEPAL destaca que, mientras los ingresos fiscales se elevan, impulsados por una mayor actividad económica presente en algunos países y los altos precios de algunos de los productos básicos que la región exporta, la mayor disponibilidad de recursos no se ha traducido en mayores gastos e incrementos en el nivel de vida de los latinoamericanos y lo cierto es que en el período 1986-2006, la región pagó 2,4 millones de millones de dólares por concepto de servicio de la deuda.

AYUDA OFICIAL PARA EL DESARROLLO (AOD)

Se considera AOD a) Recursos (financieros o no) concedidos por el sector público del país donante, en cualquiera de sus representaciones. b) Se efectúen en condiciones concesionales (donaciones, intereses menores

que los estándares de mercado y la devolución del préstamo sea a largo plazo). c) Su primordial finalidad, declarada explícitamente, es coadyuvar al desarrollo y al bienestar del país receptor.

Objetivo y destino de la ayuda: *La ayuda oficial para el desarrollo busca lograr mejoras en las economías de ciertos países. La ayuda tiene como destino los países subdesarrollados y teóricamente deben ser los países menos adelantados los priorizados. Esta ayuda se canaliza hacia diversas actividades de los países receptores.*

Existen dos fuentes de financiamiento de la ayuda oficial para el desarrollo:

a) *Bilateral.* Es la que procede de fuentes gubernamentales y se hace efectiva mediante donaciones o préstamos.

La principal fuente de ayuda bilateral es el Comité de Ayuda para el Desarrollo (CAD),¹ formada por 22 países desarrollados y responsables de más de 80 % del total de AOD que reciben los países subdesarrollados.²

Otras fuentes de ayuda bilateral son los países de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP),³ las Organizaciones no Gubernamentales (ONG), además de entidades religiosas, sindicales y empresariales.

b) *Multilateral.* Estas fuentes están representadas por: El Fondo Monetario Internacional (FMI), Agencia Internacional para el Desarrollo, ventana del Banco Mundial para el financiamiento concesional, las Agencias pertenecientes a la Organización de Naciones Unidas (ONU), o sea, el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), Organización Mundial de la Salud (OMS) entre otras.

Ayuda hacia los países subdesarrollados

En los más importantes textos referidos a la cooperación se constatan cintillos como los siguientes: «La ayuda oficial para el desarrollo hacia los países subdesarrollados desde los países miembros del Comité de Ayuda para el Desarrollo (CAD) creció un 31,4 %, con respecto al año anterior, o sea, 106 000 millones de dólares en 2005 y que esa cifra constituye un record» otro cintillo plantea «que el donante más importante fue los Estados Unidos, seguido por Japón, el Reino Unido, Francia y Alemania».

Cierto es que la ayuda oficial para el desarrollo (AOD) hacia los países subdesarrollados creció, sin embargo, una significativa parte de la asistencia se incrementó debido a una mayor participación en la misma del perdón de la deuda y los costos administrativos, estos últimos, resultantes, fundamentalmente, de la ayuda técnica.

Sin dejar de admitir que la disminución o la cancelación de la deuda constituyen elementos importantes en la lucha contra la pobreza, existen grupos que cuestionan abiertamente la inclusión dentro del concepto de ayuda oficial para el desarrollo de ambos elementos.

Los que están en contra en el enfrentamiento de pensamientos respecto a si el perdón o la reducción de la deuda debe o no incluirse como ayuda, plantean en primer lugar, que esta deuda se convirtió en pesadilla para los países subdesarrollados, fundamentalmente, a partir de un simple juego de tasas de Interés causada por problemas macroeconómicos de Estados Unidos a finales de la década de los años 70 del siglo pasado.

En segundo lugar, porque es evidente que una parte importante de dicha deuda tiene su origen en la irresponsabilidad de los mismos donantes que obligaron a muchos países a aceptar proyectos mal diseñados, con prácticas incompetentes y tecnologías obsoletas que no lograron producciones algunas o mejoras para la situación económica social de los receptores, pero sí

fomentaron el débito, pues la ayuda técnica es concesional pero no toda resulta gratuita.

Por otro lado, muy vinculados con la ayuda técnica, encontramos a los costos administrativos. Estos costos están incluidos en el monto de ayuda, pero han sido denominados «ayuda fantasma» por la Organización No Gubernamental «Action Aid»,⁴ ya que ese tipo de instrumento de asistencia sólo incluye, los gastos de representación y hospedaje, traslados, etc., de los especialistas designados por los donantes para brindar asistencia técnica, por lo que los países subdesarrollados no reciben ningún tipo de recurso de facto.

Si por el perdón de la deuda (25 100 millones de dólares en 2005) y los costos administrativos (4 000 millones de dólares en 2005), los países subdesarrollados no reciben ningún recurso, entonces la ayuda que realmente pudieron disponer los subdesarrollados en el 2005, no fueron los 106.5 mil millones de dólares, sino unos 77 000 millones de dólares.

Adicionalmente, debe tenerse en cuenta que la acción sobre la deuda contemplada como AOD, comprende una inverosímil concentración. En 2005, por ejemplo, los miembros del Comité de Ayuda para el Desarrollo (CAD) proporcionaron un perdón de la deuda de casi 14 000 millones de dólares a Irak y algo más de 5 000 millones de dólares a Nigeria, o sea, este año ambos países acapararon 76 % del total del alivio de la deuda en los países subdesarrollados.

Resulta evidente que, los intereses geopolíticos y económicos han justificado la actuación de los donantes en materia de asistencia y por esas razones, la disminución o el perdón de deuda no escapa a dichas realidades especialmente, en los casos de Irak y Nigeria. Existen antecedentes para esta política: en el año 1991 se anuló 50 % de la deuda externa de Egipto y eso ocurrió porque EE.UU. quería garantizar la participación de ese país en la primera guerra del Golfo contra Irak.

Otro ejemplo de la década de los 90 resulta la anulación de 50 % de la deuda de Polonia, cuando confirmó su voluntad de entrar en la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), después de salir del Pacto de Varsovia. En 2001 se anuló una parte de la deuda de Pakistán a fin de garantizar el apoyo de ese país, otra vez, a EE.UU. para agredir a Afganistán, después del 11 de septiembre.

Las principales revistas y textos occidentales resaltan el crecimiento de los aportes de los países más desarrollados del mundo en materia de ayuda, destacando con cifras el «loable» desenvolvimiento. Así, por ejemplo, se enfatiza que en 2005 el principal donante fue Estados Unidos aportando 27,6 mil millones de dólares, seguido por Japón (13,1), Francia (10,0), Reino Unido (10,8) y Alemania (10,1).

Sin embargo, desde que se admitió el compromiso contraído por los donantes ante la Organización de Naciones Unidas de destinar 0,7 % INB a la ayuda oficial para el desarrollo, los países más desarrollados son los que menos ayuda brindan teniendo en cuenta su riqueza. En 2005, el aporte para la AOD de los países pertenecientes al G-7, por ejemplo, representó sólo 0,3 % del total de sus INB. Desde el punto de vista individual, las contribuciones son: Reino Unido 7 y Francia 0,47 %, Alemania 0,36 %, Canadá 0,34 %, Italia 0,29 %, Japón 0,28 % y los Estados Unidos 0,22 %.

Sólo cinco países pertenecientes al CAD han cumplido en reiteradas ocasiones con el objetivo 0,7 %. En 2005 fueron: Noruega (0,94 %), Suecia (0,94 %), Luxemburgo, Holanda y Dinamarca (0,82 %), respectivamente. El mantenido esfuerzo contributivo de esos países, contrasta con el caso de Estados Unidos, la potencia económica más grande del mundo, es la que menos aporta teniendo en cuenta su INB.

Como promedio, los aportes del CAD, se han mantenido en alrededor del 0,30 % del INB total de dichos países, muy alejado del compromiso contraído ante la Asamblea General de las Naciones Unidas.

La ayuda oficial para el desarrollo en la actualidad no prioriza los sectores que pudieran cambiar la situación de subdesarrollo existente en la mayoría de los países del mundo. Sin embargo, según ciertas investigaciones, el énfasis puesto por los donantes en llevar la ayuda hacia la infraestructura económica y dentro de ella el transporte, las comunicaciones y la energía tiene únicamente el objetivo de garantizar la entrada del capital transnacional y mejorar las condiciones para la rapiña a dichas empresas, en los países receptores.

Durante los años 2003-2004, hacia la infraestructura económica, llegaba como promedio alrededor de 13 % de la AOD, mientras que hacia la agricultura y a la industria y otras producciones sólo llegaba 3,2 % y 2,6 % del total de la ayuda, respectivamente. Esta situación ha mantenido la tendencia negativa, por cuanto, durante los años 1981 y 1982, la asistencia que recibía la agricultura significaba aproximadamente 12 % del total de la AOD, mientras que la industria y otras producciones recibían en igual período, alrededor del 15 %.

TENDENCIAS ACTUALES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) EN EL MUNDO SUBDESARROLLADO. TENDENCIAS EN AMÉRICA LATINA

La práctica y el paradigma dominante han hecho que las empresas transnacionales aparezcan, en la época de la globalización neoliberal, como los principales agentes de financiamiento para el desarrollo y para la modernización productiva. De hecho, la globalización ha «convertido» a la inversión extranjera directa (IED) en el motor de la inserción dinámica de las economías subdesarrolladas en los circuitos de producción y comercio.

En teoría, la IED debe contribuir a la difusión tecnológica; a la promoción de exportaciones; a facilitar la reasignación de recursos y a la integración de las economías subdesarrolladas a las redes de intercambio mundial mediante mejoras en su competitividad, sin embargo, la práctica cotidiana muestra muchas veces lo contrario. Instituciones internacionales y renombrados especialistas han señalado que es muy bajo el impulso de las empresas transnacionales y de la IED a los esfuerzos de difusión, generación y adaptación de tecnologías de los países subdesarrollados.

En el último documento emitido por la UNCTAD sobre el tema, el «Informe sobre las inversiones en el mundo 2006», dicha institución sostiene que los flujos de inversión extranjera directa se han incrementado a nivel mundial en el año 2005 en 29 % respecto a 2004, luego de crecer 27 % en 2004 respecto al año anterior, lo que demuestra la tendencia al aumento de este flujo de capitales dentro de un nuevo ciclo de expansión mundial.

La IED aumentó en todas las subregiones, al punto de que lo hizo en 126 países de los 200 que participan en la UNCTAD. No obstante este desempeño, las corrientes mundiales de IED estuvieron muy por debajo del nivel máximo de 1,4 millones de millones alcanzado en el año 2000. Tal como sucedió a fines de los años 90, el auge reciente de la IED refleja el aumento de las fusiones y adquisiciones transfronterizas, especialmente entre países desarrollados. Son éstos, encabezados por el Reino Unido, los mayores receptores de IED a nivel mundial y también los principales emisores (encabezados por los Países Bajos). Una tendencia que se produce en relación con la IED en los países desarrollados es el aumento de las fusiones y adquisiciones transfronterizas.

De acuerdo con el citado informe de la UNCTAD, en el año 2005 las corrientes de IED hacia los países desarrollados se elevaron a 542 000 millones de dólares, lo que significa un aumento de 37 % con respecto a 2004; mientras que las corrientes hacia los países subdesarrollados alcanzaron el nivel más alto registrado: 334 000 millones de dólares. Porcentualmente, la entrada de IED en los países desarrollados registró un

ligero aumento y representó 59 % de las corrientes mundiales de IED. La participación de los países subdesarrollados fue de 36 %, y la de los países con economías en transición fue de 4 %.

Los países subdesarrollados han aumentado su participación en las IED no sólo por el hecho de que los flujos atraídos por estos países han crecido, sino también por que una minoría de esos mismos países se han convertido en emisores de inversiones. Éstos enviaron al exterior el monto de 133 000 millones de dólares, con un 17 % de las salidas mundiales de IED.

En el año 2005, la mayoría de la IED se dirigió al sector de los servicios, pero el principal aumento se produjo en los recursos naturales.

La recepción de la IED en los países subdesarrollados es muy dispar y concentrada, pues se dirige predominantemente a determinadas regiones y países. La región de Asia atrajo 199 600 millones de dólares, o sea, 59,7 % de la IED que llegó a los países subdesarrollados. Los principales receptores asiáticos fueron: China con 72 400 millones de dólares y Honk Kong-China con 36,0 mil millones de dólares.

Más de la mitad de la IED que recibe Asia proviene de los países de la propia región, y se orientan hacia la manufactura, especialmente hacia la rama automotriz, la electrónica, la petroquímica y la siderurgia. En China, las entradas de inversiones se concentran en las tecnologías más avanzadas. La participación en la IED de los países asiáticos subdesarrollados ha crecido de 44 % en 1995 a 65 % en 2004.

En África las corrientes de IED crecieron de 17 200 millones de dólares en 2004 a 30 700 millones de dólares en 2005, sin embargo, la participación de la región en las corrientes mundiales de este tipo de capital sigue siendo baja: sólo 3 %. Sudáfrica (6 400 millones de dólares), Egipto (5 400 millones de dólares) y Nigeria (3 400 millones de dólares) constituyeron los principales receptores de IED en la región. Los 34 países menos adelantados (PMA) africanos, con la excepción de Sudán, recibieron pequeñas cantidades de inversión. En 2005, la IED que llegó a África se destinó, fundamentalmente, a los recursos naturales, los capitales llegados al sector petrolero, aunque resultaron importantes las inversiones en algunos bancos de la región. La recuperación de los precios de algunos metales y la demanda de petróleo constituyeron los principales elementos que atrajeron al capital extranjero.

Una tendencia referida a la IED en los países subdesarrollados, es al aumento de empresas transnacionales (incluyendo las estatales), fundamentalmente aquellas relacionadas con los recursos naturales. Es imprescindible recordar que las mayores empresas transnacionales están ubicadas en los países desarrollados: en el año 2004, 85 de las mayores empresas transnacionales estaban situadas en estos países.

Tendencias de la IED en América Latina y el Caribe

En la región, como resultado de los procesos de reforma neoliberal, la privatización, la desregulación financiera y la liberalización comercial provocaron que el flujo de inversión extranjera directa (IED), que consolidó en los años 90 su participación en los sectores extractivo y manufacturero, comenzase su despegue en el sector de los servicios. La forma de IED predominante en América Latina fueron las privatizaciones.

Las estrategias de las empresas transnacionales en América Latina, según la CEPAL, obedecen a motivos tales como la búsqueda de recursos naturales, lo que, por supuesto, corresponde a inversiones en el sector primario. Para este caso, los países receptores de IED son: Argentina, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Trinidad y Tobago y Venezuela, para la búsqueda de petróleo, mientras que en Argentina, Chile y Perú se dirigen a la de minerales. Para el caso de los servicios, se dirigen México y al Caribe.

Otra de las estrategias de las empresas transnacionales se dirige a la búsqueda de acceso al mercado, ya sea nacional o regional, tanto en el sector manufacturero como en el de servicios. Para el sector manufacturero, las IED se dirigen al MERCOSUR y a Colombia. En la química a Brasil, en productos alimenticios a Argentina, Brasil y México, en bebidas: Argentina, Brasil y México y en tabaco: Argentina, Brasil y México. En los servicios, la IED en finanzas se encamina a: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela; en telecomunicaciones: Argentina, Brasil, Chile, Perú y Venezuela; en comercio minorista: Argentina, Brasil, Chile y México; en energía eléctrica: América Central, Argentina, Brasil, Chile y Colombia y en distribución de gas: Argentina, Bolivia, Chile y Colombia.

La búsqueda de eficiencia (como es obvio, con ventajas para los inversionistas) es otra de las estrategias, y se dirigen al sector manufacturero: automotriz (México), electrónica (Costa Rica y Venezuela), y confeccionarias (Cuenca del Caribe y México). Otra estrategia, enfocada a la búsqueda de activos estratégicos, se dirige a la rama automotriz en Brasil y México. En servicios, en este caso de administración, a Costa Rica.

En la región, en las áreas telecomunicaciones, electricidad, transporte, gas, agua y correos, fundamentalmente las tres primeras, antes limitadas sólo al capital nacional privado o público, la dinámica de la IED es notablemente mayor que en el sector extractivo y manufacturero.

Mientras que entre 1991-1995 los flujos acumulados de IED en los sectores primario y manufacturero crecieron en 15,7 y 33,3 %, respectivamente, en los servicios lo hicieron al 49,6 %. Ya entre 1996 y el 2000, los flujos de IED crecieron en los sectores primario y manufacturero en 17,7 y 26,1 %, respectivamente, en tanto que en servicios crecieron en 53,3 %.

El análisis de las ventas de las 1000 mayores empresas de la región (en todos los sectores) muestra que entre 1990 y 2000 se produjo un gran crecimiento de la participación de las subsidiarias de las empresas transnacionales en América Latina y el Caribe.

A consecuencia de los procesos de privatización y desregulación en la región, las empresas transnacionales ocuparon posiciones privilegiadas, sobre todo en los servicios básicos e infraestructura, lo que ha provocado el cambio de monopolios estatales a privados. Los beneficios que supuestamente la privatización traería en términos de competitividad, disminución de precios, eficiencia y calidad, para beneficio de los consumidores, han encontrado, en la mayor parte de los casos, el rechazo de importantes mayorías de los habitantes de la región y han tenido resultados opuestos a los del discurso desnacionalizador.

En el caso de los servicios, la privatización de servicios públicos como telecomunicaciones, electricidad, transporte, gas, agua y correos, entre otros —fundamentalmente los tres primeros—, hizo que las empresas extranjeras registraran una expansión en el total de las 1000 mayores empresas de 10 a 37 %, reduciéndose el empresariado doméstico de 53 a 49,7 %.

Los flujos de IED hacia América Latina se cuadruplicaron en la segunda mitad de la década de los noventa. En relación con el primer quinquenio aún tomando en cuenta el descenso de los flujos de IED a América Latina (y en el mundo en general) durante los años 2001 a 2003, el promedio del período 2000-2004 es todavía cuatro veces mayor al promedio de 1990-1994.

Es de notar que en el período 1997-2001 nuestra región captó en promedio 40 % de la IED dirigida a los países subdesarrollados (sólo superada, como principal receptora, por China en el período 1993-1995). La situación ha cambiado a partir de 1999, pues los flujos han venido cayendo, al punto que América Latina recibió sólo 29 % de los flujos dirigidos hacia los países subdesarrollados en el año 2004, a pesar del crecimiento económico logrado y de los altos precios del petróleo y algunas materias primas, que atrajeron importantes inversiones en el sector primario de países de la región.

Del total de IED que recibe América Latina, 73 % ha estado concentrado en Brasil, México y Argentina entre 1990 y 2004. Durante los quinquenios 1990-1994 y 1995-1999, Brasil fue el principal receptor de IED, seguido de México y Argentina, pero ya en el quinquenio 2000-2004, México desplazó a Brasil y Argentina también perdió terreno.

A partir de 1996 y en la actualidad, los Estados Unidos han consolidado su condición de inversionista principal, con 40 % del total de IED que entra a América Latina, mientras que España, que lideró como país el flujo de IED hacia nuestra región durante los años 90, ha pasado a un segundo lugar. Tal como en los años noventa, el flujo predominante de la IED en la región es hacia los servicios. En el año 2004, según la UNCTAD, del total de IED recibida en la región, 43,4 % estuvo dirigido a los servicios, y 28,6 % al sector de manufacturas o bienes intermedios.

En el decenio de los años noventa se profundizó la participación de las empresas transnacionales en América Latina. De acuerdo con CEPAL, entre 1990-1999, dentro de las ventas de las 500 mayores empresas en la región, la participación de las ventas de las empresas transnacionales aumentó de 26 a 43 %. Igualmente, la participación de las exportaciones de las empresas transnacionales en las exportaciones totales de las 200 mayores empresas exportadoras, se incrementó de 19 a 47 % durante el período 1990-2000.

Ya a partir del año 2000 hay un cambio en la situación: la proporción de las empresas transnacionales en las ventas de las 500 mayores empresas en la región cayó a 29 % en 2004. Asimismo, la participación de las empresas transnacionales en las 200 mayores empresas exportadoras disminuyó a 36 % en 2004. Este comportamiento debe tomarse con reserva, pues aunque las empresas nacionales, tanto privadas como estatales, han mejorado su posición relativa (en parte, por los altos precios internacionales de algunas de sus materias primas de exportación), además de que la presencia de las empresas transnacionales es todavía muy notable y está por encima de las registradas a principios de los años noventa. La mayoría de las empresas transnacionales ubicadas entre las 50 de mayores ventas, están en México, Brasil y Argentina.

PRINCIPALES MONEDAS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL: DÓLAR Y EURO

Crisis del dólar

El régimen monetario actual respecto a las tasas de cambio es resultado de la crisis y el posterior desmoronamiento del sistema monetario internacional establecido en Bretton Woods en 1945, en virtud del cual Estados Unidos impuso sus intereses y oficializó el uso del dólar como el principal medio de pago internacional. Las promesas de convertibilidad en términos de oro a razón de 35 dólares por onza y el indiscutido poderío económico y militar que representaba, llevaron a considerar al dólar «tan bueno como el oro».

Así, pues, Estados Unidos, podía mantener el dólar inalterable en cuanto a su tasa de cambio pues en torno a él debían moverse el resto de las monedas. Quizás algo similar a la posición del sol con relación a los demás planetas del Sistema Solar. Todo ello, «...tenía un claro sentido regulacionista que pretendía evitar la excesiva separación entre la producción y la circulación, manteniendo la especulación bajo control».

Sin embargo, con el cambio en la correlación de fuerzas dentro del sistema capitalista internacional y el surgimiento de los tres centros de poder imperialistas, así como otras transformaciones de la economía y el comercio mundiales, caracterizadas por la pérdida relativa de la hegemonía de Estados Unidos —entre otros factores— el sistema de Bretton Woods “hizo aguas”.

La ruptura definitiva del sistema de Bretton Woods se produce en agosto de 1971 con la declaración de la suspensión de la convertibilidad del dólar en oro por parte de Estados Unidos. Este país, unilateralmente decide la suerte del orden monetario internacional capitalista. Seguir adhiriéndose al sistema de tasas de cambio fijas habría impuesto severas restricciones en materia de política económica a Estados Unidos y, por consiguiente, un deterioro aún mayor en su posición relativa.

Por esta razón, el «orden» monetario actual, es el de la flotación generalizada de las tasas de cambio, o sea, la fluctuación diaria de sus cotizaciones en el mercado, acompañada de la inexistencia de una tasa oficial fija.

A lo largo de estos años, se han agudizado tanto las contradicciones al interior de Estados Unidos como en el plano de las relaciones económicas internacionales, expresadas, en particular, en el surgimiento y persistencia de los llamados déficit gemelos estadounidenses: déficit comercial y el presupuestario.

Entre 1981 y 1985, el déficit comercial norteamericano se elevó de 16 mil millones de dólares a más de 120 mil millones de dólares, al subir las importaciones y caer las exportaciones. Aunque estos montos no son significativos comparados con los patrones actuales, se trataba de los primeros déficit comerciales anuales superiores a los 30 mil millones de dólares y de una clara ruptura con la tendencia positiva que experimentó la balanza comercial de la economía estadounidense hasta mediados de los años setenta.

El agudo descenso del dólar no se hizo esperar, en sólo 12 meses contados desde abril de 1985, el billete verde cayó 23 % en relación con las monedas de sus principales socios comerciales, particularmente el yen japonés y el marco alemán. Para 1988, el valor del dólar había descendido en más de un 40 % con respecto a su pico de 1985.

En el terreno de las actividades financieras a nivel internacional aumentaron las actividades en xenodivisas,⁵ sobre todo en eurodólares. Se produjo también el reciclaje de los petrodólares, fruto combinado del primer aumento de los precios del petróleo en 1973 y de la incapacidad de los países exportadores de petróleo para expandir la inversión interna.

En 1975, la compra-venta de monedas extranjeras para pagos por adquisición de bienes o servicios reales, esto es, como parte normal del comercio internacional de bienes y servicios representaba 80 % del total de monedas extranjeras transadas. El resto de este 20 % era la especulación cambiaria que tradicionalmente era parte minoritaria en el comercio de divisas.

Paralelamente, se asiste a un proceso de diversificación y multiplicación de las fuentes y los mecanismos de los flujos financieros privados, sin controles internacionales. Ya en 1975 los flujos privados internacionales superaban a las reservas y en 1980 más que las duplicaban. Si en 1964 los créditos privados eran sólo 20 % de las reservas internacionales, ya en 1970 eran de 70 %. Esa privatización de las fuentes de crédito chocaba con los controles ejercidos por las autoridades.

En la práctica, se produjo un abandono de las políticas keynesianas que, más allá de matices, habían caracterizado todo el período de posguerra.

Un hecho sin dudas importante es la reversión de la posición financiera internacional de Estados Unidos. Como sostiene muchos autores, el cambio en la posición neta de Estados Unidos en relación con las inversiones internacionales, constituye uno de los hechos más trascendentales ocurridos en la economía mundial desde la creación del FMI en 1944.

Cuando el presidente Nixon hecho abajo el sistema monetario de Bretton Woods, Estados Unidos era, todavía, el único país con grandes excedentes de capital y el principal suministrador de recursos del FMI y el Banco Mundial, de hecho se mantuvo como el acreedor internacional «par excellence» hasta finales de los años ochenta. Desde entonces, en la medida en que sus pasivos externos progresivamente han excedido sus

activos internacionales, Estados Unidos se ha perpetuado como una nación deudora. Hoy posee la mayor deuda externa neta del mundo. La creación de dólares se ha puesto al servicio de la política económica estadounidense, sin tener en cuenta su impacto sobre las relaciones económicas internacionales.

Bajo esta nueva e insólita realidad, se configuraron las tendencias hacia el pleno establecimiento del actual mercado financiero globalizado, a la vez que se impulsó una política y una teoría que colmara los intereses del gran capital financiero-especulativo. Se instaló definitivamente la corriente neoliberal que, aprovechando la conmoción provocada por el desmoronamiento del llamado socialismo real, se expandió como pólvora por todos los rincones del planeta. En casi todo el mundo y con las variantes y particularidades propias de cada país, el neoliberalismo ha sido eje de aplicación de políticas.

Así, pues, el parasitismo inherente al funcionamiento del capitalismo norteamericano ha impulsado y modelado la globalización del mercado financiero que, alimentado por el ingrediente neoliberal, ha llevado al desorbitado crecimiento de la especulación financiera. El abrazo entre la creciente financierización y el neoliberalismo ha funcionado como un «muro de contención» para mantener la confianza en el dólar y la hegemonía estadounidense. De este modo, el deterioro de la economía norteamericana, evidenciado en el comportamiento de los indicadores fundamentales (productividad del trabajo, competitividad internacional, inversión productiva, tasa de ahorro, déficit comerciales y en cuenta corriente), no desencadenó el inmediato colapso del dólar, pues el neoliberalismo puso en juego una serie de mecanismos que han postergado por décadas su ocaso definitivo, hasta la aparición de una nueva moneda con suficiente fuerza y estabilidad.

Más recientemente, a partir del alarmante incremento del déficit en cuenta corriente de Estados Unidos, impulsado por el déficit comercial, se ha inaugurado «la fase de la decadencia definitiva de la hegemonía del dólar», con cambios importantes en el régimen de acumulación mundial. También, han hecho su reaparición los déficit fiscales, que Clinton había borrado del panorama económico estadounidense. Los llamados déficit gemelos vuelven a «pintar» el panorama económico de Estados Unidos, pero esta vez con colores más grises y negros.

El ex secretario del tesoro, Larry Summers, consideraba a finales de los noventa que tales déficits eran benignos, pero en la medida que se ha observado un sensible declive del ahorro privado junto a la elevación del déficit presupuestario ha cambiado radicalmente esta percepción. La situación parece en calma por lo que él denomina como «el balance del terror financiero», el interés mutuo de los bancos centrales asiáticos, los inversionistas privados y los Estados Unidos en no provocar una crisis financiera. Si estos actores, repentinamente retiraran sus fondos de los mercados estadounidenses sufrirían enormes pérdidas como resultado de la caída del valor del dólar. Además, la depreciación de la moneda estadounidense frenaría las exportaciones hacia Estados Unidos y el crecimiento en China, con grandes repercusiones sociales y, muy probablemente, generaría una recesión mundial de incalculables consecuencias.

Algunos autores no avizoran una crisis inminente, pero argumentan que el dólar puede sufrir un agudo descenso provocado porque la dimensión del déficit comercial resulta muy grande en comparación con la proporción de los bienes comercializables en el PIB. Enfatizan que esto puede afectar el comportamiento del mercado de derivados. Otros señalan que el desbalance se mantiene debido a la «codependencia» existente entre los consumidores norteamericanos, adictos a las importaciones, y los inversionistas extranjeros adictos a los mercados de capitales de Estados Unidos; pero temen un eventual colapso.

Los optimistas, indican que el desbalance en cuenta corriente es sostenible debido a que el resto del mundo siente seguridad en sus inversiones en el mercado de capitales de Estados Unidos, por lo tanto el déficit podría continuar siendo financiado por adecuadas entradas de capital. El nuevo presidente de la Reserva Federal Ben Bernanke, que el enorme déficit externo norteamericano es resultado de un «exceso de ahorro» global generado por la caída de las inversiones en el extranjero, mientras se ha elevado el ahorro. Existe también el criterio de que en términos de la valoración en dólares de los activos, los déficit actuales en cuenta corriente son menores que los de 1987, cuando ocurrió un aterrizaje forzoso.

El euro como moneda alternativa

La emergencia del euro, eleva la posibilidad de erosión de la supremacía del dólar en el mediano plazo. La nueva divisa común europea tiene el potencial para establecerse como la principal moneda internacional. La Zona Euro, como se denomina a los países que se han adherido a la nueva moneda europea, es un 20 % más pequeña que Estados Unidos en términos del PIB total, mientras lo supera en 18 % en relación con la proporción en el comercio mundial. La expansión del euro hacia los 25 miembros de la actual Unión Europea colocaría ampliamente a esta zona por encima de la economía norteamericana en ambos indicadores, al tiempo que la población europea superaría en dos tercios a la de Estados Unidos.

En la práctica, las dos áreas monetarias, en términos de las principales variables macroeconómicas resultan equivalentes. La dinámica de largo plazo parece conceder una ventaja estructural a Europa en relación con Estados Unidos —a pesar de que los actuales ritmos de la productividad del trabajo y las diferencias en el poderío militar pudieran sugerir lo contrario. El colorario es que el euro constituye el primer competidor real del dólar, desde que éste se erigió en la moneda global dominante. La cuestión clave consiste en hasta dónde y cuándo se pudieran desplegar las potencialidades del euro, de forma tal que se alcanzara un sistema monetario bipolar sustituto de la hegemonía del dólar durante el pasado siglo.

Algunos autores consideran que durante los próximos años, se pudiera verificar una alteración sustantiva en el comportamiento económico relativo entre Estados Unidos y Europa —debido principalmente a los más pobres resultados del primero. Una rápida caída del dólar, combinada con una precipitada elevación de los precios internacionales del petróleo cuya escalada probablemente continuará, pudiera producir serios daños sobre la economía norteamericana que se encuentra ahora muy cerca del pleno empleo: incremento de la inflación, tasas de interés y un renovado descenso del crecimiento económico. La Unión Europea se haría más atractiva desde el punto de vista económico, con la consiguiente apreciación del euro. Obviamente, este efecto se vería multiplicado si Europa estuviera en medio de un salto en el incremento de la productividad del trabajo —el mismo que los Estados Unidos experimentaron a mediados de los años noventa— originado, quizás, por los efectos de la ampliación o por la realización de un serio esfuerzo renovado en aras de la eficiencia productiva.

GASTOS MILITARES Y ECONOMÍA MUNDIAL

La economía mundial se encuentra al borde de una gran crisis, la frágil recuperación experimentada con posterioridad al 11 de septiembre ha sido impulsada básicamente por el consumo desbordado de los Estados Unidos, responsable de no menos de 60 % del crecimiento acumulado del producto interno bruto (PIB) global durante el período 2002-2005, esto es más de dos veces la porción de alrededor de 25 % que le corresponde a la

primera economía del planeta del pastel mundial. Mientras tanto, las otras dos locomotoras importantes, la Unión Europea y Japón, han estado virtualmente paralizadas y sus graves problemas económicos internos les impiden actuar en el futuro inmediato como motor de reemplazo de la economía norteamericana en su función de «consumidor de último recurso».

Ciertamente, la economía de Estados Unidos acumula cinco años consecutivos de recuperación; sin embargo, al dejar atrás de enormes desequilibrios externos, la superpotencia es portadora del potencial estallido de una megacrisis global.

Esta situación de creciente inestabilidad e incertidumbre ha generado una gigantesca escalada especulativa en los últimos años, obligando a los países del Tercer Mundo a inmovilizar crecientes recursos financieros y endeudarse para acumular reservas en divisas e inútilmente intentar defenderse de lo que pudiera resultar una de las peores conmociones financieras de la historia.

La participación de los países subdesarrollados en el comercio mundial, más allá de las coyunturas de elevación del precio del petróleo y algunos minerales y metales, revela una sostenida tendencia hacia la disminución, en la medida en que los productos básicos, el eslabón más débil del comercio global, siguen siendo sumamente importantes para sus perspectivas de desarrollo. El mundo subdesarrollado en su conjunto solo tuvo una participación de 31,4 % en el total mundial de mercancías exportadas en el año 2004.

Los altos precios del petróleo benefician a los exportadores, son fácilmente soportables por los países ricos, pero desesperanzadores y destructivos, en cambio, para la economía de gran parte del Tercer Mundo.

Al propio tiempo, la nueva revolución tecnológica nos revela un mundo que sigue siendo el mismo y cada vez más desigual, puesto que como afirma el propio Banco Mundial, «la distancia que separa a los países ricos de los países pobres es mayor en relación con la generación de conocimientos que con los niveles de ingresos», por tanto, ahora el conocimiento constituye el recurso limitante en muchos países subdesarrollados, poniendo un techo a la capacidad innovadora de empresas y sistemas nacionales.

Otra vez la espiral armamentista

En medio de todo ello, la globalización ha abierto un frente militar y ha devenido proceso amparado, protegido y a veces precedido por la maquinaria de guerra de los Estados Unidos. Se pretende utilizar el poderío militar como último recurso para mantener el «status quo»; a la vez que conquistar posiciones en el nuevo reparto económico del mundo, en especial en la lucha por la apropiación de los recursos naturales y por el control sobre regiones y zonas estratégicas del planeta.

Según las más recientes estadísticas publicadas, el presupuesto militar de los países y el comercio de las armas en el mundo ha tenido un aumento considerable. El Instituto Internacional de las Investigaciones de la Paz de Suecia en su informe anual anunció que los gastos militares del mundo en el año 2005 llegaron a una cifra sin precedente de un trillón 118 000 millones de dólares. Esta cifra en comparación con el año 2004 ha aumentado un 5,4 %. Según este informe 48 % del aumento de los gastos militares del mundo es decir casi la mitad del total del presupuesto militar de todos los países del mundo se debe EE.UU., que por sí solo en el año 2005 gastó 536 000 millones de dólares. Los expertos prevén que el aumento del presupuesto militar de EE.UU. en el año 2006 considerando el gasto militar del gobierno de Bush en Iraq y Afganistan y también el proyecto de Bush al congreso basado en comprar nuevos misiles y construir bases militares en algunos puntos del mundo es de 575 000 millones de dólares. Los gastos militares de Inglaterra, Francia, Japón y China cada uno con un 4,5 % de aumento están después de EE.UU. con una gran diferencia.

En total 15 países del mundo concentraron un 84 % del total de los gastos militares del mundo en el año 2005. Estos países incluyen a EE.UU., Francia, Japón, China, Alemania, Italia, Arabia Saudita, Rusia, India, Corea del Sur, Canadá, Australia, España y el régimen sionista. En realidad la política del militarismo de EE.UU. con el objetivo de extender el unilateralismo en el mundo ha sido el principal factor del aumento de los gastos militares de los países del mundo. Este caso tiene importancia porque el Instituto Internacional de las Investigaciones de la Paz de Suecia en su informe anual escribió: la inclinación del gobierno estadounidense al uso del poder militar especialmente recurriendo a la fuerza es sólo un método unilateral. El ataque militar unilateral de EE.UU. a Iraq sin la autorización de la ONU ha sido un claro ejemplo que ha conllevado la preocupación mundial y el aumento del nivel de las amenazas y en conclusión el aumento de los gastos militares en el mundo.

La política militarista de EE.UU. es uno de los principales factores del aumento del precio del petróleo y también el aumento de la compra armamentística en la sensible región del Oriente Medio. EE.UU. durante el ataque del régimen de Sadam a Kuwait a principios de la década de los 90 gastó cerca de 60 billones de dólares para su despliegue al Golfo Pérsico. Durante el segundo ataque de EE.UU. a Iraq con el objetivo de ocupar este país, hasta ahora ha gastado cerca de 320 billones de dólares del presupuesto militar. Uno de los objetivos de EE.UU. es crear tensión en la región petrolífera del Golfo Pérsico y devolver los dólares petrolíferos que provienen del aumento del precio de petróleo de los países árabes de la región a cambio de la venta de armamentos a estos países. Los gastos militares de Arabia Saudita en el año 2005 fueron de 4 600 millones de dólares. Uno de los objetivos de EE.UU. para el ataque militar a Afganistan e Iraq ha sido utilizar los nuevos tipos de armas en estos dos países del Oriente Medio, y mercadotecnia.

Se reconoce que, en el corto plazo y bajo ciertas condiciones, los preparativos militares podrían tener un efecto estimulante y estabilizador sobre el crecimiento económico, sobre todo al constituir una oportunidad de utilización rentable de los medios de producción y la fuerza de trabajo temporalmente libre.

Casi toda la evidencia reciente refleja que todos los períodos de tensión militar desde 1945 hasta la fecha fueron malos para la economía mundial en su conjunto. Los beneficios de corto plazo por el aumento del gasto en defensa se vieron eclipsados, en términos generales, por el encarecimiento del petróleo, una mayor inflación, y —algo que no puede ser desestimado en la economía mundial de hoy— una menor confianza de los consumidores. No es posible olvidar, que la guerra podría tener importantes efectos adversos sobre las instituciones internacionales e interferir el proceso de globalización.

Más aún, la industria bélica es completamente improductiva y el crecimiento económico que puede provocar a corto plazo está viciado por su origen: En primer lugar, se sustrae un gran volumen de los mejores recursos materiales y humanos de la actividad social y productiva; en segundo lugar, sucede como resultado de elevar el porcentaje de producción militar dentro del producto interno bruto, es decir, de incrementar aquella producción que no está destinada ni al consumo productivo ni al consumo personal, sino que es instrumento de muerte; en tercer lugar, el mencionado crecimiento es de carácter transitorio, pues no hay país —ni el más rico— que pueda incrementar continuamente y a gran ritmo sus gastos militares; y por último, si los recursos que se destinan a fines militares se utilizaran en empresas pacíficas producirían un impacto económico muy superior.

La creciente militarización del planeta, muestra una vez más la doble moral y el cinismo de los grandes países industrializados, que continúan a distancia de las políticas neoliberales que promueven indiscrimina-

damente. Gracias al papel que desarrolla el Estado, allí es posible la gestación y el mantenimiento de potentes instituciones penitenciarias, policiales y militares; estas últimas cada vez más relacionadas entre sí: el Estado no está desapareciendo, sino que hace acopio de ingentes recursos para defender o hacer valer los intereses del capitalismo global y de las grandes transnacionales que representa así como de las estructuras supranacionales a las que pertenece, que sirven para actuar tanto dentro como fuera de sus propias fronteras.

Una lógica clara que parece «justificar» la espiral armamentista y la guerra es la competencia por los recursos escasos y la lucha por la hegemonía mundial. El Banco Mundial hace alusión a ello al referirse a la «maldición de los recursos naturales»: oro, petróleo, diamantes, metales, tierra fértil, que originan estragos en el país poseedor.

La lucha por el control del petróleo se destaca actualmente como el punto crítico de las contradicciones entre el imperio norteamericano, por un lado, y la Unión Europea y Japón, por el otro.

La misión de la ofensiva militarista de la Casa Blanca no resulta fácil, en su camino se encuentran una gran incertidumbre e inestabilidad económicas; una brecha entre la alta capacidad bélica del estado imperial y su incapacidad para revitalizar las economías de las naciones conquistadas; y la extrema dificultad para imponer regímenes y políticas neoliberales, especialmente cuando los mercados de exportación, para los que fueron elaboradas —los países subdesarrollados— están al borde de la ruina y cuando los flujos externos de capital parecen agotados. Más aún, cada acción estadounidense tendiente a mejorar su situación relativa produce su correspondiente consecuencia negativa, sobre todo una creciente resistencia de diversos sectores de toda la humanidad.

TENDENCIAS ENERGÉTICAS MUNDIALES Y SUS IMPLICACIONES PARA LOS PAÍSES SUBDESARROLLADOS. RETOS DE UNA REESTRUCTURACIÓN ENERGÉTICA SOSTENIBLE

Durante las últimas décadas han resultado más evidentes los límites del modelo energético vigente, tanto en el orden económico (altos precios de la energía), como en el plano social (inequidad y pobreza energética) y ambiental (implicaciones adversas para el entorno).

Desequilibrios e inequidades en el consumo energético mundial

Según las últimas estadísticas disponibles, los combustibles fósiles representan alrededor del 80 % del consumo global de energía primaria, distribuidos de la siguiente forma: petróleo, 33 %; carbón, 24 %; y gas natural, 21 %. El consumo restante está repartido entre las fuentes renovables (17 %) y la energía nuclear (5 %). Sin embargo, debe tenerse en cuenta que el porcentaje de las fuentes renovables, se divide a su vez entre las fuentes tradicionales de la biomasa (9 %), la hidroelectricidad a gran escala (6 %) y las llamadas «nuevas fuentes renovables», con apenas 2 %.

La elevada dependencia de los combustibles tradicionales, como la leña y los residuos de plantas y animales, tiene serias implicaciones adversas en los planos económico, social y ambiental para sectores considerables de la población de los países subdesarrollados, sobre todo en los países más pobres.

En términos de energía comercial, es decir excluyendo a las fuentes tradicionales de energía, los combustibles fósiles representan alrededor de 90 % del balance y, en su conjunto, han liderado la dinámica del consumo mundial en los pasados 40 años. La hidroenergía y la energía nuclear muestran un aporte similar, del orden de 6 % en cada caso, al balance global.

También en el segmento de la energía comercial, resultan evidentes grandes disparidades en cuanto al acceso de los distintos grupos de países. Si bien el consumo per cápita de energía comercial mundial es de 1,6 toneladas de petróleo equivalente; en países como EE.UU. este indicador alcanza las 7,9 toneladas, mientras que en los países subdesarrollados el promedio es de apenas 0,6 toneladas. En otras palabras, un norteamericano consume como promedio trece veces más energía comercial que un habitante del Tercer Mundo.

Predominio de los combustibles fósiles como el petróleo

De acuerdo con fuentes especializadas, de mantenerse las tendencias y políticas actuales, el petróleo, el carbón mineral y el gas natural continuarán dominando la oferta energética mundial en las próximas décadas. Adicionalmente se prevé un repunte de la energía nuclear, sobre todo en Asia. Teniendo en cuenta estas tendencias, un informe reciente de la Agencia Internacional de Energía (*World Energy Outlook, 2006*) revela que el futuro previsible (hasta 2030), basado en la extrapolación de las tendencias actuales, sería un escenario contaminado, inseguro y caro.

En el caso del petróleo, se trata del combustible más comercializado (60 % del petróleo producido se comercializa internacionalmente) y, consecuentemente, el comportamiento de sus precios impacta significativamente en el comercio y las finanzas internacionales.

La situación petrolera de los años transcurridos del presente siglo, sobre todo a partir de 2004, ha estado marcada por los altos precios, como expresión de diversos factores extraeconómicos y económicos, entre los que se encuentran el estado de creciente volatilidad, incertidumbre y especulación, que se ha reforzado a partir de la invasión y ocupación de Irak por EE.UU. y las fuerzas aliadas; la rigidez de la oferta petrolera, como expresión de las limitaciones productivas de la OPEP y de los problemas en la infraestructura de refinación; y la creciente demanda de hidrocarburos por parte de grandes consumidores como EE.UU., y países de rápida industrialización como China, India y otros.

En cuanto a las perspectivas del mercado petrolero, resulta preocupante la desaceleración en el crecimiento de las reservas de petróleo en los últimos 20 años, máxime si se tiene en cuenta la gran incertidumbre que persiste en este mercado y largos períodos de maduración de las inversiones en exploración y desarrollo.

Además, muchos países y regiones fuera del Medio Oriente (como Norteamérica, los territorios de la otrora Unión Soviética y el Mar del Norte) ya han alcanzado su pico productivo y otros lo alcanzarían en los próximos años,⁶ lo que se traduciría en un reforzamiento de la dependencia del Medio Oriente, donde se concentra más de 60 % de las reservas mundiales. Todo esto favorecería la posibilidad de nuevas guerras y conflictos que inyectarían mayor inestabilidad en los mercados.

También cabría esperar un fuerte crecimiento de la demanda en los próximos cinco años, a pesar de los altos precios, en países como EE.UU., China e India, lo que alimentaría las presiones alcistas de precios.

La escalada de precios del petróleo registrada a partir de 1999 y reforzada desde 2004 ha impactado significativamente a los distintos grupos de países; pero existen marcadas diferencias en cuanto a la capacidad de las distintas economías para enfrentar situaciones de esta naturaleza.

En el área desarrollada, que absorbe 80 % de las importaciones globales de crudo, los efectos adversos han sido, en sentido general, mucho menos intensos que en períodos anteriores de elevadas cotizaciones petroleras (como 1973-74 y 1979-81) ya que estas economías son en la actualidad mucho menos vulnerables a los altos precios de la energía, dada la significativa

reducción del consumo energético por unidad de PIB registrada por estas economías en los últimos 30 años.

En el mundo subdesarrollado, los más afectados han sido los importadores netos que energía, en los cuales se ha profundizado la crisis energética y se ha obstaculizado el acceso de sectores mayoritarios de la población a la energía necesaria para cubrir sus necesidades básicas. Por su parte, las grandes compañías petroleras transnacionales han resultado las grandes beneficiarias de las elevadas cotizaciones petroleras.

Entre las consecuencias ambientales más preocupantes del modelo energético vigente se destacan las crecientes emisiones de gases de efecto invernadero —como el CO₂—, derivadas de la producción y consumo de combustibles fósiles.

Existe una estrecha relación entre la participación de los distintos países en el consumo mundial de combustibles fósiles y la contribución de los mismos a las emisiones del CO₂ como principal gas de efecto invernadero. Así, por ejemplo, EE.UU. absorbe 25 % del consumo mundial de petróleo y aporta 24 % de las emisiones globales de CO₂, lo que se traduce en emisiones de 20 toneladas métricas de CO₂ anuales por habitante. En su conjunto, los países desarrollados consumen 61 % del petróleo y emiten 63 % del CO₂; mientras en los subdesarrollados las proporciones correspondientes son 39 % y 37 %, respectivamente.

Nuevos retos de la sostenibilidad energética

Dada la naturaleza global de los problemas económicos y ecológicos que se pretende resolver con una reestructuración energética sostenible, se requieren cambios radicales en los patrones de producción y consumo de energía a nivel global. No obstante, el ritmo y los patrones concretos de este proceso en cada región o país dependerán de las condiciones específicas de cada caso.

Los patrones de una reestructuración energética sostenible se orientan en dos direcciones básicas:

- Incremento del ahorro y la eficiencia energética.
- Desarrollo de las fuentes renovables de energía.

Un factor clave a considerar en este proceso de reestructuración energética es la necesaria cooperación entre productores y consumidores del Tercer Mundo, a partir del principio del trato preferencial a los países de menor desarrollo relativo. A partir del año 2000, con la firma del Acuerdo Energético de Caracas entre el gobierno bolivariano de Venezuela y numerosos países centroamericanos y caribeños se inauguró una nueva era en la cooperación energética entre países subdesarrollados.

Posteriormente, con el surgimiento del proyecto ALBA, este tipo de colaboración ha incorporado nuevos elementos, basados en criterios de solidaridad, como la iniciativa Petroamérica con sus tres secciones básicas: PetroCaribe, PetroAndina y PetroSur.

Biocombustibles y subdesarrollo

La bionergía, en general, y los biocombustibles, en particular, son fuentes renovables de energía y su utilización racional y equilibrada, en función de prioridades económicas, sociales y ambientales de algunas regiones y países —con condiciones para su producción—, puede contribuir a la mitigación del cambio climático y al desarrollo sostenible. Sin embargo, la actual fiebre de los biocombustibles, a los que se ha llegado a llamar el «oro verde», dista mucho de ponderar adecuadamente las dimensiones económicas, sociales y ambientales de este proceso y se inserta en las actuales tendencias globalizadas como un nuevo mecanismo generador de pobreza y subdesarrollo.

El auge de los biocombustibles en el contexto más reciente responde, en gran medida, a los intereses de las transnacionales del agronegocio y la energía, así como de círculos de poder de países desarrollados que

buscan atenuar el impacto de los altos precios de la energía, importando desde regiones subdesarrolladas buena parte de los biocombustibles requeridos por el Norte industrializado, sin promover cambios significativos en los patrones actuales de consumo energético.

Para los productores actuales y potenciales de biocombustibles en América Latina, Asia y África, un escenario de exportación de biocombustibles en gran escala implicaría que buena parte de las tierras agrícolas, dedicadas actualmente a la producción de alimentos —e incluso ecosistemas naturales sensibles—, serían utilizadas para cultivar materias primas para la producción de combustibles.

En un mundo que cuenta con más de 850 millones de hambrientos, este modelo resulta extremadamente excluyente pues pondría en mayor peligro la soberanía alimentaria y la salud de los ecosistemas en diversas partes del planeta, sobre todo en el área subdesarrollada. Bajo este esquema, los países del Tercer Mundo aportarían la tierra y su fertilidad, mano de obra barata y se quedarían con todos los daños ambientales provocados por las grandes plantaciones de las que se extraerán los biocombustibles.

Consideraciones finales

Muchos de los problemas energéticos globales se han tornado más graves en los últimos 25 años, luego de más de dos décadas de políticas neoliberales que estimularon la desregulación y la liberalización energética. Estas fórmulas de mercado resultaron extremadamente nocivas al propiciar el desmantelamiento del control estatal en diversos países y regiones, con el consecuente reforzamiento del control transnacional en esos segmentos estratégicos.

Paralelamente se han reforzado los conflictos internacionales y las guerras de rapiña de las grandes potencias por el control de los recursos energéticos del planeta.

Los renovados esfuerzos del gobierno de los EE.UU. a favor de los biocombustibles y el interés por establecer alianzas con países latinoamericanos (como Brasil) para asegurar sus requerimientos futuros en este campo, constituyen otro ingrediente de estrategia norteamericana de asegurar buena parte de sus suministros energéticos a largo plazo desde Latinoamérica y el Caribe, ya no sólo petróleo y gas natural, sino también biocombustibles. Tales alianzas también buscan socavar los esfuerzos de Venezuela por avanzar en un nuevo tipo de integración energética regional, basada en la complementación, la solidaridad y el trato especial a los países de menor desarrollo.

MEDIO AMBIENTE Y DESARROLLO. EL PARADIGMA DEL DESARROLLO SOSTENIBLE

La edición más reciente del *Informe Planeta Vivo* (2006), publicado por la ONG *WWF*, revela que la huella ecológica de la humanidad, nuestro impacto sobre el planeta, se ha triplicado desde 1961; y excede en la actualidad en casi un 25 % la capacidad del planeta para regenerarse. Entre 1970 y 2003 la salud de los ecosistemas cayó en un 30 %. Los quince años transcurridos entre la Conferencia de Naciones Unidas sobre Medio Ambiente y Desarrollo, de Río de Janeiro, Brasil (1992) y la Cumbre sobre Desarrollo Sostenible, de Johannesburgo, Sudáfrica (2002) se han caracterizado por el continuo deterioro de la calidad ambiental mundial, al tiempo que se han agudizado los principales problemas socioeconómicos internacionales.

En el proceso de negociaciones internacionales, se ha hecho cada vez más evidente el carácter global de muchos de los fenómenos ambientales que más preocupan a la humanidad, la interrelación que existe entre ellos

y la creciente brecha socioeconómica que caracteriza a las relaciones Norte-Sur.

Desarrollo sostenible: aspiraciones y realidades

El desarrollo sostenible debe ser definido como un proceso multidimensional, basado en objetivos económicos, sociales y ambientales; y donde cada una de estas dimensiones constituye una condición necesaria pero no suficiente para la sostenibilidad. Luego de dos décadas de predominio de las corrientes neoliberales a escala global, los resultados registrados en materia económica, social y ambiental son decepcionantes, sobre todo si se analizan desde la perspectiva Norte-Sur.

Como es de suponer, las mayores afectaciones se concentran en las regiones más pobres del planeta, que son además las más vulnerables desde el punto de vista económico, social y ecológico para enfrentar situaciones o eventos ambientales extremos.

Como se expresa en el mensaje de Cuba a la Cumbre de Río de Janeiro 1992, un análisis integral de la relación entre medio ambiente y desarrollo en el actual contexto internacional debe tomar en consideración la deuda ecológica del mundo desarrollado y la persistencia de un entorno de subdesarrollo, pobreza y deterioro ambiental, que afecta a las tres cuartas partes de la humanidad.

Medio ambiente y desarrollo: un enfoque integral

Los patrones de crecimiento seguidos por los países industrializados han ocasionado los mayores daños al medio ambiente global, sobre todo si se analizan los irracionales patrones de producción y consumo que han predominado en estos países, desde una perspectiva histórica. Según estimados del PNUD, un 20 % más rico de la población mundial, residente en los países de mayores ingresos absorbe más de 85 % del total de gastos en consumo privado.

En correspondencia con las estadísticas antes expuestas, la quinta parte de la población mundial que vive en los países de mayores ingresos es la que genera la mayor parte de la contaminación del medio ambiente global. En el caso de las emisiones de CO₂, les corresponde más de 50 %.

La pobreza ha sido identificada como uno de los principales obstáculos para un desarrollo ambientalmente seguro y la mayoría de estos pobres viven en áreas ecológicamente vulnerables. La Cumbre de Río de Janeiro 1992 mostró que en torno al eje Norte-Sur se acumulan los más agudos contrastes en lo que respecta a la equidad y la justicia social.

En este contexto, no resulta casual el creciente número de refugiados por razones ambientales. Entre otros problemas, resultan particularmente preocupantes las presiones a que están sometidos importantes recursos naturales, como los suelos y las reservas de agua dulce en las naciones subdesarrolladas.

La grave situación socioeconómica y ambiental que afecta a las naciones pobres podría tornarse aún más difícil en las próximas décadas, sobre todo si se tiene en cuenta que casi 2 000 millones de personas adicionales se sumarían a la población mundial en el período 2000-2025, y casi todo ese incremento tendrá lugar en los países subdesarrollados.

Uno de los documentos fundamentales aprobados en la Cumbre de Río fue la *Agenda 21*, considerada como un plan general de acción mundial, que contiene estrategias para prevenir el deterioro del medio ambiente y establecer las bases para un desarrollo sostenible a escala planetaria en el siglo XXI.

Durante los últimos años se han hecho mucho más evidentes algunos de los problemas ambientales globales, que más preocupan a la humanidad, tales

como el cambio climático derivado del reforzamiento del efecto invernadero; la pérdida de la diversidad biológica; el deterioro de la capa de ozono; la contaminación urbana; el tráfico transfronterizo de desechos peligrosos; la contaminación de los mares, océanos y zonas costeras y el deterioro ambiental asociado a las condiciones de subdesarrollo y pobreza en que viven las tres cuartas partes de la población mundial. Con el objetivo de mitigar algunos de estos problemas ambientales, a partir de la Cumbre de la Tierra se han reforzado las convenciones internacionales ya existentes y se han adoptado otras nuevas, como la Convención sobre Diversidad Biológica, la Convención de Lucha contra la Desertificación y la Convención Marco sobre Cambio Climático.

Las preocupaciones en torno al vínculo entre medio ambiente y desarrollo, ya expresadas en las Cumbres de Río de Janeiro 1992 y Johannesburgo 2002, reflejan el carácter urgente de las medidas de mitigación y adaptación a adoptar, pero en la práctica muy poco se ha avanzado en las direcciones requeridas para lograr un desarrollo sostenible.

Recursos financieros y tecnologías para el desarrollo sostenible

Los recursos financieros destinados al desarrollo sostenible siguen siendo extremadamente limitados, y muchas veces condicionados; el acceso de las naciones más pobres a las tecnologías ambientalmente idóneas continúa siendo sumamente restringido; no se han registrado modificaciones sustanciales en los patrones insostenibles de funcionamiento socioeconómico global; y consecuentemente, se han agravado muchos de los problemas ambientales locales, regionales y globales que afectan a la humanidad.

En los pasados quince años, los países industrializados, en lugar de adoptar programas de mitigación viables y en correspondencia con sus niveles de responsabilidad internacional en torno al vínculo entre medio ambiente y desarrollo, han ejercido fuertes presiones para reinterpretar, en función de sus intereses, la letra de diversos acuerdos internacionales en esta materia, y eludir la adopción de compromisos concretos.

En franco contraste con las aspiraciones de equidad y justicia en las relaciones internacionales, el «nuevo orden mundial globalizado», que se impone poco a poco en las esferas económica y política, obstaculiza el avance en materia de integración entre medio ambiente y desarrollo.

En *materia financiera*, la Agenda 21 (Programa de Acción que integra medio ambiente y desarrollo, aprobado en la Cumbre de Río) destaca que los países subdesarrollados requerirían unos 125 000 millones de dólares anuales, procedentes de fuentes externas, sin considerar el aporte que deben realizar los propios países del Sur, lo que contrasta notablemente con las cifras de los desembolsos reales.

Además, en condiciones en que la deuda externa de este grupo de países ha continuado creciendo hasta superar los 2,5 millones de millones de dólares; la proporción que representa la Ayuda Oficial para el Desarrollo (AOD) en relación con el PNB de los países industrializados cayó de 0,34 % en 1992 a 0,27 % en 1995, y apenas 0,22 % en 2000, frente a un compromiso internacional de aportar 0,7 % del PNB de los países desarrollados para tales fines. En 2005 la proporción de la AOD reportada había aumentado nominalmente a cerca de 0,3 % del PNB de los países donantes, debido a la inclusión en estos flujos de los montos destinados a las iniciativas de alivio de deudas y otros que no representan realmente nuevos recursos para el desarrollo.

Las políticas macroeconómicas aplicadas en la mayoría de los países subdesarrollados en los últimos quince años, lejos de contribuir a repartir equitativamente los costos de la crisis y del ajuste entre los distintos sectores de la población, han provocado un deterioro aún mayor de los estratos más pobres.

En medio de la aguda competencia por atraer inversiones de capitales extranjeros, las naciones receptoras han recurrido muchas veces al peligroso expediente de subvalorar los recursos naturales por la vía de la no fijación de restricciones para su uso por parte de los inversionistas foráneos, lo que compromete seriamente la capacidad productiva de economías subdesarrolladas. Este enfoque, basado en el uso indiscriminado de los recursos naturales, guarda una estrecha relación con la visión de mercado y la perspectiva neoliberal, predominante en diversos círculos internacionales.

La puesta en práctica de iniciativas como el Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA), el Plan Puebla Panamá (PPP), los Tratados de Libre Comercio (TLC) y otras afines contribuiría a consolidar el control transnacional sobre los recursos naturales de los países subdesarrollados e incrementaría significativamente las presiones sobre el medio ambiente.

En lo referido a la transferencia internacional de tecnologías ambientalmente idóneas, el requerimiento de un mayor acceso de los países subdesarrollados a los nuevos adelantos tecnológicos continúa chocando con las nuevas estrategias corporativas y las actuales políticas comerciales de los países industrializados, que tienden a imponer normas más estrictas y uniformes para la protección de la propiedad intelectual; como se refleja en las directivas de la Organización Mundial de Comercio.

Hasta el momento, a nivel internacional, se ha avanzado preferentemente en el desarrollo de tecnologías ambientales de fase final, destinadas a controlar la contaminación una vez que esta se ha producido; en lugar de dar mayor prioridad a aquellas tecnologías limpias orientadas a reducir sustancialmente la contaminación, desde las primeras fases del ciclo productivo, o a eliminarla cuando sea posible y que, por tanto, suponen cambios significativos en los patrones de producción y consumo. Según algunos estimados, el mercado global de las tecnologías ambientales es del orden de los 550 000 millones de dólares; y la mayor parte de este monto corresponde al comercio de tecnologías de fase final.

También resulta preocupante que, en muchas ocasiones, el suministro de ciertas tecnologías a países subdesarrollados se condicione a la aceptación por la parte receptora de desechos peligrosos generados en países desarrollados y que, supuestamente, podrían ser utilizados como fuentes de energía o material reciclable. El incremento del costo de tratamiento de los desechos tóxicos en los países industrializados (hasta unos 3 000 dólares por tonelada) ha estimulado la exportación de desechos tóxicos de países desarrollados a los países subdesarrollados, donde se pueden enterrar sin tratar por unos 5 dólares la tonelada.

Adicionalmente, debe recordarse que históricamente una de las vías de exportación de contaminación desde el Norte industrializado hacia el Sur subdesarrollado ha sido la transferencia de tecnologías ineficientes y contaminantes, que han contribuido a la difusión de patrones de consumo y de funcionamiento económico derrochadores de materias primas y de energía en los países receptores.

Consideraciones finales

En sentido general, el balance de los últimos 15 años confirma que la solución a los dilemas económicos, sociales y ambientales que enfrenta la humanidad a inicios del nuevo milenio, reclama una buena dosis de voluntad política de los tomadores de decisiones para la puesta en práctica de estrategias de desarrollo sostenible que reconozcan la necesaria integración entre los problemas económicos, sociales y ambientales, como dimensiones que se complementan y refuerzan entre sí. Desde una perspectiva de largo plazo y con un enfoque integral, el crecimiento económico resulta incompatible con rezagos en términos de equidad y calidad ambiental.

Una solución duradera a los problemas ambientales globales y el avance en materia de desarrollo sostenible pasa necesariamente por una profunda reestructuración de las relaciones económicas y políticas internacionales, sobre bases de equidad y justicia social.

CAMBIO CLIMÁTICO Y SUBDESARROLLO

El debate académico y político acerca del cambio climático y sus implicaciones socioeconómicas ha pasado a un primer plano, con las nuevas evidencias aportadas por estudios internacionales como el *Informe Stern (2006)* y las nuevas contribuciones del Grupo Intergubernamental de Expertos sobre Cambio Climático (IPCC por sus siglas en inglés). Las preocupaciones en torno a este tema también se pusieron de manifiesto en la más reciente edición del Foro Económico Mundial en Davos, Suiza, a finales de enero 2007, donde el cambio climático fue uno de los principales temas de la agenda.

De acuerdo con el IPCC, el calentamiento del sistema climático es inequívoco, lo que resulta evidente a partir del incremento global observado en las temperaturas del aire y los océanos, el generalizado derretimiento de los hielos polares y el crecimiento del nivel del mar.

Cambio climático: nuevas evidencias y consecuencias previsibles

De mantenerse las tendencias actuales, el rango del incremento de la temperatura global para la última década del siglo XXI, según los escenarios evaluados por el IPCC, oscilaría entre 1,1° C y 6,4° C —con un rango de mejores estimados entre 1,8° C y 4,0° C— al tomar como referencia el promedio de las últimas dos décadas del siglo XX.

En línea con lo antes expuesto, el incremento total del nivel del mar en el siglo XX se estima en 0,17 m; y para la última década del siglo XXI, según los escenarios evaluados por el IPCC, oscilaría entre 0,18 y 0,59 m.

A partir de las previsiones anteriores, cabría esperar que los distintos sectores socioeconómicos (como agricultura, pesca, industria, turismo, salud y otros) sufran serios daños y perjuicios como resultado del cambio climático.

En la actualidad existen nuevas y mayores evidencias de que la mayor parte del calentamiento observado en los últimos 50 años es atribuible a actividades humanas, y de que está asociado al incremento de las concentraciones de los principales gases de efecto invernadero (GEI), como CO₂, metano, ozono troposférico, óxido nitroso y CFC.

Se calcula que el sector energético es el responsable de más de la mitad del calentamiento global, debido al predominio de los combustibles fósiles (carbón, petróleo y gas natural) en el consumo de energía.

Aunque persiste incertidumbre en los estudios, proyecciones y mediciones del cambio climático y sus efectos, la comunidad científica internacional reconoce que debe prevalecer el principio precautorio en el diseño de estrategias de respuesta ante este problema ambiental. Es decir, se debe actuar oportunamente para evitar las consecuencias negativas que podrían desencadenarse y hay que crear condiciones para la adaptación ante aquellos impactos que ya se están produciendo o podrían producirse en un futuro próximo.

Este enfoque debe partir del reconocimiento de los niveles de responsabilidad histórica de los distintos grupos de países con el cambio climático y sus consecuencias. Mientras los países industrializados son los principales responsables de las concentraciones de gases de efecto invernadero, sobre todo desde una perspectiva histórica; los países subdesarrollados son los más vulnerables, en particular los pequeños estados insulares y los llamados países menos adelantados (PMA).

La mayoría de los gases de efecto invernadero tienen una larga permanencia en la atmósfera (más de 100 años

en algunos casos), de modo que no sólo se trata de analizar la contribución actual de los países industrializados al calentamiento global, sino además los efectos acumulados de tales emisiones, lo que evidencia la necesidad de examinar la deuda ecológica de estos países con la humanidad desde una perspectiva histórica.

A la hora de diseñar estrategias de respuesta ante el cambio climático, también debe tenerse muy en cuenta el vínculo existente entre este fenómeno y otros problemas ambientales globales, tales como el agotamiento de la capa de ozono, la pérdida de biodiversidad biológica, la desertificación y la deforestación. De esta forma, se evitaría que las medidas que se adopten para enfrentar al cambio climático agraven otros problemas ambientales y viceversa, con lo que se contribuiría a soluciones más integrales y sostenibles.

En general, las estrategias de respuesta fundamentales en la lucha frente al cambio climático son la *mitigación* y la *adaptación*. La mitigación se refiere básicamente a la reducción de emisiones gases de efecto invernadero y a la absorción de dichas emisiones por la vía de la captura biológica⁷ o el almacenamiento geológico⁸ de emisiones. La adaptación, por su parte, supone acciones para reducir la vulnerabilidad ante los impactos del cambio climático.

Las estrategias de respuesta ante el cambio climático, deben considerar, además, la inercia de los sistemas climático, ecológico y socioeconómico, así como el carácter irreversible de las interacciones entre estos sistemas, lo que refuerza la importancia de acciones preventivas en materia de adaptación y mitigación. Mientras mayor y más rápida sea la reducción de emisiones, menor y más lento sería el calentamiento proyectado.

También hay que subrayar que la adaptación no evitaría todos los daños, pero se necesitaría a todas las escalas para complementar a la mitigación. En ambos casos —es decir, tanto para la mitigación como para la adaptación— se impone la necesidad de superar las barreras que impiden avanzar con más celeridad; y dar prioridad a un enfoque integral que vincule el desarrollo con la equidad y la sostenibilidad.

Gran parte del debate actual en torno al cambio climático se refiere a las negociaciones internacionales relacionadas con la Convención Marco de Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC) y el Protocolo de Kyoto (PK).

Convención sobre Cambio Climático y Protocolo de Kyoto

Una de las fortalezas de la Convención, que ya cuenta con 189 partes, es el reconocimiento de las responsabilidades comunes pero diferenciadas de los Estados, es decir se reconoce que si bien el cambio climático es un reto global que concierne a todos en el planeta, los países industrializados, como principales emisores de gases de efecto invernadero, deben dar los primeros pasos para enfrentar este problema.

El 16 de febrero de 2005 entró en vigor el PK, que fuera adoptado en la Tercera Conferencia de las Partes de la CMNUCC en 1997. En diciembre de 2005, cuando sesionaba la primera reunión de las Partes del PK, la cantidad de Estados Partes de dicho Protocolo ascendía a 157, de ellos 37 eran países industrializados o «economías en transición»⁹ (también llamados Países del Anexo 1 de la CMNUCC) y 120 eran países subdesarrollados.

Según la letra del PK, los países industrializados se comprometen a reducir el total de sus emisiones de gases de efecto invernadero¹⁰ en un 5,2 % para el período 2008-2012, con relación a los niveles de 1990. Las metas de reducción de emisiones establecidas en el PK resultan insuficientes para lograr la estabilización de las concentraciones atmosféricas de CO₂; aún así, existen pocos indicios de que los países desarrollados estén adoptando las medidas necesarias para hacer efectivos los modestos compromisos de reducción de emisiones recogidos en el PK. Según informes de la Secretaría de

la CMNUCC, los países altamente industrializados aumentaron sus emisiones de GEI en 12,4 % en 1990-2003 (con un incremento de 20,3 % para los EE.UU.).

Una de las principales críticas de la administración republicana de los EE.UU. se refiere a que los países subdesarrollados no tienen compromisos de reducción de emisiones en el PK. Según G. W. Bush, la exoneración de países en desarrollo de las obligaciones del tratado es una «falla fatal» del PK.

Ciertamente, los países subdesarrollados no tienen compromisos de reducir sus emisiones en el primer período de compromisos (2008-2012), como expresión del ya mencionado principio de las responsabilidades comunes pero diferenciadas. No debe olvidarse que las emisiones per cápita del Tercer Mundo son muy inferiores a las del mundo industrializado.¹¹

La internacionalización del debate sobre medio ambiente y desarrollo ha coincidido en el tiempo con el auge del discurso y las prácticas neoliberales a nivel mundial; y en estas condiciones se ha pretendido sobredimensionar la aplicación de fórmulas de mercado en la solución de problemas ambientales.

A la hora de examinar los mecanismos de mercado del Protocolo de Kyoto y proyectar, en general, el proceso futuro de negociaciones en torno al cambio climático, debe tenerse en cuenta que en aquellos casos en que el móvil de las Partes sea más comercial que ambiental, los resultados en materia de mitigación y adaptación al cambio climático serían desalentadores. Los criterios de «costo-eficiencia económica», con una perspectiva de corto plazo, no resultan adecuados para enfrentar problemas como el cambio climático que requieren una perspectiva de análisis de largo plazo, que considere las prioridades socioeconómicas y ambientales de los países subdesarrollados.

Cualquier iniciativa para hacer frente al cambio climático debe partir de reconocer la responsabilidad de los países altamente industrializados con las emisiones históricas de gases de efecto invernadero —importante componente de la deuda ecológica del Norte—, así como los diferentes niveles de desarrollo entre el Norte y el Sur. De lo contrario, se acentuarían las relaciones de subordinación y dependencia del Sur respecto al Norte y se agudizarían los desequilibrios económicos ambientales y sociales, que ya hoy día alcanzan proporciones alarmantes.

Uno de los temas polémicos de las negociaciones multilaterales sobre cambio climático es el referido a las acciones para el período post-Kyoto, es decir, a partir del primer período de compromisos (después de 2012); para asegurar que no haya interrupción entre el primero y segundo período de compromisos.

Sobre este tema persisten serias divergencias entre las partes. En una posición extrema se ubican aquellos países desarrollados que no han ratificado (ni piensan ratificar) en PK como EE.UU. y Australia, que se oponen a las negociaciones post Kyoto sobre reducciones cuantitativas de emisiones. Por su parte, los países industrializados que ya son Partes del PK (como la UE y Japón) abogan por un instrumento post Kyoto que les ofrezca credibilidad y seguridad, que incluya compromisos vinculantes y que extienda dichos compromisos a la mayor cantidad posible de países. En este contexto, los países subdesarrollados, sobre todo aquellos de mayor desarrollo relativo, siguen siendo objeto de crecientes presiones para que asuman compromisos vinculantes de reducción de emisiones.

Consideraciones finales

Como resultado de las negociaciones más recientes se logró, a pesar de la resistencia de EE.UU., lanzar un *diálogo sobre las acciones de cooperación a largo plazo para enfrentar el cambio climático en el contexto de la Convención*. Este diálogo sentaría las bases para las negociaciones post-Kyoto.

Si bien continúa el avance del proceso negociador multilateral; este proceso enfrenta serios retos.