

GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA: ¿CONVERGENCIA O POLARIZACIÓN?*

Jaime Estay Reyno**

RESUMEN

Aunque las discusiones sobre la globalización que se dan hoy en día no son nuevas, sí lo son en buena medida los distintos componentes del escenario internacional en que ellas se dan, empezando por varios de los contenidos del proceso de globalización: un despliegue mucho más pleno de la vocación universal del capital, una profundización de los vínculos y los niveles de integración entre las distintas economías nacionales y entre los distintos mercados y un comportamiento de las relaciones económicas internacionales notablemente más dinámico que el ritmo de la actividad económica interna de los países.

Las evidencias y análisis disponibles son bastante claros al mostrar un incremento de las disparidades de ingresos en el

* En el presente documento, se retoman y amplían partes de otros materiales recientes, tanto inéditos como publicados. De materiales publicados, véase Estay [1998a], [1998b] y [1998c].

** Profesor-investigador de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Puebla, México. Coordinador de la Red de Estudios de la Economía Mundial (REDEM).

funcionamiento de la economía mundial en un período marcado por el despliegue de la globalización y muestran el fracaso de las corrientes que anunciaban la "convergencia" económica como el feliz resultado del proceso globalizador.

ABSTRACT

Even though the current discussions about globalization are not new, the different components of the international stage in which these discussions take place are actually new. Starting with: An entire layout of universal capital vocation, a profunditation of the ties and integration levels among the different national economies and among the different markets and an obviously more dynamic behavior of the international economic relations than the rhythm of countries internal economic activity.

The available evidence and analysis are very clear: Showing the increase of the income disparity in the working of world economy in a period marked by the globalization layout, and showing the failure of those who advise the economic "convergence" as a happy result of the globalization process.

En los años recientes, se han continuado multiplicando las referencias puntuales y los análisis de distinta profundidad sobre la globalización económica, y se acentúa la diversidad de perspectivas desde las cuales se aborda el tema. Los orígenes, las causas mediatas e inmediatas, los contenidos profundos y los desenvolvimientos posibles de la globalización, son estudiados desde todo tipo de marcos teóricos y metodológicos, dando por resultado un verdadero mosaico de escenarios presentes y futuros de funcionamiento de la economía mundial.

En este trabajo veremos sólo una pequeña parte de ese mosaico, limitándonos a revisar los análisis que vinculan directa o inversamente globalización y convergencia económica, y asociando los análisis que postulan una supuesta tendencia a la "convergencia" con algunas de las políticas que se han estado negociando o ya aplicando en el terreno de las relaciones internacionales.

1. GLOBALIZACIÓN Y CONVERGENCIA/DIVERGENCIA: UN NUEVO ESCENARIO PARA UNA VIEJA DISCUSIÓN

Las propuestas teóricas acerca de una tendencia a la “convergencia” —esto es, a la disminución de la brecha entre los estándares de vida y en el comportamiento de las variables macroeconómicas que definen dichos estándares— tanto entre países como en el interior de ellos, han estado presentes desde hace ya mucho tiempo en el pensamiento económico, formando parte incluso de las ideas de Adam Smith [1776] sobre la “mano invisible” y “el progreso natural de la opulencia”.

En el terreno de las relaciones económicas internacionales, además del importante papel que esas propuestas han tenido en las teorías tradicionales del comercio exterior basta recordar el rol central que ellas jugaron en las “teorías del desarrollo” formuladas en la posguerra, en las cuales la propuesta básica apuntaba precisamente a la identificación de un conjunto de condiciones cuyo cumplimiento permitiría a los países atrasados avanzar a etapas superiores del desarrollo e igualar —o al menos acercarse notablemente— a las economías industrializadas.

En el ámbito del funcionamiento interno de los países, y asimismo, en la inmediata posguerra, el “etapismo” recién mencionado se complementó con formulaciones en las cuales el desarrollo económico se acompañaba con la convergencia de ingresos, si bien ella sólo ocurría una vez superadas las etapas iniciales. En palabras de S. Kuznets [1955; 18], que en los años cincuentas fue el más conocido exponente de este tipo de propuestas:

“La limitada evidencia empírica sugiere que el estrechamiento en las desigualdades de ingreso en los países desarrollados es relativamente reciente y probablemente no caracterizó las etapas iniciales de su crecimiento”.

También desde hace ya tiempo, las propuestas de “convergencia” han sido objeto de severas críticas, tanto con relación a los efectos del comercio exterior, como respecto a las modalidades inter e intranacionales asumidas por el desarrollo económico. Además de los planteamientos de corte marxista desarrolla-

dos en los países industrializados —el propio Marx, la “teoría del imperialismo” y los autores que en los años sesentas encabezaron la polémica sobre el “intercambio desigual”, entre otros— no está por demás tener presente que durante la posguerra fue en América Latina donde se presentó una buena parte de esas críticas: en los años cincuentas y sesentas por parte de la CEPAL, según cuyos análisis la “heterogeneidad estructural” se reproducía en nuestros países junto con la industrialización, sumándose a los frenos al desarrollo derivados de las relaciones centro-periferia; y, en los años sesentas e inicios de los setentas, por la corriente de la dependencia, la cual destacó no sólo distintos componentes de las relaciones externas y del orden mundial al que estaban sometidos los países de América Latina, sino también fenómenos internos como la marginalidad y las crecientes disparidades de ingreso.

En suma, un primer punto a destacar es que el debate sobre la existencia o no de tendencias a la convergencia económica es ya antiguo, que respecto al tema han existido opiniones encontradas y que ellas han provenido de las principales corrientes del pensamiento económico, correspondiendo en buena medida a las posturas de aceptación plena, de crítica parcial o de rechazo al orden capitalista mundial presentes en esas corrientes.

Por consiguiente, en sentido estricto las discusiones que hoy se dan sobre globalización y convergencia no son nuevas, aunque sí lo son en buena medida distintos componentes del escenario mundial e internacional en el que ellas se vienen desarrollando, empezando por varios de los contenidos del proceso de globalización; en efecto, la globalización económica está significando un despliegue mucho más pleno de la vocación universal del capital, una profundización de los vínculos y de los niveles de integración entre las distintas economías nacionales y entre los distintos mercados, y un comportamiento de las relaciones económicas internacionales notoriamente más dinámico que el comportamiento de los ritmos de la actividad económica interna de los países.

Si bien uno de los muchos aspectos no resueltos en los debates sobre la globalización se refiere a la existencia o no de precedentes históricos en comportamientos como los que hoy se dan

en las relaciones económicas internacionales, y en tal sentido el punto recurrente de comparación es el período de fines del siglo XIX y comienzos del XX⁽¹⁾, al identificar situaciones nuevas lo evidente es que el conjunto de tendencias asociadas desde los años ochentas a la globalización ha tenido como soporte a importantes avances científico-técnicos, los cuales han abierto posibilidades antes desconocidas en las opciones tecnológicas, en las formas de organización, control y segmentación geográfica de la producción, en las opciones de inversión y los grados de movilidad de los flujos financieros, etc., reduciendo al mínimo las rigideces derivadas de la base tecno-productiva previamente existente y facilitando el máximo de flexibilidad al desenvolvimiento del capital.

En particular, tanto el despliegue sin precedentes de las empresas transnacionales, como la llamada "globalización financiera", hasta la fecha se han constituido no sólo en los rasgos económicos más destacados del proceso de globalización —y en la más notoria manifestación de quienes son sus principales destinatarios—, sino también en los ejemplos más claros del elevado grado en que el avance científico-técnico se ha constituido en soporte material de dicho proceso, de tal manera que los actuales montos y modalidades del movimiento internacional de todo tipo de inversiones serían impensables sin la existencia de las revoluciones ocurridas en áreas tales como la microelectrónica, la informática, las telecomunicaciones, etc.

En ese contexto, y bajo supuestos bastante "idílicos" sobre las posibilidades de que el avance científico-técnico efectivamente se traduzca en un mejoramiento generalizado y rápido de los niveles de bienestar, en diversos análisis la globalización es ubicada como el medio a través del cual esas posibilidades logran concretarse. Así, luego de que al inicio de la presente década aparecieron formulaciones en las cuales de la caída del "socialismo real" se desprendía la próxima llegada de una era de superación de contradicciones y desaparición de desigualdades como resultado del triunfo e imposición universal de la democracia liberal y el libre mercado —recuérdese Fukuyama—, y a pesar de que esas formulaciones fueron sometidas a una dura crítica, en los años recientes han seguido estando presentes, pero moviéndose varias de ellas en niveles más particulares y más relacionados al análisis económico.

En efecto, en la literatura económica reciente es posible identificar una línea de análisis que, desde una perspectiva principalmente neoclásica, argumenta la existencia de tendencias hacia la "convergencia" entre los distintos países, tanto en el desempeño económico general como en aspectos particulares de dicho desempeño. En términos generales (véase, entre otros, Sala-i-Martin [1995], Sala-i-Martin y Barro [1996] y Ben David [1993]), en esos análisis se vinculan las teorías del crecimiento endógeno con las implicaciones de convergencia que están presentes en los modelos neoclásicos, estableciendo a partir de allí modelos económicos en los cuales se identifican trayectorias tanto de rápido crecimiento de las economías atrasadas, como de disminución de los grados de dispersión existentes en dichas economías respecto de variables como el ingreso per cápita, todo ello a condición de que esas economías estén lo suficientemente abiertas y desreguladas, para lo cual se ha introducido el concepto de "convergencia condicional".

En ese marco, haciendo uso de modelos de regresión se postula la existencia de dos tipos de convergencia [Sala-i-Martin y Barro; 1996]: la convergencia beta, que ocurre a partir de una relación inversa entre el valor inicial de una variable y su crecimiento posterior, de tal manera que en aquellos países o regiones que inician con un menor nivel de producto, inversión, productividad, etc., mayor será el crecimiento de esas variables; y, la convergencia sigma, que consiste en la disminución de los grados de dispersión per cápita asociados a distintas variables indicativas de niveles de bienestar.

El que esas convergencias se den, y en particular la convergencia beta, depende principalmente de que la economía de que se trate haya adoptado las medidas necesarias de disminución del papel del Estado y sobre todo de apertura al resto del mundo de tal manera que, a partir de ese criterio, mientras más cerrada sea una economía más lejos estará de ingresar a la senda de la "convergencia" y, por ende, menos posibilidades tendrá de acceder a los niveles de bienestar que predominan en los países desarrollados.

El sentido último de la propuesta neoclásica actual sobre el tema, nos parece que queda bien reflejado en la siguiente cita, con la que inicia un artículo de Ben David [1993; 653]:

“En 1969 Arghiri Emmanuel escribió sobre el intercambio desigual, que él creía que había sido originado por el imperialismo comercial. Este artículo proporciona la evidencia de que el movimiento hacia el libre comercio tiene más bien justamente el efecto contrario, conduciendo a una reducción de la desigualdad de ingresos entre los países”.

Al respecto, interesa destacar que algunos de los documentos más sólidos de crítica directa a esas posiciones —de confrontación entre ellas y el actual comportamiento de la economía mundial— han venido siendo elaborados en un marco de la UNCTAD, tanto en los informes anuales de esa institución (véase UNCTAD [1997] y, sobre todo, [1997b]) como en sus *Occasional Papers* (véase Bairoch y Kozul-Wright [1996] y, especialmente, Rowthom y Kozul-Wright [1998]).

Además de los análisis referidos al comportamiento económico global y a las tendencias hacia la “convergencia” que a ese nivel supuestamente existen, también el tema está presente con relación a espacios más específicos del funcionamiento económico. Así, se postulan tendencias a la convergencia en el desempeño de las empresas transnacionales (ET), como consecuencia del desarrollo de una base industrial y tecnológica de carácter “global” que compartirían todas ellas, lo que estaría asociado con un abandono de la base nacional de funcionamiento por parte de dichas empresas y su asunción de un despliegue plenamente planetario. En tal sentido, en un reciente análisis en el cual se revisa ese tema sobre todo con relación a las empresas de EE.UU., Alemania y Japón [Doremus et al.; 1998], la conclusión es negativa respecto de ambas tendencias: por una parte, las ET siguen teniendo fuertes vínculos con sus respectivos estados y con las correspondientes estructuras de sus países de origen;⁽²⁾ y, por otra parte, en el interior de la globalización se reproducen importantes diferencias entre las ET de distinto origen geográfico, diferencias que abarcan diversos aspectos del desempeño de esas empresas y que apuntan en un sentido opuesto al de la “convergencia” que supuestamente estaría teniendo lugar. Al respecto, Doremus et al. [1998; 3]⁽³⁾ plantean: “Las firmas multinacionales basadas en Estados Unidos, Alemania y Japón tienen fundamentalmente diferentes estructuras internas de gobierno, diferentes accesos a financiamientos, diferentes tipos de vínculos con recursos de cien-

cia y tecnología nacionalmente específicos, diferentes grados de exposición a la competencia de inversiones internas, y diferentes grados de acceso a oportunidades tecnológicas y de mercado entre las economías nacionales”.

En relación con el funcionamiento de los mercados financieros también han adquirido fuerza las tesis de “convergencia”, según las cuales se tiende no sólo a un comportamiento homogéneo de dichos mercados, sino que a través de ese comportamiento se logra la disminución progresiva de disparidades tanto entre distintas economías como en el interior de ellas.

En lo que respecta específicamente a los países atrasados, en las propuestas de convergencia aplicadas al funcionamiento de los sistemas financieros ha tenido un peso importante la tesis de “represión financiera” (véase McKinnon [1973] [1980] [1981], Shaw [1973] y Roubini y Sala-i-Martin [1992]). En la formulación de dicha tesis hace ya más de dos décadas, McKinnon partía de considerar que el mayor problema de los países atrasados es la fragmentación existente en su funcionamiento económico, y que dicha fragmentación “ha sido en gran parte consecuencia de la política gubernamental”, proponiendo que [1973; 121] “... a fin de suprimir otras formas de fragmentación, es esencial la unificación del mercado de capitales, la cual acrecienta pronunciadamente las tasas de rendimiento a los ahorradores internos, al ampliar las oportunidades de inversión explotable”. De ahí, entonces, su conclusión de que la liberalización del mercado de capitales abre las puertas a un correcto funcionamiento económico y a una apertura generalizada de la economía [1973; 4]: “una vez puesto en su lugar el perno monetario, síguense, de manera natural, las estrategias adecuadas para liberalizar el comercio exterior y racionalizar la política del impuesto y del gasto interno”.

En la misma dirección de ese párrafo de McKinnon, pero un cuarto de siglo después, en un libro recientemente publicado por la OCDE se hace el siguiente balance acerca de los costos de la “represión financiera” para los países atrasados [Hughes; 1999, 17]:

“En los países en desarrollo, la represión financiera —la supresión de las tasas de interés de mercado a través de la propiedad pública y de la regulación de las instituciones financieras— reduce las ganancias privadas, limita la disponibilidad de fondos de

inversión y fomenta las fugas de capital; sin embargo, tempranas reformas de los sectores financieros incrementaron la eficiencia productiva de algunos países. El racionamiento crediticio, inevitable con la represión financiera, resulta altamente ineficiente”⁽⁴⁾.

Y en la misma dirección del material de la OCDE recién citado, en marzo de 1998 el Director del FMI contestó de la siguiente manera a la pregunta de si, a la luz de la crisis asiática, los mercados de capitales abiertos tienen sentido todavía [Camdessus; 1998]:

“Desde un punto de vista teórico, la respuesta es claramente sí: los movimientos libres del capital ayudan a canalizar los recursos a sus usos más productivos y por lo tanto incrementan el crecimiento económico y el bienestar —nacionalmente e internacionalmente—. Y en la práctica ha habido una amplia evidencia a lo largo de los años de los muchos beneficios que se derivan de las cuentas de capitales abiertas: para las economías de mercado emergentes, mayores niveles de inversiones, crecimiento económico más rápido e incremento en los niveles de vida [...]”.

En suma, las actuales condiciones de funcionamiento de la economía mundial son postuladas como el escenario ideal para alcanzar la prosperidad a través de aceleradas tasas de incremento de la actividad económica global y de una disminución generalizada de disparidades, con el solo requisito de no oponer obstáculos ni demoras a las reformas económicas que se requieren para el pleno despliegue de las tendencias asociadas a la globalización. Bajo esa perspectiva, para los países atrasados la privatización, la desregulación y la apertura —y, en general, la confianza plena en los automatismos del mercado—, se constituyen en condición necesaria y suficiente para acceder finalmente al desarrollo, en una reedición bastante simplista del “etapismo” que predominó en la posguerra y al cual nos referimos en páginas anteriores.

Paralelamente a las propuestas de *convergencia*, y en un sentido totalmente opuesto al de ellas, el incremento de la polarización es un tema que ha ido cobrando cada vez más fuerza conforme avanzan los años noventas y se van definiendo los perfiles del nuevo escenario mundial que se abre paso desde el térmi-

no de la guerra fría⁽⁵⁾. En dicho escenario, son muchas las evidencias que apuntan a un funcionamiento sistémico en el cual, bajo sus actuales modalidades, el avance científico-técnico y las verdaderas revoluciones que se están produciendo en distintos campos, lejos de conducir a una mejor atención de las necesidades humanas y a un aumento generalizado del bienestar que podría esperarse de ellas, se están acompañando de una acentuación de los grados de concentración de la riqueza y del ingreso, y de un incremento de las desigualdades intra e internacionales.

Si bien lo antes dicho tiene expresiones muy notorias en el interior de los países atrasados y en las distancias existentes entre éstos y el mundo desarrollado, se trata de una tendencia global que también se manifiesta en el funcionamiento interno de una buena parte de las economías industrializadas, en las cuales se ha acentuado la generación de “espacios tercermundistas”. En tal sentido, ya desde comienzos de la presente década M. Albert [1991] argumentaba un acelerado desarrollo del dualismo en la economía estadounidense, del que resultaba una “sociedad que se mueve en dos velocidades” no sólo respecto a ricos y pobres, sino también en relación al sistema educativo y de salud, y asimismo desde hace varios años, N. Chomsky [1993 y 1995] viene llamando la atención sobre la “sociedad de dos niveles” (o el “tercer mundo interno”) que se está produciendo en los países industriales y sobre todo en Gran Bretaña y Estados Unidos, país este último en relación al cual L. Thurow [1996; 56] ha planteado el siguiente balance:

“Probablemente, ninguna nación que no haya experimentado una revolución o una derrota militar con una ocupación subsiguiente ha tenido un aumento tan rápido o extendido de la desigualdad como ha ocurrido en los EE.UU. en las dos últimas décadas”⁽⁶⁾.

Respecto a ese mismo país, resulta ilustrativo constatar la importancia asignada al reconocimiento y análisis de la desigualdad en dos de los recientes Reportes Económicos de W. Clinton al Congreso estadounidense:

- Por una parte, en el *Reporte* de 1997 [CAE, 1997] se dedicó el quinto capítulo al tema de “Desigualdad y logros económicos”, entregando un conjunto de cifras respecto de las “diferentes

dimensiones de la desigualdad” y planteando que al final de los años setentas “la desigualdad comenzó a incrementarse” y que “la brecha entre riqueza y pobreza continuó creciendo a través de los ochentas y en el inicio de los noventas”, de tal manera que si bien “en los últimos años han comenzado a aparecer algunos signos de que la desigualdad puede estar estabilizándose y tal vez incluso declinando ligeramente, sin embargo la brecha de logros económicos entre riqueza y pobreza es todavía mucho mayor de lo que era hace veinte años”.

- Por otra parte, en el *Reporte* de 1998 [CAE, 1998] el capítulo IV se titula “Desigualdad económica entre los grupos raciales y étnicos”, y en dicho capítulo además de revisar los distintos componentes del problema, se plantea lo siguiente: “En la expansión de los ochentas, el crecimiento económico estuvo acompañado de agudos incrementos en la desigualdad general de ingresos. Como consecuencia, a pesar del crecimiento de este período, las diferencias de ingreso entre las familias negras e hispanicas, por un lado y familias blancas no hispanicas, por el otro, no disminuyeron. La recesión de la primera parte de los noventas trajo apuros económicos posteriores, mientras el índice de pobreza se elevó a su mayor altura en cerca de treinta años”.

Para el conjunto de los países desarrollados, dos temas que han estado estrechamente vinculados con el del incremento de las desigualdades, y que también han pasado a ser objetos prioritarios de discusión, son el lento crecimiento de la actividad económica y los altos niveles de desempleo. En lo que respecta al lento crecimiento, sólo recordaremos, por una parte, que él se hizo presente hacia el inicio de los años setentas y que desde ese entonces a la fecha se ha ido acentuando, a tal punto que para lo que va de los años noventas la tasa promedio de incremento del PIB para el conjunto de los países industrializados ha sido de alrededor del 2% anual, en tanto que para los años sesentas ella era cercana al 5%,⁽⁷⁾ y, por otra parte, que en correspondencia con ello son ya muchos los análisis que se han desarrollado para explicar el lento crecimiento, tanto a partir de la interpretación de “ondas largas” como apoyándose en interpretaciones alternativas.

En cuanto al desempleo, hay un reconocimiento generalizado de la baja capacidad de generar empleos que viene acompañando al funcionamiento de las economías industrializadas, y en relación con las mayores disparidades salariales presentes en esos países; así, en el informe 1996/97 de la OIT [1996; xiii] se plantea: “A la persistencia de un desempleo alto en muchos países industrializados se suma la preocupación creciente por la exclusión social que ello genera, amén del problema de la intensificación de la desigualdad salarial y del número cada vez mayor de ‘trabajadores empobrecidos’ en algunos países”.

En esas economías, la discusión de temas tales como la caída absoluta del empleo industrial y el desplazamiento de trabajadores por procesos automatizados, se ha acompañado con elevadas tasas de desempleo desde hace ya bastante tiempo, las cuales en la mayor parte de los casos no tienden a disminuir⁽⁸⁾. En tal sentido, resulta sugerente comparar las perspectivas que al revisar las posibles consecuencias sociales de la segunda revolución industrial enunciaba A. Schaff [1985] a mediados de los años ochentas, y en particular la “opción pesimista” que él presentaba —“un ejército de personas estructuralmente desempleadas que han perdido sus puestos de trabajo a causa de la automatización de la producción y los servicios”—, con algunos libros de más reciente publicación en los cuales el comportamiento actual del empleo se acerca peligrosamente a lo planteado por Schaff:

- Por una parte, el libro de J. Rifkin titulado *El fin del trabajo*, en el que se argumenta que [1996; 33] “entramos en un nuevo período de la historia, en el que las máquinas sustituyen cada vez más, a los seres humanos en los procesos de fabricación, de venta, de creación y suministro de servicios”, por lo que el sector terciario está dejando de cumplir el rol que jugó en los últimos 40 años, de absorción de los trabajadores desplazados de la producción industrial. En dicho libro, se critican las viejas y nuevas visiones “tecnoutópicas”, confrontándolas con un escenario en donde [1996; 81] las amenazas y las decepciones que afectan a las modernas tecnologías se han incrementado en los años recientes” y, respecto de los EE.UU., se plantea [1996; 214]:

“Dos Américas muy diferentes parecen estar emergiendo a medida que nos acercamos al final del siglo XX, a los umbrales del

XXI. La nueva revolución tecnológica puede terminar por acelerar las crecientes tensiones existentes entre los ricos y los pobres y más tarde dividir la nación en dos campos completamente incompatibles y cada vez más integrados. Los signos de desintegración social se hallan en todas partes”.

- Por otra parte, el libro de V. Forrester [1996], en el cual aborda los problemas de marginación, desigualdad y en primer lugar desempleo, que hoy conforman lo que ella califica como “Horror económico” en “una sociedad basada en ‘el trabajo’, es decir, el empleo, cuando el mercado laboral está menguado y en vías de desaparecer” [1996, 65], de tal manera que a nivel global, y al contrario de la “esperada propagación de la prosperidad”, lo que se observa es una “mundialización de la miseria” [1996, 115]. Así, para esa autora [1996, 46]:

“El escándalo consiste en que, lejos de ver a las regiones siniestradas salir del desastre y alcanzar a las naciones prósperas —como se pudo creer, como se creyó que se podía creer—, se asiste a la instauración del desastre en sociedades hasta ahora en expansión y en todo caso tan ricas como antes, pero donde los modos de apropiación de las ganancias sufrieron transformaciones”.

En los análisis referidos ya no a los países desarrollados, sino al conjunto de la economía mundial y a las relaciones económicas internacionales, las referencias al incremento de la polarización se han ido multiplicando, al igual que las cifras que dan cuenta de esa situación.

En el ámbito de los organismos internacionales, una parte importante de esas cifras y análisis ha ido siendo presentada por el Programa de las Naciones Unidas Para el Desarrollo (*PNUD*). Así, por ejemplo, en el cuadro 1 se entregan algunas cifras recientes tomadas del PNUD, respecto de las disparidades que hoy predominan a nivel mundial; y a ellas cabría agregar al menos otras dos comparaciones que hace el mismo PNUD, y que también dan cuenta de las enormes disparidades con que ha venido avanzando la globalización:

- Por una parte, que “La diferencia de ingreso entre el quinto de la población mundial que vive en los países más ricos y el quinto que vive en los países más pobres era de 74 a 1 en 1997,

superior a la relación de 60 a 1 de 1990 y a la de 30 a 1 de 1960 [PNUD; 1998, 7]

- Por otra parte, que “en 70 países con casi mil millones de habitantes el consumo es hoy más bajo que hace 25 años” [PNUD; 1998 7].

CUADRO 1

**PARTICIPACION EN LOS TOTALES DEL 20 POR CIENTO
MÁS RICO Y DEL 20 POR CIENTO MÁS POBRE
DE LA POBLACION MUNDIAL, PARA 1997
(En porcentajes del consumo total)**

| | 20% MÁS RICO | 20% MÁS POBRE |
|-------------------------|-------------------------|--------------------------|
| PIB mundial | 86.0 | 1.0 |
| Exportaciones | 82 | 1.0 |
| Inv. extranjera directa | 68.0 | 1.0 |
| Líneas telefónicas | 74.0 | 1.5 |

Fuente: PNUD [1999, 3].

Además de cifras como las recién mencionadas, que el PNUD ofrece en sus sucesivos *Informes Sobre Desarrollo Humano*, tanto en esos informes como en los *Ocassional Papers* que se elaboran como documentos preparatorios para cada Informe, dicho organismo ha venido elaborando un conjunto de análisis sobre los distintos aspectos del funcionamiento de los países atrasados y de la economía mundial, que inciden en los niveles de pobreza, exclusión y polarización económica y social. Como propuesta general, el PNUD ha venido insistiendo en la necesidad de una “gestión de la globalización” [PNUD: 1997, 10 y 125], con lo que busca responder a las múltiples evidencias de que dicha globalización, bajo sus formas actuales —“avanzando a una velocidad extraordinaria pero sin mapa ni brújula”— ha multiplicado las desigualdades, aumentando la brecha en la totalidad mundial

entre ricos y pobres, y en el escenario internacional entre países desarrollados y atrasados. Así, en el *informe 1997* se plantea que “a menos que se gestione cuidadosamente la globalización, los países pobres y los pobres quedarán cada vez más al margen”; más adelante se agrega que “todos los países y todos los principales organismos financieros e internacionales deben hacer más que alabar pasivamente la globalización”; y, en otro lugar se señala: “Necesitamos abandonar la ilusión de que, más tarde o más temprano, el desarrollo goteará hacia abajo”. Y en esa misma línea, en su *Informe 1999* [PNUD; 1999] se presenta como tema central el de una “globalización con rostro humano”, identificando una serie de rasgos —éticos, de equidad, de inclusión, de desarrollo, de sustentabilidad y de seguridad humana— cuya presencia permitiría que la globalización “trabaje para las personas y no sólo para las ganancias”; así también, en el mismo *Informe 1999* se propone una agenda de acciones en el plano nacional e internacional para “asegurar el desarrollo humano en la época de la globalización”.

El mismo PNUD, a lo largo de sus *Informes* ha ido introduciendo modificaciones y agregados en el instrumental que ocupa y en las cuantificaciones que realiza, que según nos parece, obedecen a un reconocimiento de realidades que tienen más que ver con la reproducción ampliada de la pobreza y la desigualdad que con un verdadero avance del desarrollo humano. Así, por ejemplo, en el *Informe de 1996* [PNUD; 1996, 22, 23] se opuso el concepto de privatización al de progreso, en el *Informe de 1997* se introdujo el *Índice de Pobreza Humana para Países en Desarrollo* (IPH-1) y en 1998 el *Índice de Pobreza Humana para Países Desarrollados* (IPH-2),⁽⁹⁾ con los cuales se propuso “medir la privación que todavía existe”.

Algo similar ha ocurrido en el caso de la UNCTAD, la cual en 1997, en su informe anual sobre países menos desarrollados [UNCTAD; 1997 a], introdujo el concepto de “economías en regresión” —tomado de A. Sen—, para oponerlo al de “economías en desarrollo” y reflejar con ello una realidad que nada tiene que ver con el desarrollo en un número importante de países “que han sufrido una declinación crónica o un colapso súbito en sus condiciones socioeconómicas. En ambos casos, el nivel de vida y las condiciones de la mayoría o de una gran parte de la población,

han caído sustancialmente”, lo que se expresa en “un mercado deterioro en uno o más de sus principales indicadores de bienestar económico y social”.

También en lo que respecta a la UNCTAD, conviene tener presentes tanto sus *Occasional Papers* —en varios de los cuales, según ya dijimos, se desarrolla una crítica a las actuales teorías de la “convergencia”— como sus reportes anuales sobre *Comercio y Desarrollo*, y en particular los dos reportes más recientes:

- En el reporte correspondiente a 1998 [UNCTAD; 1998], varios de los capítulos están dedicados al tema *Inestabilidad Financiera Internacional y la Economía Mundial* y en ellos se hace una severa crítica al actual financiamiento de los mercados financieros internacionales y a las políticas que se han venido aplicando para enfrentar la crisis asiática.
- En el reporte de 1997 [UNCTAD; 1997], que tuvo como tema especial *globalización, distribución y crecimiento*, se revisa en detalle dicho tema a lo largo de varios capítulos, dando cuenta de un incremento de la polarización, la marginalización y la pobreza en el funcionamiento de la economía mundial: un crecimiento económico demasiado lento como para generar el suficiente empleo con pago adecuado o para aliviar la pobreza; una acentuación de las tendencias a la divergencia entre países desarrollados y en desarrollo; una primacía de las finanzas sobre el resto de las actividades y de los rentistas con relación a los inversores; un triunfo del capital respecto del trabajo, con las ganancias creciendo en todos los países; el incremento en la desigualdad salarial transformado en un problema global; el deterioro de los ingresos de la clase media en muchos países; y el aumento generalizado de la inseguridad en lo laboral y en los ingresos.

Si bien en distintos documentos e informes de otros organismos internacionales las menciones al incremento de la polarización sólo son hechas al pasar, el reconocimiento de la tendencia se ha ido generalizando. Así, en materiales de reciente publicación se encuentran referencias como las siguientes:

- En el *Informe Sobre el Desarrollo Industrial* de la ONUDI (1997, 1): “La economía mundial se ha vuelto más global, pero

también más polarizada, a medida que las diferencias de crecimiento han aumentado la distancia económica entre los países ricos y los pobres.”

- En el *Panorama de la inserción Internacional de América Latina y el Caribe*, 1997, de la CEPAL [1997a, 19]: los “...profundos cambios estructurales, a los que se suma la transformación de las economías industrializadas en economías de servicios basadas en el conocimiento y la tecnología, no están propulsando el crecimiento ni tampoco mejorando la distribución del ingreso y la riqueza, tanto entre países como dentro de ellos. Al contrario, las evidencias empíricas demuestran convincentemente que los procesos de globalización y de liberalización de las fuerzas de mercado han acrecentado las diferencias entre los niveles de ingreso de los países industrializados y los en desarrollo, y principalmente entre los grupos de ingreso dentro de cada país”.
- En el informe *Poverty Reduction and The World Bank* [Banco Mundial; 1997, 7]: “Se ha alcanzado un gran progreso en reducir la pobreza en el mundo en desarrollo... A pesar de ese progreso, sin embargo, queda mucho por hacer. Más de mil millones de personas viven con menos de un dólar por día y casi tres mil millones viven con menos de dos dólares por día. En 1995, en los países en desarrollo más de nueve millones de niños menores de cinco años murieron por causas evitables. Excepto en Asia del Este, el número de gente pobre se incrementó entre finales de los ochentas y principios de los noventas. En la mayoría de los países hay mayores disparidades en el ingreso y el acceso a la salud y la educación, algunas veces asociadas con una fuerte exclusión social”.

Para el caso más específico de los países latinoamericanos, también abundan las señales sobre un incremento de la polarización. En tal sentido, en el cuadro 2 se presentan —para distintos años del período 1950-1997— cifras en las cuales se compara el PIB per cápita de siete economías de la región, con el del promedio de seis países industrializados. En términos generales, para todos los casos la tendencia de largo plazo es al incremento de la distancia respecto de los países desarrollados y, para el período más reciente, el único caso en que esa “brecha” disminuye de manera significativa es Chile.

CUADRO 2

SIETE PAISES DE AMÉRICA LATINA: PRODUCTO PER CÁPITA EN COMPARACIÓN CON EL PROMEDIO DE SEIS PAISES INDUSTRIALIZADOS* (promedio aritmético de 6 países industrializados = 100)

| | 1950 | 1973 | 1992 | 1997 |
|--|------|------|------|------|
| Promedio de seis países industrializados | 100 | 100 | 100 | 100 |
| América Latina (promedio siete países) | 57 | 43 | 33 | 33 |
| Argentina | 82 | 61 | 42 | 44 |
| Brasil | 28 | 30 | 26 | 27 |
| Chile | 63 | 38 | 40 | 46 |
| Colombia | 34 | 27 | 28 | 29 |
| México | 34 | 32 | 28 | 26 |
| Perú | 37 | 30 | 16 | 19 |
| Venezuela | 122 | 82 | 50 | 43 |

* Los países considerados son: EE.UU., Francia, Inglaterra, Canadá, Italia y Alemania.

Fuente: 1950 a 1992 [Maddison; 1995v]; 1993 a 1997 para países industrializados con base en FMI, WEO varios números; 1992 a 1997 para países de América Latina con base en CEPAL (1997d).

En efecto, al menos hasta la fecha los países latinoamericanos están resultando un caso ejemplar no sólo de aumento de distancias respecto de los países desarrollados, sino también de incremento de las disparidades de ingreso en el funcionamiento interno de las distintas economías. En tal sentido, además de los informes del PNUD que entregan cifras para los distintos países desarrollados y atrasados, en el ámbito regional organismos como el BID y la CEPAL han venido realizando un seguimiento para nuestros países.

En el caso del BID, su *Reporte anual 1998-99* lo dedicó al tema de *América Latina frente a la Desigualdad* y en él, luego de plantear en la introducción que "En promedio, los países de la región se ven afectados por la mayor desigualdad del mundo en materia de ingresos" y que "el problema no muestra señales claras de mejoramiento", dedica el resto del documento a revisar las dimensiones y causas del problema y a proponer un conjunto de políticas para enfrentarlo.

En cuanto a la CEPAL, en las distintas ediciones del *Panorama Social de América Latina* (véase CEPAL (1996b), [1997b] y [1998]) y en el documento *La Brecha de la Equidad* (CEPAL [1997c]) ha identificado un conjunto de tendencias que vienen acompañando a la globalización en las economías de la región: aumento de la brecha entre nuestros países y las economías industrializadas; incremento de las distancias entre salarios y ganancias; aumento de las disparidades entre los salarios; crecimiento económico, apertura y liberalización vinculándose con mayor desempleo, con creación de empleos “precarios” —de escasa productividad y baja retribución— y con la permanencia del deterioro salarial, etc.

Fuera del ámbito de los organismos internacionales, son ya innumerables los análisis que han venido destacando un funcionamiento sistémico en el cual la globalización ha traído aparejado un incremento sustancial de las desigualdades económicas, y en muchos de ellos ese incremento se vincula con los límites de las actuales modalidades de desenvolvimiento de la economía mundial. Así, por ejemplo, para Barnett y Cavanagh [1994; 421]:

“El superávit de seres humanos talentosos, cualificados, subvalorados y no deseados es el talón de Aquiles del sistema global emergente. El problema es absolutamente sencillo: un número de personas sorprendentemente alto y en crecimiento no es necesario o no es deseado para la fabricación de bienes o para prestar los servicios que los clientes del mundo que pagan, se pueden permitir. La presiones recogidas de la competencia global para recortar costes amenazan a la gran mayoría de los 8.000 millones de seres humanos que se supone vivirán en la tierra el primer cuarto del próximo siglo con la perspectiva de que no serán productores ni consumidores”.

A conclusiones semejantes llegan otros muchos autores. Así, y sólo por mencionar algunos trabajos escritos en los últimos años, Wallerstein [1995] considera que “el sistema mundial está yendo hacia una mayor polarización Norte-Sur que la existente hasta ahora”; Arrighi [1994], identifica un escenario global en el cual “Comunidades enteras, países, e incluso continentes, como en el caso del Africa Subsahariana, han sido declarados ‘redundantes’, superfluos para la cambiante economía de la acumulación de capital a escala mundial”; Hobsbawm [1994], ubica la que a su juicio

parece estarse convirtiendo en “la principal causa de tensión internacional de cara al nuevo milenio: la creciente separación entre las zonas ricas y pobres del mundo”; Chomsky [1997; 180] destaca que las “diferencias dentro de las naciones se producen en los ‘tres mundos’”; Martin y Schuman [1996], así como Rifkin [1996], coinciden en identificar la consolidación de una “Sociedad 20-80”, en la cual el 20% tiene un lugar y el 80% restante sale sobrando; Beck [1998; 108-209] plantea que “las rentas decrecientes del trabajo y las rentas crecientes del capital generan una escisión en aumento entre el mundo de los ricos y el de los pobres” y propone un “pacto social contra la exclusión”; Castells [1996; III, 186] argumenta la existencia de “agujeros negros del capitalismo informacional”; Samir Amín [1996] prevé que en las próximas décadas se dará “el surgimiento de nuevas dimensiones de polarización”; y Shutt [1998; 153] analiza la “catástrofe del Tercer Mundo” y, en relación con los países atrasados, concluye que “la condición de gran parte de los tres cuartos de la raza humana que habita allí ha empeorado durante los últimos veinte años y es ahora, cerca del fin del siglo veinte, tan temible como en cualquier momento desde el inicio del siglo”.

De entre esos autores Castells, [1996; 11, 95 a 191] bajo el título de “El cuarto mundo: el X capitalismo informacional, pobreza y exclusión social” hace una revisión del “aumento de la desigualdad y la exclusión en todo el mundo”, abordando el tema para los países atrasados —en particular los africanos— y para los países desarrollados —en particular los EE.UU.—, así como en lo referente al trabajo infantil. De dicha revisión, saca la siguiente conclusión, la misma que compartimos:

“He tratado de mostrar [...] el complejo conjunto de vínculos que existen entre las características del capitalismo informacional y el aumento de la desigualdad, la polarización social, la pobreza y la miseria en la mayor parte del mundo. El informacionalismo crea una aguda divisoria entre pueblos y localidades valiosos y sin valor. La globalización avanza de forma selectiva, incluyendo y excluyendo a segmentos de economías y sociedades dentro y fuera de las redes de información, riqueza y poder que caracterizan al nuevo sistema dominante”.

En suma, por consiguiente, las evidencias y análisis disponibles son bastante claros al mostrar un incremento de las dis-

paridades de ingreso en el funcionamiento de la economía mundial, incluida desde luego la América Latina, para un período en que dicho funcionamiento ha estado marcado por el despliegue de la globalización, y en el cual ese despliegue ya debería haber revertido de manera importante las disparidades si en efecto la globalización significara tendencias a la “convergencia”, como las anunciadas por las corrientes que revisábamos en el inicio de este apartado.

2. LAS POLÍTICAS DE LA “CONVERGENCIA”

En este último apartado nos interesa confrontar brevemente lo que hemos venido revisando, respecto de la ausencia de “convergencias” en el actual funcionamiento de la economía mundial, con algunas de las políticas que en la actualidad se aplican en el nivel internacional.

En términos generales, nos parece que las evidencias y las políticas apuntan en sentidos totalmente opuestos. A pesar, tanto de los cuestionamientos analíticos a las actuales teorías de la convergencia, como de las evidencias de que dichas teorías en nada se corresponden con las tendencias que hoy imperan en el escenario mundial, la definición de políticas asume por completo un escenario de convergencia generalizada como el resultado “natural” al cual tiende el actual proceso de globalización.

En correspondencia con dicha asunción, una dirección central de las políticas que hoy se aplican consiste en crear las condiciones necesarias para que dicha convergencia pueda tomar cuerpo sin ser estorbada por la “interferencia” de regulaciones nacionales o globales al funcionamiento del mercado y al desplazamiento de los capitales.

En el terreno internacional, esa ausencia de regulaciones ha ido tomando cuerpo con la mayor fuerza y a través de diversos mecanismos, de tal manera que para los grandes capitales la reducción de rigideces derivadas de los cambios ocurridos en la base tecnoproductiva —a los cuales hacíamos referencia al inicio de este material— se ha sumado a una disminución incluso más aguda en las ataduras institucionales a las que antes estaban medianamente sujetos.

Si bien en América Latina probablemente la reducción más conocida de ataduras institucionales sea la referida a la apertura comercial, y a la consiguiente libre circulación de mercancías, lo cierto es que los procesos más profundos de desregulación han estado ubicados en la esfera del movimiento internacional de capitales de cartera y directos.

En lo que respecta a los capitales de cartera, la liberalización de sus ingresos y salidas ha estado presente en la gran mayoría de los países, de tal modo que la “apertura” de las bolsas de valores a dichos capitales se ha acompañado por una ausencia casi total de requisitos de permanencia, de desempeño y de resultados, así como por un libre funcionamiento de los mercados cambiarios.

En lo que respecta a los capitales directos, las facilidades otorgadas para la acción de las empresas transnacionales han sido múltiples, y se han ido acentuando con el transcurso de los años noventas en distintos ámbitos:

- En el ámbito de la normatividad interna de los países, en los años recientes se han multiplicado tanto las “leyes de competencia”, con cláusulas referidas al tratamiento no discriminatorio de las inversiones extranjeras y a fusiones y adquisiciones, como distintas medidas legales específicas de liberación y promoción de dichas inversiones.
- En el nivel bilateral, han proliferado los “tratados bilaterales de inversión”, en los cuales los firmantes se aseguran mutuamente las mejores condiciones para la promoción y protección de las inversiones de la contraparte.
- En el ámbito multilateral, algunas de las facilidades para los capitales se incluyeron en los convenios finales de la Ronda Uruguay del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y en la puesta en marcha de la Organización Mundial de Comercio (OMC): el “Acuerdo Sobre Medidas de Inversión Relacionadas con el Comercio” (TRIMs), el “Acuerdo General Sobre el Comercio de Servicios” (GATS) y, en menor medida, a través del “Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad/Intelectual Relacionados con el Comercio” (TRIPs), el “Acuerdo Sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias” y el “Acuerdo sobre Contratación pública”.

A todo lo anterior cabría agregar, también en el ámbito multilateral, las negociaciones desarrolladas en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) respecto del “Acuerdo Multilateral de Inversiones” (AMI), las cuales si bien están actualmente estancadas, es probable que se reinicien ya sea en el mismo marco de la OCDE o trasladándolas a la Organización Mundial de Comercio (OMC).

El AMI, de no cambiar sustancialmente los contenidos presentes en su versión más reciente de mayo de 1998 [OCDE; 1998], amenaza transformarse en el mecanismo principal de la más profunda y generalizada desregulación de los flujos de inversión y, con ello, en la expresión más acabada de la reducción de barreras institucionales para el gran capital. A partir de una definición extremadamente amplia de “inversión” —que incluye a “todo tipo de activo que directa o indirectamente esté bajo el control o sea de propiedad de un inversionista”— en ese borrador del AMI se contemplan aspectos como los siguientes:

- El otorgamiento de “Trato Nacional” y “Trato de Nación más Favorecida” para los inversionistas extranjeros en todo lo referido al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta de inversiones;
- El compromiso de “seguridad” y una “protección completa y constante” para las inversiones extranjeras, incluyendo la prohibición de “expropiar o nacionalizar directa o indirectamente una inversión” excepto para un propósito de interés público, en cuyo caso deberá ocurrir el pago “sin dilación” y “en efectivo” de una compensación “adecuada” y “libremente transferible” equivalente al “valor libre de mercado” de la inversión expropiada;
- El otorgamiento, a los inversionistas extranjeros, de los mismos derechos y el mismo status legal que los gobiernos soberanos, pudiendo esos inversionistas llevar directamente a juicio a dichos gobiernos ante árbitros internacionales;
- La eliminación de cualquier posibilidad para que los gobiernos fijen algún requisito de desenvolvimiento o de resultados para las inversiones extranjeras. Así, por ejemplo, en el borrador más reciente del AMI se establece explícitamente la prohibición de que los gobiernos apliquen a la inversión extranjera directa políticas referidas a niveles de exportación, saldo comercial,

porcentajes de contenido nacional, transferencias de tecnología, generación de empleos, asociación con capitales nacionales, etc.

Como se puede observar, en el terreno de las relaciones internacionales la tendencia dominante es a la desaparición de todo tipo de normas sobre la actuación del capital, y a la aplicación de un principio de "trato igual" sin importar las desigualdades que estén presentes entre aquellos que reciben el mismo trato. Con ello, resulta evidente que lejos de buscar la "convergencia", lo que se hace es asumir —en el mejor de los casos— que ella llegará por sí sola en la medida en que se otorgue plena libertad a los "automatismos del mercado", lo que en la práctica significa otorgar al gran capital multinacional todas las facilidades y el máximo de seguridad para su pleno despliegue.

Esa plena asunción en el terreno de las relaciones internacionales, de vínculos automáticos entre globalización, libertad del capital y convergencia económica, que por cierto también ha estado claramente presente no sólo en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y en el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), sino también en buena medida en los acuerdos latinoamericanos de integración, implica por sí sola una drástica limitación a la posibilidad de aplicar estrategias y políticas por parte de los gobiernos en una serie de campos —por ejemplo, el medio ambiente y la defensa de los derechos humanos— y, en particular, implica una reducción al extremo de los márgenes para la aplicación de estrategias nacionales destinadas a fomentar el desarrollo de pequeñas o medianas empresas o de determinadas industrias o regiones, ya que todo ello significaría una discriminación hacia los capitales extranjeros.

BIBLIOGRAFÍA

FMI, *World Economic Outlook* (WEO), varios números.

FORRESTER, Vivianc (1996), *El horror económico*, Ed. FCE, Argentina, 1997.

HIRST, Paul y Grahame Thompson (1996), *Globalizacion in Question. The international economy and the possibilities of governance*, Polity Press, Inglaterra.

- HUGHES, Helen (1999), "Perspectives for an Integrating World Economy: Implications for Reform and Development" en: Ulrich Hiemenz (editor) *Growth and Competition in the New Global Economy*, Serie Developments Centre Seminars, OCDE, Francia.
- HOBBSAWM, Eric (1994), *Historia del siglo XX*, Ed. Grijalbo Mondadori, Barcelona, 1995.
- KUZNETS, Simon (1955), "Economic Growth and Income Inequality", *The American Economic Review*, marzo.
- LEWIS (1981), "The rate of Growth of World Trade. 1830- 1973", en: Grassman, Spand y Lundberg (eds.) *The World Economic Order: Past and prospect*. Basingtoke: Macmillan.
- MARTIN, Hans-Peter y Harold Schuman (1996), *The Global Trap. Globalization & the Assault on Democracy & Prosperity*. Zed Books Ltd., Nueva York.
- MADDISON, Angus. (1995), *Monitoring the World Economy 1820-1992*, OCDE. Francia.
- MCKINNON, Ronald (1973), *Dinero y Capital en el desarrollo económico*. Ed. CEMLA, México, 1974.
- _____ (1980), "Financial Policies", en: *Policies for Industrial Progress in Developing Countries*, John Cody, Helen Hugues y David Wall (editores), Oxford University Press.
- _____ (1981), "Financial Repression and the Liberalisation Problem within Less-Developed Countries", en: Grassman, Spand y Lundberg (eds.) *The World Economy Order: Past and Prospect*, Basingstoke: Macmillan.
- _____ Y Huw Pill (1997), "Credible economic liberalizations and overborrowing", *American Economic Review* N° 87 (2).
- _____ Y Huw Pill (1998), "International overborrowing a Decomposition of Credit and Currency Risks", *World Development*, Vol. 26, N° 7, julio.
- MORTIMORE, Michael (1994), *La inversión extranjera directa, el cambio técnico y la competitividad internacional de los países en desarrollo*, CEPAL, junio, Santiago de Chile.
- OCDE (1998) Multilateral Agreement on Investment: Consolidated Text and Commentary, Internet.
- Oficina Internacional del Trabajo (1996), *El empleo en el mundo 1996-1997. Las políticas nacionales en la era de la mundialización*, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) (1997), *Desarrollo Industrial. Informe mundial 1997*, México.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (1996), *Informe sobre desarrollo humano 1996*, Nueva York.
- _____ (1997), *Informe sobre desarrollo humano 1997*, Nueva York.
- _____ (1998), *Informe sobre desarrollo humano 1998*, Nueva York.

- _____ (1999), *informe sobre desarrollo humano 1999*, Nueva York.
- RIFKIN, Jeremy (1996) *El fin del trabajo*. Ed. Paidós, México.
- ROWTHORN, Robert y Richard Kozul-Wright (1998), "Globalization and Economic Convergence: assessment". *Discussion Papers* N° 131, UNCTAD, Ginebra.
- ROUBINI, Nouriel y Xavier Sala-i-Martin (1992) "Financial repression and economic growth", en: *Journal of Development Economics* N° 39.
- SALA-I-MARTIN X (1996), "The classical approach to convergence analysis" en: *Economic Journal*, Vol. 106, julio.
- _____ y Robert, Barro (1995) "Technological diffusion, convergence and growth", *Center Discussion Paper* N° 735, Universidad de Yale.
- SCHAFF, Adam (1985), *¿Qué futuro nos aguarda? Las Consecuencias Sociales de la Segunda Revolución Industrial*, Ed. Crítica, España.
- SHAW, Edward (1973), *Financial Deepening in Economic Development*, Oxford University Press.
- SHUTT, Hariy (1998), *The trouble with Capitalism. An Enquiry into the causes of Global Economic Failure*, Zed Books, Londres y New York.
- SMITH, Adam (1776), *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Ed. FCE, México, 1982.
- THUROW, Lester (1996), *El futuro del capitalismo*, Javier Vergara Editor, Argentina.
- UNCTAD, (1997a), *The Least Developed Countries, 1997 Report*, Ginebra.
- _____ (1997b), *Trade and Development Report, 1997*. Ginebra.
- _____ (1998), *Trade and Development Report, 1997*. Ginebra.
- WALLERSTEIN, Immanuel (1995), *Después del liberalismo*. Ed. Siglo XXI, México. 1996.

NOTAS

1. Véase, por ejemplo, Hirst y Thompson [1996; 18 a 34]. CEPAL [1996a 19 a 26], Ferrer [1998; 13 a 18] y [1996; 14-15], Lewis [1981], Madisson [1995] y Bairoch y Kozul Wright [1996].
2. En ese sentido, Barnet y Cavanagh [1994: 281], luego de revisar el despliegue de las transnacionales, agregan: "Pero al mismo tiempo en todas partes las compañías globales miran hacia sus gobiernos de origen, para proteger sus mercados existentes y para proveerse fuerza para penetrar nuevos mercados".
3. En dicho libro, se revisan asimismo algunas de las diferencias referidas al comportamiento de las ET en los países "huéspedes", tema este que también está tratado —con particular referencia a las empresas de EE.UU. en América Latina vs las empresas japonesas en Asia— por Michael Mortimore [1994].

4. Por el contrario, cabe señalar que a la luz de la crisis mexicana y asiática el propio McKinnon ha venido adoptando una posición bastante más dubitativa que las de la OCDE y el FMI respecto de las consecuencias que ha traído el fin de la "represión financiera". En documentos recientes (vease McKinnon y Pill [1997] y [1998]) ha argumentado que dichas crisis se deben a un "síndrome de sobreendeudamiento", en el cual ha jugado un papel de primer orden la insuficiente supervisión y regulación que existe sobre las instituciones crediticias, concluyendo que [1998; 1279] "una política de *laissez faire* completo hacia el sistema financiero es extremadamente cerrada. [...] Perversamente un sistema financiero desregulado debe estar más necesitado de supervisión efectiva que uno que es sujeto de controles administrativos extensivos e intervención gubernamental".

5. En palabras de N. Chomsky [1994, 85]; "En una economía global diseñada para los intereses y necesidades de las corporaciones y finanzas internacionales, y los sectores que las sirven, la mayor parte de la especie se hace superflua. Será puesta de lado si las estructuras institucionales del poder y el privilegio funcionan sin el desafío o control populares".

6. En ese mismo libro, L. Thurow [1996: 16] menciona las siguientes cifras:

"En los Estados Unidos el producto bruto interno (PBI) real per cápita (una vez corregido por la inflación) aumentó un 36% de 1973 hasta mediados de 1995, pero los salarios reales por hora de los trabajadores no supervisores (aquellos que no tienen personal a cargo, es decir una vasta mayoría de la fuerza laboral) declinaron un 14%. En la década de los ochentas todos los aumentos de ingreso fueron para el 20% superior de la fuerza laboral y el 1% superior, acumuló un sorprendente 64% ¿Hasta dónde puede llegar la desigualdad antes de que el sistema se derrumbe?

7. En lo que respecta al comportamiento de la producción mundial, en el World Economic Outlook (WEO) de abril de 1999, del FMI se presenta la siguiente síntesis para las últimas tres décadas [FMI: 1999]:

"En los hechos el promedio anual de crecimiento de la producción mundial en esta década es ahora estimado en sólo un 3.1 por ciento, el cual es menor que la tasa promedio de crecimiento de los años ochentas, (3.4 por ciento) y de los setentas (4.4 por ciento).

8. Según cifras del FMI [WEO, varios números], los únicos países industrializados donde se reportan disminuciones significativas en la tasa de desempleo son el Reino Unido —que desde un máximo de 10.3% en 1992 ha pasado a 4.8% para 1995 y a un estimado de 5.3% para 1999— y Estados Unidos, que pasó de un máximo de 7.5% en 1992 a 4.5% en 1998 y a un estimado de 4.3% para 1999; en la mayoría de los demás países industrializados el desempleo se ha mantenido o incluso ha aumentado, con tasas para 1998 cercanas o superiores al 10% para Alemania, Francia, Italia y Finlandia, y de casi 19% para España. Al respecto el PNUD [1997] plantea:

"...muchos países industrializados han visto aumentar el desempleo a niveles desconocidos desde los años treinta, y la desigualdad de ingreso ha llegado a niveles que no se conocían desde el siglo pasado".

9. En relación a los resultados obtenidos con la aplicación de ese índice, en el Informe 1998 [PNUD, 1998, 2] se dice:

"El IPH-2 revela de manera concluyente que el subconsumo y la privación no son sólo el destino de los pueblos pobres del mundo en desarrollo. Más de cien millones de habitantes de países ricos sufren una suerte semejante.

EDITORIAL
LEALON

Carrera 54 Nro. 56-46
☎ 571 94 43 y 231 43 64
Medellin - Colombia
Octubre de 2001