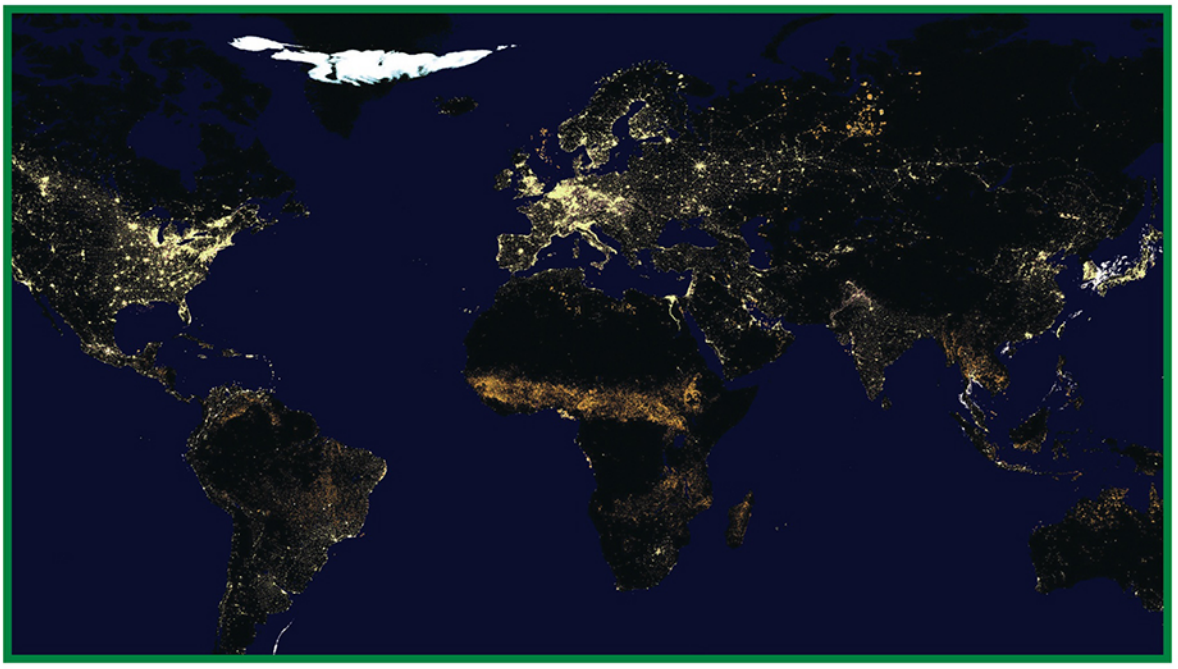
RAMÓN TAMAMES
BEGOÑA G. HUERTA

ESTRUCTURA ECONÓMICA INTERNACIONAL



21ª EDICIÓN

Alianza Editorial

ICEX INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR

Ramón Tamames
Begoña G. Huerta

Estructura económica internacional

Vigésima primera edición, revisada

Alianza Editorial

Reservados todos los derechos. El contenido de esta obra está protegido por la Ley, que establece penas de prisión y/o multas, además de las correspondientes indemnizaciones por daños y perjuicios, para quienes reprodujeren, plagiaren, distribuyeren o comunicaren públicamente, en todo o en parte, una obra literaria, artística o científica, o su transformación, interpretación o ejecución artística fijada en cualquier tipo de soporte o comunicada a través de cualquier medio, sin la preceptiva autorización.

Edición electrónica, 2014
www.alianzaeditorial.es

© Begoña G. Huerta, 2010
© Alianza Editorial, S. A. Madrid, 2014
Juan Ignacio Luca de Tena, 15. 28027 Madrid
ISBN: 978-84-206-8885-5
Edición en versión digital 2014

Índice general

Nota preliminar del autor a la 21.ª edición (2010) 15

Nota preliminar a la primera edición (1970) 17

Primera parte
Economía internacional, sistemas económicos y niveles de desarrollo

1. El proceso de formación de la economía mundial 27
1.1 Los albores del comercio internacional 27
1.2 La formación de los imperios coloniales 28
1.3 La hegemonía británica y la era del librecambio 31
1.4 La erosión del librecambio y la génesis del bilateralismo 33
1.5 La estructura y la institucionalización de la economía internacional 36
1.6 El nacimiento de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) 37
1.7 Las comisiones económicas de la ONU 39
1.8 Los grandes problemas de la actual estructura económica internacional 40
1.9 Sistemas económicos 41
1.9.1 El capitalismo 43
1.9.2 El socialismo 44
1.10 Niveles de desarrollo 46
1.11 Áreas de gravitación en la economía mundial 49
1.12 La controvertida globalización 50
1.12.1 Globalización política 51
1.12.2 Globalización económica 52

1.12.3 Globalización ecológica 52
1.12.4 Sin alternativa a la globalización. ¿Quién manda en ella?..... 53
1.12.5 Críticas de los anti 55
1.12.6 ¿Convergencia Davos/Porto Alegre?... Y otras expectativas 56
1.12.7 El compromiso de Washington..... 57
1.13 El gato de siete vidas y el SEMYB..... 59
1.14 Cuestiones puntuales de la organización internacional 60

Segunda parte
Cooperación económica internacional

2. Los orígenes de la cooperación económica internacional..... 67
2.1 Las formas de relación económica entre las naciones: del bilateralismo a la cooperación 67
2.2 Una tensa postguerra 70
2.3 La doctrina Truman..... 72
2.4 La génesis del Plan Marshall 74
2.5 Del Plan Marshall a la Alianza Atlántica y al Pacto de Varsovia 75
2.6 El funcionamiento económico del Plan Marshall 77
2.7 Las consecuencias del Plan para la cooperación europea 79
2.8 El G-7, como directorio económico mundial 80

3. El FMI. Del sistema monetario internacional fustrado, a la moneda global..... 91
3.1 Del fin del Patrón Oro a la creación del Fondo Monetario Internacional... 91
3.2 Las normas básicas del FMI antes de la I Reforma..... 94
3.3 La actividad financiera del FMI hasta 1969..... 95
3.3.1 El FMI como fuente de recursos ordinarios y de créditos *stand by* 95
3.3.2 Créditos *swap* y Club de los Diez 97
3.4 El sistema monetario internacional dirigido: el Patrón Dólar..... 97
3.5 La reforma del FMI. Los Derechos Especiales de Giro (DEG) 99
3.6 El oro en la crisis monetaria internacional..... 101
3.7 El déficit de la balanza de pagos de EE.UU. 104
3.8 Las devaluaciones del dólar de 1971 a 1973..... 105
3.9 La reforma del FMI: el Comité de los Veinte (1972-1974) y la Asamblea de Nairobi (septiembre de 1973)..... 107
3.10 Las recomendaciones del Comité de los Veinte 110
3.11 Las Asambleas del FMI de 1974 y 1975: nuevos Comités, aumento de cuotas, desmonetarización del oro, y Reglas de Jamaica de 1976 111
3.12 Las fluctuaciones del dólar (1976-1990) 115
3.13 El funcionamiento del FMI 116
3.13.1 Recursos..... 117
3.13.2 Formas de financiación 118
3.14 El futuro del FMI, EE.UU. y el euro..... 118
3.15 Comités y Grupos dentro del FMI..... 122
3.15.1 Comité Interino 122
3.15.2 Comité de Desarrollo 122

3.15.3 Grupo de los Diez 123
3.15.4 Grupo de los Veinticuatro 123
3.15.5 Grupo de los Cinco 123
3.16 El Banco de Pagos Internacionales 123
3.17 Uniones monetarias 125
3.18 Simplificación monetaria y moneda universal 126
3.18.1 Clases de dolarización 127
3.18.2 Eurización 128
3.19 El FMI y las Conferencias del G-20 de Washington (2008) y Londres y Nueva York (2009) 129
3.20 Una carta al Senador Obama (febrero 2008) 132

4. Financiación del desarrollo: el Banco Mundial y otros mecanismos internacionales 135
4.1 El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) o Banco Mundial (BM) 135
4.2 Los organismos conexos del BM: IDE, CFI, AIF, OMGI, CGIAR, ICSID, etc. 141
4.3 Otros organismos y entidades internacionales de asistencia financiera y técnica al desarrollo 144
4.4 El endeudamiento del Tercer Mundo. El Plan Brady 149
4.5 Club de París 151
4.6 El acuerdo multilateral sobre inversiones (AMI/MIA) 154

5. Transacciones internacionales: GATT/OMC 157
5.1 Protección y arancel de aduanas 157
5.2 Los antecedentes inmediatos del GATT 159
5.3 La redacción del Acuerdo General 163
5.4 El funcionamiento del GATT. La cláusula de nación más favorecida y las negociaciones arancelarias 164
5.5 Los países menos desarrollados (PMD) en el GATT 168
5.6 El GATT en las décadas de 1980 y 1990. La Ronda Uruguay 169
5.7 El acuerdo de Marrakech y la Organización Mundial de Comercio (OMC) . 170
5.8 La OMC en acción. La Ronda Doha 173
5.9 El fiasco de Seattle (1999) 175
5.10 La Ronda Doha (2001) 176
5.11 Cancún, Hong Kong y Ginebra: Doha no avanza 178

6. Comercio y desarrollo: la UNCTAD y las relaciones Norte/Sur. El Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI) 181
6.1 Una taxonomía del desarrollo 181
6.2 La Conferencia Mundial 183
6.3 El Fondo Común de Materias Primas 187
6.4 El sistema de preferencias generalizadas (SPG) 188
6.5 Transacciones invisibles y nueva financiación para los países menos desarrollados 190
6.6 Transporte marítimo y fletes 191

6.7 Tercera UNCTAD (Santiago de Chile, 1972) 193
6.8 Cuarta UNCTAD (Nairobi, 1976) 194
6.9 Quinta UNCTAD (Manila, 1979) 194
6.10 Sexta UNCTAD (Belgrado, 1983) 195
6.11 Séptima UNCTAD (Ginebra, 1987) 196
6.12 Octava UNCTAD (Cartagena de Indias, 1992) 196
6.13 Novena UNCTAD (Mitrand, 1996) 197
6.14 Décima UNCTAD (Bangkok, 2000) 197
6.15 Undécima UNCTAD (Sao Paulo, 2004) 198
6.16 Duodécima UNCTAD (Accra, 2008) 198
6.17 Las relaciones Norte-Sur. NOEI 199
6.18 Los países menos avanzados (PMA) y la lucha contra la pobreza 201
6.19 Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) 203

Tercera parte
Integración económica

7. El proceso de integración económica 209
7.1 El significado y las formas de la integración económica 209
7.1.1 Preferencias aduaneras 210
7.1.2 Zonas de libre comercio 213
7.1.3 Uniones aduaneras 214
7.2 Ventajas generales de la integración económica 215
7.2.1 Economías de escala 215
7.2.2 Intensificación de la competencia 216
7.2.3 Atenuación de los problemas de pagos internacionales 216
7.2.4 Posibilidad de desarrollar nuevas actividades difíciles de emprender aisladamente 217
7.2.5 Aumento del poder de negociación 217
7.2.6 La formulación más coherente de la política económica nacional. 218
7.2.7 La integración económica y las transformaciones estructurales. 218
7.2.8 La aceleración del ritmo de desarrollo y el logro de un alto nivel de empleo 219
7.3 La difusión del proceso de integración 219
7.4 Cooperación más integración: el escenario global 221

8. Integración Económica en Europa 225
8.1 De la OECE a la CECA 225
8.2 La lógica del Tratado de Roma 227
8.3 El principio de supranacionalidad 229
8.4 La unión aduanera 229
8.5 La formación del Mercado Común Agrícola y la PAC I a III 231
8.5.1 La Conferencia de Stressa (1960) y su desarrollo 232
8.5.2 Presiones exteriores en la OMC contra la PAC 233
8.5.3 Declaración de Cork y nuevas reformas 234
8.5.4 El chequeo médico y las tendencias de renacionalización de la PAC. 236

8.6 La libre circulación del trabajo, derecho de establecimiento, servicios y capitales 237
8.7 La idea evolutiva del Parlamento europeo 239
8.8 El Sistema Monetario Europeo 240
8.9 Las instituciones de la Unión 243
8.10 El Acta Única Europea (AUE) y el ajuste de la Comunidad (1982-1993) 245
8.10.1 El diseño del Acta 245
8.10.2 El Mercado Interior Único (MIU) 246
8.10.3 La nueva política presupuestaria 247
8.10.4 La reforma de los Fondos Estructurales 247
8.11 El Tratado de Maastricht 248
8.11.1 Ratificación del Tratado 249
8.11.2 Grandes objetivos y nuevas instituciones 249
8.11.3 Ciudadanía de la Unión 250
8.11.4 Políticas de la Unión 250
8.11.5 Defensa y Seguridad 251
8.12 La Unión Monetaria (UM) 251
8.12.1 Los criterios de convergencia 251
8.12.2 Etapas de construcción de la UM 252
8.12.3 El significado de la UM 253
8.13 Tratado de Amsterdam 255
8.14 El Tratado de Niza 257
8.14.1 Poder de voto en el Consejo 257
8.14.2 Nueva composición del Parlamento y otras instituciones 259
8.14.3 Poderes de la Comisión 259
8.14.4 Cooperación reforzada 261
8.14.5 Derechos humanos y Carta de Derechos Fundamentales 262
8.15 La Constitución Europea y el Tratado de Lisboa 262
8.16 ¿Es la Unión Europea una unión, o una mera asociación de naciones? 264
8.17 La EFTA y la gradual inserción de sus Estados miembros a una CE cada vez más amplia 265
8.18 La ampliación de la UE al Centro y Este de Europa. Nuevas peticiones de adhesión 267
8.19 Los ACP: de los Convenios de Lomé al de Cotonú 269
8.20 Las relaciones mediterráneas de la UE: el Euromed y la UPM 269
8.21 Breve referencia al extinto COMECON 271

9. Integración económica en las Américas (I). FTA, TLCAN, ALCA, MCCA 275
9.1 Iberoamérica: una ancha y compleja realidad 275
9.2 El Acuerdo de Libre Comercio Canadá/EE.UU. 278
9.3 La Iniciativa por las Américas y las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) 279
9.3.1 El proyecto TLCAN 279
9.3.2 Los contenidos del TLCAN 280
9.3.3 El *efecto tequila* 281
9.3.4 La experiencia mexicana del TLCAN 281

9.3.5 Los proyectos ALCA y la FTAA 283
9.3.6 Nuevas relaciones Norte/Sur en las Américas 285
9.3.7 El proyecto transatlántico UE/EE.UU.(TAFTA) 286
9.4 El Mercado Común Centroamericano (MCCA) 287
9.4.1 Tratado de Managua y comercio intrazonal 289
9.4.2 Tarifa Exterior Común y desarme arancelario 291
9.4.3 Política comercial común 291
9.4.4 Regímenes de industrias centroamericanas de integración y de incentivos fiscales uniformes 292
9.5 Balance del MCCA: problemas, retos y respuestas 293
9.5.1 Guerras y huracanes y terremotos 293
9.5.2 Intentos de recuperación 294
9.5.3 Impulsos para la integración 295
9.5.4 Avances en el decenio de 1990 y después 296
9.6 Las relaciones exteriores del MCCA 298
9.7 Relaciones especiales con la CE/UE 299

10. Integración económica en las Américas (II): ALALC, ALADI, CAN, G-3, MERCOSUR, ALCSA 301
10.1 Los antecedentes de la ALALC 301
10.2 El funcionamiento de la ALALC 303
10.2.1 Listas nacionales 303
10.2.2 Lista común 304
10.2.3 Supresión de restricciones cuantitativas y acuerdos de complementación 305
10.2.4 Tratamiento más favorable a los países de menor desarrollo relativo 305
10.2.5 Problemas monetarios 306
10.2.6 Un balance final de la ALALC 306
10.3 La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) 307
10.3.1 Generalidades de ALADI 308
10.3.2 La experiencia de ALADI 309
10.3.3 El futuro de ALADI 310
10.4 El Grupo de los Tres (G-3) 311
10.5 Mercosur 311
10.5.1 Socios y tarifa exterior 312
10.5.2 Organización 313
10.5.3 Expansión y problemas de Mercosur 314
10.5.4 La actualización de Mercosur 315
10.5.5 ¿De Mercosur a ALCSA? 316
10.6 La Comunidad Andina de Naciones (CAN) 317
10.6.1 Órganos del Acuerdo (arts. 5 a 24) 318
10.6.2 Armonización de las políticas económicas y coordinación de los planes de desarrollo (arts. 25 a 31) 319
10.6.3 Programación industrial (arts. 32 a 40) 319
10.6.4 Programa de liberación (arts. 41 a 60) 320

10.6.5 La Corporación Andina de Fomento (CAF) 320
10.6.6 El Pacto Andino en funcionamiento 320
10.6.7 El futuro de la CAN 322
10.7 Recapitulando sobre los modelos integratorios 324
10.8 Un Chile diferente y diversificado 325
10.9 La Organización de Estados Iberoamericanos (OEI) 326

11. Integración económica en las Américas (III). El área del Caribe 329
11.1 Introducción y zonificación del área 329
11.2 La estructura organizativa de CARIFTA 332
11.2.1 Objetivos y organización 332
11.2.2 Liberalización comercial 333
11.2.3 Política industrial 333
11.3 El CARICOM 334
11.3.1 Acuerdos y convenios 334
11.3.2 Nuevos socios y proyectos 336
11.3.3 Organización 337
11.4 La AECA 338

12. Cooperación e integración en África 341
12.1 Una casuística creciente 341
12.2 La Comunidad Económica de África Oriental (CEAOR/ECEA) 343
12.3 La cooperación en África Oriental y Austral: SADCC, SADC, PTA y COMESA 346
12.4 Integración en África Occidental: CEAO y ECOWAS/CEDEAO 348
12.5 La Comunidad Económica de África Central (CEEAC) 349
12.6 La CFA, agencia monetaria basada en el euro 350
12.7 La Comunidad Económica Africana (CEA) 351
12.8 La Unión Africana y otras organizaciones de cooperación e integración 351
12.9 Algunas consideraciones globales sobre África 354
12.9.1 Previsiones demográficas 354
12.9.2 ¿Un continente en retroceso? 355
12.9.3 África: ¿una provincia económica de China? 356
12.9.4 Guerras teledirigidas y la esperanza Mandela 358
12.9.5 ¿Un nuevo despertar? 360

13. Asia / Pacífico: cooperación e integración 363
13.1 El gran espacio Asia / Pacífico 363
13.2 Próximo y Medio Oriente 365
13.3 Asia Meridional 367
13.3.1 India: el fraccionamiento de un imperio 368
13.3.2 India: Demografía galopante y problemas ancestrales 369
13.3.3 Cooperación, integración y efecto invernadero 370
13.4 ASEAN y EAEG 371
13.5 NICs y Dragones 373
13.6 APEC 374

13.7 Australia, Nueva Zelanda y el Pacífico 376
13.7.1 De la ANZCERTA a la CER 376
13.7.2 SPARTECA 377

Cuarta parte
Grandes cuestiones de la estructura económica internacional

14. Empresas multinacionales 381
14.1 Antecedentes 381
14.2 Características básicas de las EMN 382
14.3 Las empresas multinacionales y la Trilateral 384
14.4 Clases de EMN e imagen pública 385
14.5 Códigos de conducta para las empresas multinacionales y ética de los negocios 387
14.6 Organizaciones económicas internacionales 390
14.7 Las nuevas multinacionales emergentes 393
14.8 Los fondos soberanos de inversión 394

15. Población y alimentación mundial 399
15.1 Un modelo de población 399
15.2 La evolución demográfica desde el siglo XVIII 401
15.3 La explosión demográfica y el futuro de la población mundial 404
15.4 Control de la natalidad 408
15.5 ¿Crecimiento cero de la población? 411
15.6 Las conferencias demográficas: Roma, Belgrado, Bucarest, México y El Cairo (1954, 1965, 1974, 1984, 1994) 412
15.7 Otras megaconferencias: Cumbres de Derechos Humanos (Viena), desarrollo social (Copenhague) y de la Mujer (Pekín) 415
15.8 Alimentación y población 416
15.8.1 Malthus en escena 416
15.8.2 Población y desarrollo agrario 417
15.9 Soluciones alimentarias 419
15.9.1 Superficie agraria útil 419
15.9.2 La revolución verde y la biotecnología 420
15.9.1 Obesidad/malnutrición 421
15.9.2 Nuevas fuentes de alimentos 423

16. Cuestiones energéticas y ambientales 425
16.1 Las multinacionales petroleras. Breve historia de las *Siete Hermanas* 425
16.2 El escenario del primer choque petrolero de 1973 427
16.3 El segundo choque petrolero (1978/79) 429
16.4 La respuesta a la OPEP: La Agencia Internacional de la Energía (AIE) 430
16.5 Organización, auge y recuperación de la OPEP 432
16.6 La crisis del Golfo 1990. Similitudes y diferencias con 73/74 y 79/80 435
16.7 Las energías alternativas 437
16.8 Cambio climático y Gaia 441

16.9 De Bali a Copenhague 442
16.10 Las cumbres de la Tierra 444
16.11 Siete pecados capitales: ¿todavía estamos a tiempo? 447

17. Fluctuaciones económicas: 1929, 1973, 1989/93, 1997 451
17.1 Ciclos económicos 451
17.2 La especulación en la historia: una sucesión de crisis 452
17.3 La Biblia tenía razón 453
17.4 De la recesión a la depresión 454
17.5 La Gran Depresión (1929/1935) 455
17.6 Las crisis 1973/1983 456
17.6.1 Estanflación 458
17.6.2 No proteccionismo, desarrollo tecnológico 458
17.6.3 Los amortiguadores 459
17.6.4 Recuperación e incertidumbre 461
17.7 La primera guerra del Golfo y sus consecuencias (1990/1993) 463
17.8 La crisis de 1997/98 464
17.9 La Nueva Economía y sus avatares (2000/2001) 465
17.9.1 El factor X 465
17.9.2 La falsa *New Age* 467
17.9.3 El efecto torres gemelas 467
17.9.4 El colapso bursátil de las *punto.com* 469
17.10 La crisis global de 2007-? 470
17.10.1 La dinámica de la crisis 470
17.10.2 Las Conferencias del G-20 471
17.10.3 ¿Qué recuperación y qué modelo? 472
17.10.4 Las Conferencias de Londres: 1933/2009 474
17.11 ¿Un gobierno mundial para la economía? 475

Quinta parte
Las grandes potencias económicas

18. Las grandes potencias económicas. Características diferenciales 479
18.1 Los protagonistas mundiales 479
18.2 Las superpotencias 481
18.3 La lista de espera 482

19. Estados Unidos de América 485
19.1 Datos básicos. El «Melting Pot» y el «American Way of Life» 485
19.2 Las raíces del crecimiento económico de EE.UU. 487
19.3 El Nuevo Estado Industrial (NEI) 489
19.4 EE.UU. en la década de 1990 493
19.5 La larga onda de crecimiento y el fin de la *New Age* 495
19.6 ¿Seguirá siendo EE.UU. la locomotora económica mundial? 497

20. Nacimiento, poderío y desmoronamiento de la URSS. La nueva Rusia .. 501
20.1 El nacimiento del primer Estado socialista 501
20.2 El Comunismo de Guerra y la NEP 503
20.3 Los primeros planes quinquenales y la colectivización de la agricultura .. 504
20.4 La guerra 1941-1945 506
20.5 La reconstrucción. Cuarto (1945-1949) y Quinto (1950-1954) Planes Quinquenales 506
20.6 La era de Kruchev 507
20.7 Un socialismo anquilosado 509
20.8 La URSS en la década de 1980: *perestroika y glasnost* 511
20.9 La difícil transformación 512
20.10 El desmoronamiento de la URSS 514
20.11 Rusia ante su futuro 515
20.12 La gran crisis financiera de 1998 517
20.13 Dificultades sin fin 519

21. Japón 525
21.1 El despertar de un nuevo Japón 525
21.2 Una población «diferente» 528
21.3 Una tasa de inversión «singular» 529
21.4 Asimilación tecnológica e imbricación Estado-industria 530
21.5 Japón en el siglo XXI 531
21.6 Diez años de depresión 533

22. República Popular China 537
22.1 De gran Imperio a país semicolonial 537
22.2 La larga guerra civil y la intervención japonesa 539
22.3 La condición humana en la estructura económica anterior a la Revolución de Mao 542
22.4 El triunfo comunista y la política de aislamiento de China 544
22.5 Las grandes transformaciones de la Revolución 545
22.5.1 La reforma agraria 545
22.5.2 La industrialización y el *Gran Salto Adelante* 548
22.6 El significado de la *Revolución Cultural* 552
22.7 La política de modernizaciones y la teoría de los dos sistemas 555
22.8 Pasajero en China 558
22.8.1 Un gran país en marcha: liberalización, convertibilidad y apertura financiera 558
22.8.2 Reformas económicas y sociales 560
22.8.3 Dualismo y migraciones 561
22.8.4 Sobre el inevitable cambio político 563
22.9 El futuro de China y de Asia 564

Anexo: El ICEX y la internacionalización de la economía española 567

Índice de siglas 573

Índice de nombres 583

Nota preliminar del autor a la 21.ª edición (2010)

Agotada la anterior edición de este libro, en ésta que hace la número veintiuno, hemos introducido una serie de ampliaciones y la hemos actualizado como rápidamente pasamos a resumir.

Dentro del área de cooperación, se ha hecho la revisión de todos los capítulos, y muy en especial de los referentes al FMI, BM, UNCTAD y OMC, para incluir los muchos cambios habidos hasta 2009.

En cuanto a los procesos de integración, que son altamente dinámicos, se han puesto al día. De hecho, se ha reconstruido la parte final, dedicada a la Comunidad Europea, desarrollándose con amplitud lo concerniente a tres cuestiones: ampliación, Unión Monetaria, Tratado de Niza, Constitución fracasada, y Tratado de Lisboa.

En lo concerniente a integración de las Américas, se ha hecho un amplio reajuste de textos, con su aspecto más novedoso en el espacio que se dedica al Tratado de Libre Comercio (TLC) Canadá/EE.UU./México, al igual que las previsiones sobre la integración hemisférica global; en medio de una profusa superposición de proyectos: ALADI, Comunidad Andina, Mercosur, Área de Libre Comercio Sudamericana (ALCSA), Mercado Común Centroamericano, Grupo de los Tres, Caricom, Asociación de Estados del Caribe, etc.; con toda suerte de conexiones bilaterales, en lo que es un continuo tejer y destejer; con un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) para todo el continente en situación poco favorable.

También en el marco de las cuestiones de integración, se dedica mayor atención a los acuerdos y proyectos en el área africana. Y lo mismo ha sucedido con el pujante escenario de Asia y el Pacífico, dentro del cual va ganando fuerza el vasto movimiento integratorio de la ASEAN, ya con la incorporación de Vietnam, y también del resto de Indochina (Camboya y

Laos), además de Myanmar (Birmania), y mirando al ensanchamiento hacia el sur con un posible engarce muy promisorio de Australia y Nueva Zelanda.

Se ha dedicado igualmente renovada atención a ver cómo progresan los esquemas de cooperación a escala de todo el gran Océano de Balboa, con la APEC; en el que parece el definitivo desplazamiento del centro de gravitación económico mundial a la Orilla Asiática del Pacífico, por mucho que en Europa no se quiera tomar nota de tales cambios.

Se examinan, además, las tendencias actuales en materia de población, y las últimas novedades sobre multinacionales, asuntos energéticos, y ciclos.

En la última parte del volumen, sobre grandes potencias, se han puesto al día los capítulos de Japón, y China. Y se han actualizado, dándole más extensión, el concerniente a EE.UU., para apreciar el estado de la economía norteamericana; análogamente se ha hecho con la ex URSS, a fin de analizar las derivaciones económicas conducentes a la grave crisis financiera rusa de 1998 y su ulterior recuperación.

En la preparación de esta nueva salida de mi libro me ha ayudado muy especialmente Mónica López Fernández, durante los meses del verano de 2009, en tanto que Begoña González Huerta, ha realizado gran parte del trabajo de actualización, y ha supervisado toda la edición; por lo cual sigue apareciendo en la portada al lado de mi nombre. A las dos, mi más cordial agradecimiento.

También ha de mencionarse, con la mayor expresión de reconocimiento, el patrocinio que para esta 21ª edición del libro nos hace el *Instituto de Comercio Exterior,* ICEX, como se refleja en la portada y contraportada de la presente obra donde figura su logotipo. Patrocinio que supone un respaldo muy especial para nuestro emprendimiento, por el gran prestigio del ICEX dentro y fuera de España, y su impacto en los mercados exteriores; cuyos complejos antecedentes y contextos se estudian en buena parte de la presente obra. Al respecto, y para una mejor información de los lectores, en las últimas cuatro páginas de este libro figura un resumen de las principales actividades del Instituto, que estimamos puede ser de gran utilidad para quienes se hagan con este texto.

Y para terminar, hemos de patentizar la gratitud a los muchos profesores y estudiantes que trabajan con *Estructura Económica Internacional,* tanto en España como en las Américas. Y no sólo por el honor que nos hacen al introducirnos en sus sistemas de enseñanza y aprendizaje, sino también por las observaciones que van remitiéndonos, que contribuyen al propósito de mantener en la mejor forma esta obra; ya en sus 40 años de vida y 21 ediciones, además de numerosas reimpresiones. Todo lo cual es el mejor acicate para seguir trabajando en la senda evolutiva del libro, algo que para sus autores y colaboradores constituye una tarea apasionante y *sine die.*

RAMÓN TAMAMES

Nota preliminar a la primera edición (1970)

Al escribir *Estructura Económica Internacional*, el autor ha querido incorporar al acervo de la letra impresa buena parte de las experiencias que tuvo ocasión de adquirir durante algo más de diez años de vida profesional como economista consultor en Iberoamérica y como funcionario público en su propio país y en misiones en el extranjero.

Alguna vez me atreví a exponer el punto de vista de que al terminar la formación en la Universidad, paulatinamente, llevados por la vocación, vamos perdiendo nuestra original libertad de elección para, de forma cada vez más acentuada, ir centrando nuestra atención en un quehacer propio que sólo lo imponderable podría forzarnos a abandonar. Esto que escribía, hace ya tiempo, se ha convertido en una realidad, y es ese propio quehacer el que sigue ofreciendo amplias posibilidades, nuevas vías de penetración. Afortunadamente, para algunos por lo menos, el trabajo no es tan sedentario como para convertirnos en elementos perfectamente estáticos y cabalmente seguros de estar en una cierta posesión de la verdad.

En gran manera, es una alegría el llegar a lo que Dante llamaba «la mitad del camino de nuestra vida» y constatar que efectivamente sigue habiendo caminos, a primera vista oscuros, por los que adentrarse. Y también resulta alentador comprobar que en lo profundo del cerebro sigue ardiendo la llama de la inseguridad, de la duda y de la búsqueda, no ya de una razón absoluta, que tal vez no exista, pero sí de la razón nuestra y de hoy, la única que puede propiciarnos la conciencia de que vivimos y que no simplemente vegetamos.

La raíz de esa duda, el origen de esa llama y la base de la razón que buscamos pueden estar, en su mayor medida, en la certidumbre de hallarnos inmersos en una época en la que ya se vislumbra como próximo, lo que tal

vez ha de ser el definitivo despertar de la Humanidad, el final de su larga Prehistoria de luchas y contiendas. Un primer indicio de ello: el sistemático recurso a argumentos con base en las tinieblas del pasado, y las viejas intenciones oscurantistas que todavía perviven, ya no son admitidos en actitud pasiva o impasible. Incluso en los lugares más remotos, donde en apariencia aún rigen en su plenitud las viejas ideas, está germinando la simiente de la rebeldía contra el atraso que atenaza a la sociedad con base en el privilegio, la hegemonía y la represión.

Claro que la empresa en que hoy se debate el mundo, para la conquista de las definitivas libertad y solidaridad del hombre con sus hermanos, no es tarea fácil. Todo alumbramiento supone un esfuerzo, y éste, la máxima esperanza, no será una excepción. Pero la meta está clara, y el enemigo común, por doquier, se halla identificado o en trance de serlo, y así, el imperialismo, el dominio colonial, las aspiraciones de control y la pretensión de detentar una absoluta superioridad no tienen otro remedio que disfrazarse con ropajes más sutiles. Esa pérdida del orgullo de antaño, del que tan frecuentemente se hacía gala al recurrir al uso de la fuerza y al oprimir al más débil —por el mero hecho de serlo y para que no llegase a contar con suficiente fuerza propia—, es una señal bien indiciaria de que la «moral» de los viejos baluartes está muy degradada. El reducto es, sin duda, mucho menos fuerte de lo que desde fuera pensamos casi siempre.

Podrá decirse que todo lo anterior no pasa de ser un simple ejercicio de autosatisfacción para «ver» el futuro en la forma en que uno mismo lo desea o pretende desearlo. Y hasta cierto grado, ello es verdad. Pero tampoco debe dejarse caer en el olvido que la visión y la conciencia de la inevitabilidad del cambio va haciéndose cada vez más general; de modo que si en el pasado esa esperanza aún podía llamarse utopía, hoy se presenta como algo muy verosímil. Incluso existen bases objetivas para fundamentar lo que ya difícilmente cabría calificar de mera intuición, y todas ellas tienen como base común un hecho bien ostensible: el hombre, en su desarrollo social, se ha acercado a sus propios límites, a unas barreras que no podrá sobrepasar en la misma secuencia incambiada de lo que fue su comportamiento hasta ahora. La aceleración tecnológica podrá alejar temporalmente esas barreras, pero los límites, inexorablemente, acabarán por hacerse efectivos. En tres casos, diferentes, esto parece claro.

El progreso de las ciencias médicas y de la sanidad establecen una primera limitación, y resulta tan puramente obvia, que al margen de su posible discusión va quedando más y más menguado. La Humanidad no podrá seguir creciendo como lo ha hecho en los últimos tres decenios. Y no simplemente porque en una o dos generaciones no vaya a haber recursos para todos. A un plazo, digamos de cincuenta años, el problema de los medios para sobrevivir podrá seguir resolviéndose, por lo menos al mediocre nivel de so-

brevivencia que hoy padece la mayoría de los humanos. A más largo plazo, ni siquiera eso resultará posible. Así pues, el control de la natalidad, más o menos tarde, tendrá que generalizarse. Y es que, además, ese control se presenta ya actualmente como la única forma posible —en una sociedad donde los medios de información de masas hacen los contrastes más duros y menos soportables de resolver los problemas que atenazan a la mayoría de los hombres: vivienda, educación, cultura, libertad... En una sociedad humana de vidas mediocres, de trabajo envilecido, de sordidez social, ¿serían alcanzables tan elementales objetivos? La respuesta no puede ser más que negativa.

De hecho, tal es el trasfondo de buena parte del subdesarrollo económico; y en tanto que los pueblos que pretenden desenraizarse de su atraso no tomen conciencia de ello, lo mejor de sus propios sacrificios tendrá frutos muy poco alentadores. La planificación, la ayuda financiera compensatoria o complementaria, la asistencia técnica y los demás aspectos de la cooperación económica internacional —que estudiamos pormenorizadamente en este libro— seguirán siendo meros paliativos al problema, o a lo sumo, un óbolo asistencial, que incluso será preciso «agradecer» de muchas y confusas maneras.

Podrá pensarse que con estos argumentos estamos alineándonos con turbios propósitos imperialistas de que el Tercer Mundo crezca menos rápidamente; o que establecemos una conexión igualmente oscura con un problema secundario en relación con la verdadera clave, hoy, de los países subdesarrollados: su lucha para salir del subdesarrollo, una lucha dirigida ante todo contra el imperialismo.

Ni una ni otra cosa podrán argüirse con una base consistente. ¿Qué no pueden preferir los elementos más «tradicionales» del mundo desarrollado, sino un «Tercer Mundo» numeroso, prolífico, que con su amplio ejército de reserva y sus problemas sin fin trabaje para ellos barato, en la gama de productos con menor valor añadido; y que además les compre los productos más «sofisticados» de la industria a altos precios? ¿No es ésta la situación actual y no es la que tiende a acentuarse? La vieja máxima tantas veces citada —para justificar una prole abundante—, «cada hijo viene al mundo con un pan bajo el brazo», sólo es verdad ahora para el capitalista con relación a las masas trabajadoras, y para los países industriales respecto a los del Tercer Mundo. Todo lo anterior podremos comprobarlo al ocuparnos en diversos capítulos de este libro de temas como las fluctuaciones de los precios de los productos básicos, y de las condiciones de los créditos «ligados» que los países industriales conceden a los menos desarrollados con altos beneficios, y pasando, además, por filántropos.

Por otra parte, no parece que haya de ser fácil —o incluso simplemente posible— ganar la dura lucha para el desarrollo basándose en una extraña estrategia del número y no de la calidad y la precisión. ¿No se encubren en

cierto modo los verdaderos problemas de los pueblos en subdesarrollo cuando se velan las consecuencias del ingente efectivo de sus masas crecientes, de tal forma que su organización y culturalización se hacen también crecientemente difíciles? ¿No se está posponiendo la solución de sus problemas y el aplazamiento de una fraternidad en la libertad cuando se menosprecia la antinomia —en buena parte real— de número y calidad, de proliferación y de calidad de vida material y espiritual?

Éste es, sin duda, uno de los problemas fundamentales del desarrollo hoy, muchos de cuyos aspectos económicos estudiamos en estas páginas, pero que sin aclaraciones previas como las que hemos hecho quedarían inevitablemente faltos de gran parte de su verdadero sentido.

Profundizando también puede asegurarse que la propia forma del crecimiento, determinada por el modo de producción, habrá de modificarse necesariamente. Los problemas de la contaminación del medio y del progresivo deterioro de los equilibrios naturales han saltado a la luz pública y, sobre todo, ya están siendo objeto de una rigurosa cuantificación, que precisamente empieza a darnos la medida de su extrema gravedad. ¿Podemos permanecer impasibles cuando se discute sobre la progresiva consunción de la atmósfera, o incluso sobre la amenaza verosímil de su misma cobertura por una sombra de vapor de agua que podría —literalmente— helar la Tierra? ¿Nos quedaremos inmutables ante la degradación de los recursos hidráulicos, la exterminación de las masas vegetales regeneradoras de la atmósfera, y el envenenamiento de los eufemísticamente llamados «mares libres»? Esas áreas de la Naturaleza son, todas ellas, escenarios de un derroche a escala universal que está corroyendo la base misma de nuestra vida en el planeta. La estructura del crecimiento, la organización de la producción social no podrán seguir siendo, por tanto, anárquicas como hasta ahora.

A causa de la civilización moderna, tan poco civilizada en este como en otros aspectos, se ha llegado a una situación de grave riesgo, ante la cual el triunfo de la razón tiene que servir de alerta si se quiere evitar que el extremo de peligro efectivamente se alcance. No son, pues, simples visionarios los que han alzado su voz para hablar de la «mundialización de los recursos», una primera aproximación a una doctrina antinacionalista y universal que pronto reclamará «la Tierra para sus habitantes».

Como en el caso anterior, también podrá decirse que esta preocupación «macroecológica» forma parte de una fácil literatura de evasión al uso, destinada a eludir la discusión a fondo de problemas más urgentes. Nuevamente aquí nos vemos acechados por la maleza de palabras y razonamientos; para desbrozarla y abrirnos un camino a través de ella habrá de recordarse que ecología y formas de producción tienen relaciones funcionales que sólo actualmente están poniéndose en claro, y que, por tanto, mientras las formas de producción —y fundamentalmente la capitalista— no evolucionan

hacia características más progresivas, todo lo que se diga sobre ecología, deterioro del medio urbanismo, etc., no pasará de ser, efectivamente, pura ciencia-ficción. Peor aún, todo podría quedarse en una sibilina actitud de oscurecimiento de la realidad, contaminándola —valga la paradoja— con una auténtica niebla de inconsistencias.

Por ello, si suscitamos la cuestión es porque se halla, en fin de cuentas, íntimamente imbricada con el tema clave de los sistemas económicos. ¿Será posible una política ecológica a escala mundial en el caso de que prosiga el antagonismo de sistemas y la psicosis de crecimiento a costa de todo, de hombres y de medio y de medio-humano? La atención que se preste a estos problemas será uno de los factores que decisivamente habrán de influir en la caracterización de cuál de los sistemas ha de considerarse como el más humano y el más solidario con los intereses de todos los hombres; pues nos encontramos ante un elemento determinante de la forma de vida cotidiana, y es ésta la que —salvo en etapas transitorias— constituye uno de los indicadores efectivos para juzgar un sistema. Y a la inversa, es una exigencia del capitalismo —y del propio socialismo— la transformación profunda de esos nuevos problemas de naturaleza indudablemente social.

Por otra parte, la demografía y la ecología habrán de ir imponiendo una redistribución del propio crecimiento industrial a escala mundial, ante la irracionalidad de llevarlo a cabo de forma polarizada en megalópolis ingobernables en los países industriales. En el futuro eso no será posible sobre la base únicamente de lo que van convirtiéndose en falacias sobre economías de aglomeración y economías subdesarrolladas, donde la fuerza del trabajo que expulsa un campo superpoblado se hacina en ciudades cada vez más parasitarias.

En resumen, tampoco el tema de la conservación y la restauración del medio es un simple intento de evasión si se plantea conectándolo estrechamente con la lógica de los sistemas económicos y la necesaria reestructuración del desarrollo a escala mundial, dos temas estos últimos que son ampliamente tratados en el presente libro.

Pasamos ahora a la tercera de las grandes cuestiones que esbozan el escenario en que se produce y reproduce la estructura económica internacional. Me refiero a la forma de dirimir los conflictos y tensiones internacionales, que en el porvenir tampoco podrán seguirse «resolviendo» como hasta ahora, por medio de la guerra. En este caso, como en los otros dos ya señalados, la propia tecnología ha creado —medible esta vez no en términos de explosión demográfica o en contenido en CO^2 sino en megatones— un poder de destrucción que en el supuesto de desencadenarse produciría el fin de la vida y haría de nuestro hábitat de ahora el «planeta silencioso» a que algunos ya se han referido.

Y para que tal evento quede eliminado no bastará con seguir recurriendo —como ya se ha hecho perfectamente usual— a las guerras localizadas, «fácilmente controlables», pero que, aparte de su propia brutalidad y esterilidad, en un momento dado podrían desatar la inmensa capacidad termonuclear ya almacenada y que no deja de ir en aumento.

Por otra parte, es la carrera armamentista uno de los factores que más claramente están frenando el desarrollo económico mundial. Dos de las cuatro grandes potencias que estudiamos en este libro —EE.UU. y la URSS—, «invierten» todos los años alrededor de un 10 por 100 de su PNB en «defensa», mientras al mismo tiempo rehúyen el compromiso de dedicar el 1 por 100 de ese mismo PNB a la formación del proyectado Fondo de solidaridad internacional en pro de los subdesarrollados. Por tanto, serían muchos los argumentos esgrimibles para detener la carrera. Sobre todo, si a ello agregamos el hecho de que la multiplicidad de conflictos y tensiones locales mantienen y detraen igualmente sumas importantes —y en el fondo proporcionalmente mayores— de la magra formación bruta de capital de gran parte del Tercer Mundo. ¿De qué soluciones puede entonces hablarse a plazo medio si por doquier una gran dosis de la acumulación se dirige a crear un material ingente de destrucción y de muerte?

Sería ingenuo, por supuesto, pensar que con una serie de llamamientos concatenados en favor de la paz se logrará algo. Pues la clave de la cuestión estriba en que —si bien cada vez más discutidas desde dentro y desde fuera— las aspiraciones hegemónicas, las apetencias de poder nacional, etc., se mantienen vivas, incluso entre países que están dentro de un mismo sistema. Sólo la amenaza del tan citado «holocausto» podrá sentar las bases de una nueva etapa en esta cuestión, abriendo así la vía hacia un desarrollo económico y social que contribuya a dar a luz una nueva estructura económica internacional.

Expansión demográfica sin freno, amenaza creciente de deterioro del medio y ruptura de los equilibrios naturales y peligro atómico permanente, son tres razones para pensar que el Gobierno Mundial no puede estar ajeno..., a menos que deje de haber motivo para que, a falta de nada que gobernar, se haga innecesario ese Gobierno Mundial.

Ciertamente podrá aseverarse que todas las reflexiones hechas hasta aquí caen prácticamente en el campo del lugar común. Quizá hubiese sido más «técnico», más «erudito» o más «científico» dedicar esta nota preliminar a temas menos sombríos y también menos generalizados en boca de los que generalmente se llaman agoreros, contestatarios y visionarios, pero que a la postre no son otra cosa que los portadores de los heraldos de una —la primera— Revolución Mundial. Aunque esto parezca a muchos algo realmente utópico, el autor no se arredra a que vuelvan a decirle que es un iluso o un pesimista —los adjetivos preferidos de quienes se sienten seguros y

triunfales— y poder insistir en todos los mencionados puntos de reflexión y que, a no tardar, serán la clave de una verdadera acción a escala internacional.

Por otra parte, era obligado, al comienzo de estas páginas sobre *Estructura económica internacional*, fijar nuestra vista en tales aspectos básicos del escenario en que inevitablemente hemos de movernos. Efectivamente, los problemas económicos que vamos a analizar, y más concretamente las relaciones de producción y de cambio a nivel internacional, están inexcusablemente imbricados con los temas tan rápidamente aludidos en estas líneas preliminares. El comercio internacional, la cooperación y la integración económicas ¿podrán seguir desarrollándose en la medida necesaria y adaptándose a las nuevas necesidades sin una reestructuración del propio escenario general? Esta interrogación está explícitamente planteada en numerosos pasajes de la obra, y latente a lo largo de casi toda ella. Sin ese trasfondo de duda permanente, el propio libro me habría parecido un inútil ejercicio de pretendida erudición, o incluso de malévolo propósito de «contaminación economicista».

Para terminar, quiero expresar mi agradecimiento a quienes de uno y otro modo, con trabajos previos, con información facilitada personalmente, o con indicaciones de detalle, me ayudaron en la elaboración de este trabajo. Sus páginas quiero dedicarlas a los amigos y compañeros de España y América que, de forma directa o indirecta, contribuyeron a las experiencias vividas por el autor y a la génesis del propio libro que ahora ve la luz. He de citar, por lo menos, puesto que es una obligación de personal gratitud, a Aniceto Moreno, Pablo Cantó y José Vidal Beneyto, en España; Modesto Seara Vázquez y Faustino Lastra, en México; José Jerez y Alberto Fuentes Mohr, en Centroamérica; Pedro Pablo Cuscó y Grafila Soto, en Cuba; Sebastián Ravelo, en la República Dominicana; Silvio Henao, de Colombia; Salazar Cuervo, de Venezuela; Fernando Eleta, Guillermo Chapman y Ramón H. Jurado, de Panamá; José María Aragao y Dom Helder Cámara, de Brasil; Claudio Veliz, Gustavo Lagos y Felipe Herrera, de Chile; Antonio Moncloa y Alberto Prugue, de Perú; Santiago Magariños, de Uruguay, y Felipe Tami y Nelson López del Carril, de Argentina. Espero que la lectura de estas páginas les recuerde pasadas pláticas —con puntos de vista diferentes en muchos casos— y que nos sirva de enlace para nuevos encuentros en las Américas, que hoy, al nivel de noviembre de 1970, adquieren, en su denominación de «Nuevo Mundo», renovadas y esperanzadoras resonancias.

Málaga (Universidad de Granada), 3 de noviembre de 1970

Primera parte

Economía internacional, sistemas económicos y niveles de desarrollo

1. El proceso de formación de la economía mundial

1.1 Los albores del comercio internacional

No pretendemos en forma alguna hacer la historia de las relaciones económicas internacionales o del comercio mundial hasta nuestro siglo en sólo unas páginas. Pero sí puede ser interesante contar con una visión del largo proceso que a partir de la economía medieval condujo paulatinamente a la formación de lo que desde mediados del siglo XVII ya podemos llamar mercado mundial; si bien, con muchas restricciones semánticas por comparación a lo que hoy conocemos con la misma expresión.

Los primeros antecedentes premodernos del comercio internacional pueden fijarse (desde una óptica occidental) en el intercambio mediterráneo de la baja Edad Media, en el que Génova, Venecia y Pisa ocuparon puestos relevantes a raíz de las últimas Cruzadas (siglo XIII), que activaron en alto grado el tráfico en el Mediterráneo [1]. Esas Repúblicas italianas servían de puntos de enlace con Oriente, sobre todo para el comercio de productos de lujo (sedas, especias, plata, oro, porcelanas).

Por el contrario, el tráfico generado también desde el siglo XIII en Flandes se centró, desde un principio, en productos de mucho más amplio consumo, prácticamente indispensables, como lana en bruto, paños y tintes.

[1] Robert S. López, «Les influences orientales et l'éveil économique de l'Occident», en *Cahiers d'Histoire Mondiale*, París, I, 1974.

Sin embargo, desde sus comienzos, siempre hubo un enlace claro entre ambas terminales europeas de comercio. Durante mucho tiempo, en esa conexión, el predominio de la plaza flamenca de Brujas (hoy en Bélgica) fue rotundo, por lo menos entre 1300 y 1450. Desde Brujas partían las líneas que enlazaban con las ferias comerciales de Castilla hacia el Sur y con las ciudades hanseáticas del litoral de Alemania y de Escandinavia hacia el Norte [2].

Ese comercio medieval de alcance europeo, o a lo más euroasiático por la vía mediterránea, alcanzó un alto grado de florecimiento a finales del siglo XIV, y se vio muy afectado por la presión de los turcos desde Oriente, y en no menor medida por las guerras europeas del siglo XV.

1.2 La formación de los imperios coloniales

El gran salto hacia un futuro comercio mundial se habría de producir a finales del siglo XV con el avance de los pueblos ibéricos en la ruta de las Indias (Portugal) y de América (España como adelantada). Con las exploraciones y primeras factorías y zonas de colonización de ambos países ibéricos se inició una fuerte recuperación no sólo del comercio intraeuropeo, y al propio tiempo nació el verdadero comercio mundial [3].

A mediados del siglo XVI se extendió la penetración comercial europea hasta ambas costas del Pacífico; los navíos españoles hacían la ruta del Perú a Europa vía Portobelo (Panamá), y los portugueses llegaban hasta las Molucas (actualmente Indonesia), haciendo entrar en la corriente internacional no sólo nuevas mercancías (las especias traídas en abundancia por los portugueses), sino sobre todo un elemento reactivador de la circulación económica: los metales preciosos, procedentes de la América española, que causaron lo que los historiadores de la Economía —y entre ellos, fundamentalmente, E. J. Hamilton— llamaron justamente «la revolución de los precios» [4].

Sin embargo, aun con el control de extensos territorios (España) o factorías ultramarinas (Portugal), las dos naciones ibéricas no supieron o no pudieron convertirse en verdaderas metrópolis comerciales e industriales. La Corona portuguesa negociaba fundamentalmente a través de su «Factor» de

---

[2] Para el interesado por esta época es muy recomendable la obra de F. Ganshof «Le Moyen Age», tomo I de la *Histoire des relations internationales* (dirigida por Pierre Renouvin), Hachette, París, 1953.

[3] Georges Lefranc, *Histoire du Commerce Mondial*, PUF, París, 1965, págs. 49 y ss.

[4] E. J. Hamilton, *American treasure and the Price Revolution in Spain (1501-1650)*. Cambridge, Mass., 1943.

Amberes, verdadero emporio comercial de Europa, desde donde se distribuía la mayor parte de las plusvalías comerciales, reforzándose así la vieja burguesía flamenca [5].

Por su parte, la Corona española, no obstante los intentos de crear un centro comercial de primer rango en Sevilla —estudiada por el historiador francés Chaunu— [6], apenas pudo retener el flujo de metales preciosos al resto de Europa, fundamentalmente a Flandes e Italia, y Alemania, a partir de la entronización de los Habsburgo en España. Surgió así una primera generación de grandes banqueros alemanes, como los Welser, los Hochstetter y los Fugger (conocidos en España como los Fúcares), bien estudiados en la obra de Carande [7]. Las guerras de religión que se desataron con los intentos de Carlos V de frenar la expansión del luteranismo y el poder de los reyes y príncipes del Sacro Imperio, fueron la causa —junto con la desgraciada política económica seguida en España— de ese casi puro tránsito del oro americano por el suelo español. En definitiva, el exterminio de las Comunidades de Castilla por Carlos V (Villalar, 1521), fue el toque decisivo para impedir el progreso de la burguesía castellana; no en vano calificó el historiador Maravall el movimiento de las Comunidades como la primera revolución moderna en Europa.

El segundo paso que había de frustrar la aspiración de convertir España en el centro del comercio mundial no tardó en darse. Se inició con la prohibición de Felipe II a los «rebeldes» holandeses, autoindependizados en Flandes, de comerciar en Amberes y Lisboa (entonces bajo dominio español en ambos casos). La prohibición puso en marcha a una nueva potencia comercial, Holanda, que entró a saco en los establecimientos portugueses en Oriente. Y el capitalismo holandés, organizado por primera vez en la Historia en forma de verdaderas compañías (la más famosa de ellas la «Compañía de las Indias Orientales», creada en 1602), fue el punto de arranque no sólo de un activo comercio, sino también de la creación de industrias transformadoras en los Países Bajos, que por entonces traían en jaque casi simultáneamente a España y a Inglaterra.

De esa forma, el centro del comercio mundial pasó de Amberes a Amsterdam. Fue en esta ciudad holandesa donde en 1609 se creó el primer gran banco comercial de la Historia (el «Banco de Amsterdam»), y en donde ya desde 1561 funcionaba la primera Bolsa de Valores. Amsterdam se convirtió, pues, en una metrópoli comercial de ámbito mundial, en la que desem-

---

[5] Leon van der Essen, *Contribution à l'histoire du port d'Anvers vers l'Espagne et le Portugal à l'époque de Charles V, 1533-1554*, Bruselas, 1920, citado por J. Vicens Vives en la *Historia Económica de España*, Teide, Barcelona, 1960, pág. 682.

[6] P. Chaunu, *Séville et l'Atlantique*, Sevpen, París, 1969.

[7] R. Carande, *Carlos V y sus banqueros*, SEP, Madrid, 1943 (tomo I) y 1949 (tomo II).

peñaban un importante papel los judíos sefarditas expulsados de España y Portugal.

La entrada de Francia en el comercio internacional fue mucho más tardía y menos fructuosa. Los franceses fundaron sus primeros establecimientos americanos en Canadá, y más concretamente en Quebec. Pero esas colonias no dieron el fruto apetecido, y algo parecido sucedió con las factorías francesas en la India, que quedaron muy a la zaga de las que Holanda había montado más hacia el Este, en las Indias Orientales (actual Indonesia) e incluso en Japón.

Las guerras entre Francia y Holanda y entre Francia y España, y el golpe de muerte que para las pretensiones de Felipe II representó la derrota de la Armada Invencible, fueron las grandes acciones históricas que habrían de facilitar la aparición de una nueva y más definitiva potencia comercial: Inglaterra.

Los corsarios ingleses buscaron nuevos horizontes en las zonas de América que España no había llegado a ocupar. En 1585, Walter Raleigh fundó la primera de las que habían de ser Trece Colonias (Virginia). Y con la posesión de varias de las Antillas menores, los ingleses no tardaron en asegurarse las bases territoriales de lo que en el futuro habría de ser un «fecundo» comercio triangular: envío desde Inglaterra al golfo de Guinea de géneros diversos y quincalla para la adquisición de esclavos; que luego se «exportaban» a las nuevas plantaciones del Caribe y de las Trece Colonias; donde se embarcaba algodón, azúcar y tabaco hacia Europa.

En 1651 los avances de Inglaterra —que hacía presa en los galeones españoles y en no pocas de las florecientes ciudades españolas del Caribe y del Pacífico— se consolidaron con la «Navigation Act», de Cromwell, que reservó el tráfico de productos ingleses a la flota de Inglaterra. Una medida que junto con la creación de las compañías comerciales desarrolló el poderío marítimo de Inglaterra y su comercio internacional. Avances que se vieron acelerados con el Tratado de Methuen de 1703, que de hecho convirtió a Portugal y a su extenso imperio colonial en un territorio estrechamente vinculado a la económía británica; tanto a cambio de las preferencias concedidas a los vinos portugueses, como por las garantías que prestó Londres para preservar la integridad de los territorios de la Corona de los Braganza de las apetencias de España o de otros países (Holanda y Francia).

Frente a España, también supo Inglaterra arrancar concesiones importantes. Desde el Tratado de Utrecht (1714), la presencia inglesa en las Ferias de Portobelo —punto de paso de las mercancías del Perú a Europa— ya fue permanente. El comercio y el contrabando británico se convirtieron en un hecho institucionalizado en todo el Imperio español en América.

1.3 La hegemonía británica y la era del librecambio

La marina británica prácticamente adquirió la hegemonía en todos los mares del mundo. Las guerras europeas del siglo XVIII le sirvieron para ocupar posiciones en todas las costas, lo cual le permitió ir creando gradualmente el más importante imperio colonial y comercial de la Historia.

En ese proceso, las guerras napoleónicas constituyeron la fase última para construir una economía internacional en la que Inglaterra impuso su dominio definitivo por doquier. La revolución industrial, gestada en la Gran Bretaña, junto con el dominio de los mares, hicieron de este país el árbitro político y económico mundial. La pérdida de las *Trece Colonias* —luego los primeros EE.UU. de América— se vio más que compensada con la penetración en la India y en Canadá, y agregándose extensos territorios muy escasamente poblados, como Australia, Africa Occidental, Oriental y del Sur.

Se abrió así toda una época en que por los auspicios de Inglaterra se pasó gradualmente del mercantilismo a lo que se dio en llamar la Era del Librecambismo, en la que se crearon las condiciones de una verdadera economía internacional.

El librecambio nació en el siglo XIX, como una reacción frente a las trabas comerciales introducidas durante el largo período mercantilista, a lo largo del cual (siglos XVII y XVIII) se pusieron en Europa los primeros cimientos de la actividad industrial. Y para protegerlos fueron muchos los países que establecieron altos derechos a la importación de manufacturas, listas de prohibición o contingentación de importaciones, obstáculos a la exportación de materias primas (al objeto de fomentar su transformación en las manufacturas nacionales), subsidios a las industrias nuevas, reserva del tráfico naval al pabellón nacional, monopolios para la explotación del comercio con las colonias, etc.

Como puso de relieve Eric Roll [8], la política del mercantilismo sirvió para abolir las restricciones medievales (monopolios señoriales, adscripción a la gleba, etc.) y para crear Estados nacionales poderosos, mucho más fuertes económica y militarmente que España o Portugal. Así se forjaron la Inglaterra de Cromwell, la Francia de Colbert, la Holanda de los Orange. Los Estados mercantilistas se convirtieron, a su vez, en centros de poder para fomentar el comercio. Con ello, el capitalismo incipiente —sobre todo comercial— fue transformándose en capitalismo de manufactura. A esta fase de desarrollo se llegó en Inglaterra antes que en ningún otro país. Y por ello fue precisamente en Inglaterra donde ese incipiente capitalismo industrial suprimió desde finales del siglo XVIII las trabas que las reglamenta-

[8] Eric Roll, *Historia de las doctrinas económicas*, versión española, FCE, México, 1958, págs. 77 y 78.

ciones industriales y comerciales del mercantilismo representaban para la expansión de los mercados de la nueva industria. Se abrió así con la revolución industrial una nueva fase de la historia de las relaciones económicas entre los países: la era del librecambismo, telón de fondo más o menos efectivo en todos los libros anglosajones de economía, desde Adam Smith y David Ricardo hasta John Maynard Keynes.

El librecambismo puede definirse como aquella situación de las relaciones económicas en que era posible el comercio internacional sin trabas comerciales ni barreras arancelarias verdaderamente importantes, y en la cual tampoco existían obstáculos serios para los movimientos de los factores de producción (capitales y trabajadores). Impulsadas desde Inglaterra («Anti-Corn League», de Richard Cobden, 1838; «Peel Act», de 1841), las corrientes librecambistas se extendieron paulatinamente por toda Europa, lo cual de hecho quería decir por el mundo entero. Por entonces, África y Asia eran casi en su totalidad dominios coloniales o países semicoloniales dependientes de Europa, y en el continente americano sólo los EE.UU. contaban con una incipiente industria.

Hacia las décadas 1860-80, el librecambismo alcanzó su máxima expansión. El tratado franco-británico Cobden-Chevalier de 1860 y todos los subsiguientes que condujeron a fuertes reducciones arancelarias (automáticamente extensibles al resto del mundo a través de la cláusula de nación más favorecida) significaron el triunfo «general» del librecambio, basado en pocos pero muy claros principios:

— La división internacional del trabajo, que tendía a favorecer a Inglaterra como primera potencia industrial.
— El patrón oro, que dio máxima fluidez a los mecanismos de pagos internacionales y a los movimientos de capital, favoreciendo la expansión financiera británica desde su centro neurálgico de la *City*.
— El comercio con pocas trabas (aranceles bajos, supresión de restricciones a la importación y de listas de géneros prohibidos), que permitió la exportación masiva de las manufacturas inglesas. Se creó así, de manera sistemática, una favorable relación real de intercambio, que hizo posible una fuerte plusvalía en favor del capitalismo británico, que supo explotar a su propio proletariado interno y al de sus extensos territorios coloniales.
— La libertad de migraciones, que facilitó los movimientos de población más importantes conocidos en la Historia, hacia las nuevas repúblicas americanas, y sobre todo hacia EE.UU. y Argentina.
— La libertad de los mares, que, naturalmente, fue aprovechada en primer término por la Gran Bretaña, cuyo pabellón ondeaba en todas las aguas y en todos los puertos.

— La reserva de los mercados coloniales para las potencias metropolitanas, que también favoreció primordialmente al Reino Unido, que ya disfrutaba del mayor imperio colonial.

La aplicación de todos esos principios originó algo parecido a una integración económica internacional, pero construida sobre pilares muy poco firmes (fundamentalmente por las grandes diferencias de desarrollo y de renta existentes entre los países) y por el ejercicio del poder colonial de las potencias industriales europeas sobre los pueblos más atrasados. De hecho, y como subrayaba Engels en 1885, la «teoría del librecambio se había establecido sobre la hipótesis de que Inglaterra debería ser el único gran centro industrial en un mundo agrícola».

1.4 La erosión del librecambio y la génesis del bilateralismo

Efectivamente, la situación del librecambio en favor fundamentalmente de Inglaterra no podía ser eterna. A partir del final de la década de 1870, la situación casi plenamente librecambista empezó a transformarse. Por doquier se abrió una larga polémica librecambio-proteccionismo, incluso en el Reino Unido, donde aparecieron movimientos importantes para sustituir el *free trade* (comercio libre) por el *fair trade* (comercio leal), sobre una base de reciprocidad y pensando cada vez más en un sistema de preferencias imperiales. En ese contexto, varios países europeos fueron adoptando políticas arancelarias más proteccionistas (Alemania, 1879; Francia, 1880), a fin de poder desarrollar sus propias industrias frente a la competencia británica.

Por otra parte, fue en esta época cuando se procedió al reparto de los últimos espacios «vacíos», sin soberanía internacionalmente reconocida; éste fue el significado del Congreso de Berlín de 1886, que ultimó la distribución de África entre las potencias europeas, y que marcó el punto de arranque de nuevas tensiones. Como ya no había nada que distribuir «amistosamente», las nuevas ampliaciones de los mercados coloniales reservados, o de las áreas de influencia, se habrían de hacer a través de la guerra. Ésta es, en última instancia, la explicación del fin de la «Pax Britannica», a la que puso término la guerra europea de 1914-1918 (primera guerra mundial).

A partir de 1918 la era del librecambio dejó paso a una situación nueva en la que ya podemos apreciar los verdaderos comienzos de la economía internacional de nuestro tiempo. Una economía mundial en la que surgió un nuevo sistema económico contrario al capitalismo —el socialismo—, y en la que los países coloniales empezaron a plantearse, todavía de forma muy tímida, los problemas de los grandes desequilibrios entre niveles de desarrollo.

El abandono del patrón oro, la elevación de los aranceles y el establecimiento de restricciones en el intercambio de mercancías, de personas y de capitales fueron, todos ellos, fenómenos de un período de entreguerras (1918-1939) problemático para Inglaterra y Alemania, en casi toda su duración; y extremadamente grave para todo el mundo desde el comienzo de la Gran Depresión (1929) hasta fines de 1939, con la cual, a ella nos referimos con cierta extensión en el capítulo 18, el librecambio quedaría progresivamente sustituido por el bilateralismo como forma predominante de relación económica entre las naciones.

Hoy puede decirse que ningún país practica el librecambio en su acepción verdadera (ausencia de barreras significativas para el comercio exterior). Sólo en determinadas áreas geográficas muy reducidas y sin soberanía propia como son las denominadas zonas francas y territorios similares, se encuentran facilidades comerciales del tipo de las del librecambio, establecidas precisamente para promover un comercio exterior más amplio, sobre la base de regímenes arancelarios y comerciales verdaderamente excepcionales. Cierto que también hay países como Noruega o Suiza con escasas trabas comerciales; pero incluso en países como ésos, las actitudes librecambistas se manifiestan casi exclusivamente para los productos industriales, encontrándonos en el caso de los agrícolas con fuertes dosis de proteccionismo.

El restablecimiento de algo parecido al librecambio a escala verdaderamente internacional hoy no es posible más que sobre la base de una efectiva integración económica. Sin embargo, para llegar a esa fase de las relaciones económicas internacionales, que estudiamos en la parte tercera de este libro, históricamente hubo que superar la dura fase del bilateralismo.

Como consecuencia de la Gran Depresión, y concretamente a partir de 1931, Francia introdujo sistemáticamente una serie de restricciones, y su ejemplo fue ampliamente seguido. Se inició así una implantación generalizada del bilateralismo, cuyo primer instrumento serían las *restricciones cuantitativas* (o contingentes) que se utilizaron primero como medida de represalia económica, y casi inmediatamente después como instrumento de protección más radical que los aranceles.

La forma más corriente de *contingentación* fue la bilateral, materializada en listas de mercancías anexas a los tratados comerciales, donde se fijaba un tope de valor a la importación autorizada de cada mercancía desde cada país concreto. Los contingentes globales eran mucho más flexibles, puesto que se abrían por un país frente a todos los demás y rápidamente cedieron en importancia. El circuito administrativo se cerró con el requisito de la previa licencia de importación, que imprimió a todo el comercio internacional una acusada rigidez.

Otro de los instrumentos del bilateralismo fue el régimen conocido como *comercio de Estado*, con éste como único titular de la importación, realizada

por sí mismo o por adjudicación a particulares; el primero fue el caso de los países socialistas, que contaban con empresas públicas especializadas para el comercio exterior; el segundo, era el circuito normal para las restricciones residuales de comercio de Estado en los países de economía de mercado.

El *control de cambios*, el tercero de los mecanismos utilizados en el bilateralismo, podía adoptar diversas formas, desde la mera intervención de sostén en los mercados de divisas a través de fondos de estabilización, hasta el racionamiento de divisas por una oficina gubernamental, a la que forzosamente se entregaban todos los ingresos por cobros al exterior a cambio de moneda nacional. Este último fue el sistema que se consagró en Europa a partir de 1933, surgiendo así los acuerdos de *clearing* o de compensación entre los diferentes países con control de cambios.

En cada acuerdo de *clearing*, y por conexión directa con las listas de cupos o contingentes del correspondiente tratado comercial, se determinaban las cantidades máximas a importar y a exportar por parte de cada uno de los países, generalmente por una cifra igual; a fin de evitar, en la medida de lo posible, los pagos en oro o en divisas convertibles por razón del comercio mutuo. Los acuerdos de *clearing* o compensación significaban, por tanto, que los saldos acreedores que al final de un ejercicio pudiera tener un país concreto no podían emplearse para la adquisición de productos fuera de ese país. Ese era el problema fundamental del bilateralismo —o de la falta de un sistema multilateral— que imprimía una fuerte rigidez a las relaciones comerciales.

Una consideración final cabe hacer aquí sobre el tema de las relaciones económicas bilaterales. El hecho de que nuestro tiempo sea una época de cooperación e integración económica no quiere decir que el bilateralismo haya pasado a la historia. Con los países cuya moneda carece de convertibilidad exterior o cuyo comercio exterior es monopolio del Estado, los países de economía de mercado y de moneda convertible practican normalmente el comercio bilateral, a fin de evitar la acumulación de reservas excesivas de divisas no convertibles; y al objeto de contrarrestar los inconvenientes derivados del monopolio del Estado en el comercio internacional.

El bilateralismo rigió entre 1945 y 1990 las relaciones económicas Este-Oeste hasta la caída del muro de Berlín. Yel GATT primero, y la Organización Mundial de Comercio (OMC), después, fueron desmantelándolo casi por completo.

Sin embargo, en el área de la agricultura, el bilateralismo, ciertamente atenuado, es prácticamente general, tanto en el caso de los países desarrollados como entre los subdesarrollados. Ello se debe a que las fuertes diferencias de costes, salarios y precios en este sector fuerzan por doquier a una política de cierre o semicierre de fronteras, que reserva a favor de los agricultores de cada país sus respectivos mercados nacionales. Si bien es cierto que la OMC también está cambiando ese panorama.

1.5 La estructura y la institucionalización de la economía internacional

Hemos afirmado antes que la economía internacional, tal como hoy la conocemos, tuvo su génesis en el desenlace de la primera guerra mundial. Por supuesto, nadie puede pretender que antes del gran conflicto bélico no hubiese una economía internacional. De hecho —y según hemos comprobado—, desde hace siglos existe un comercio a escala mundial. En este sentido, las relaciones económicas entre las diferentes naciones y territorios han tenido una determinada evolución que —si éste fuese un libro de historia económica— podríamos estudiar, subdividiendo el desarrollo cronológico del comercio y de las demás transacciones en una serie de fases sucesivas.

Pero lo cierto es que nos proponemos algo muy diferente: ofrecer un panorama y una interpretación de la estructura económica internacional de nuestros días, concibiéndola como el conjunto de relaciones económicas entre las naciones. Esas relaciones adquieren en cada caso unas configuraciones concretas, que se traducen en el plano de la organización en unas ciertas instituciones de alcance más o menos general. Y es ese conjunto de relaciones —en cuanto estructura de intercambios y como instituciones de ellas derivadas— lo que compone la estructura económica internacional de nuestro tiempo. Tal conjunto, claro que con cambios considerables, es el que tuvo su origen a partir de la primera guerra mundial, y fue durante la segunda, de 1939 a 1945, cuando las naciones aliadas contra las potencias del Pacto Tripartito (Alemania, Italia y Japón) empezaron a forjar una visión de lo que podrían ser las nuevas relaciones económicas internacionales, que entrarían en efectivo funcionamiento al final de la contienda.

La idea de que sería preciso preparar unas instituciones económicas internacionales para la paz, tuvo su primer planteamiento formal en 1941, y concretamente el 14 de agosto de aquel año, cuando Roosevelt (siendo Presidente de los EE.UU., que por entonces aún no habían entrado en guerra) suscribió con el *Premier* británico, Churchill, la llamada «Carta del Atlántico», dirigida a la salvaguarda de las democracias y tendente al «establecimiento de un sistema de seguridad amplio y permanente» [9].

Previendo que uno de los primeros problemas que se plantearían con la paz sería el de la alimentación de las naciones arruinadas por la guerra, en mayo de 1943 se reunió en Hot Springs (Virginia, EE.UU.) lo que habría de

---

[9] Artículo 8.º de la «Carta del Atlántico». La Carta fue ratificada el 1 de enero de 1942 por la Declaración Conjunta de las Naciones Unidas, suscrita por 22 países, incluida la URSS, ya en guerra con Alemania desde junio de 1941. Sobre el proceso de cómo se generó la estructura jurídica de los organismos internacionales, es de gran interés el *Tratado General de la Organización Internacional*, de Modesto Seara Vázquez, FCE, México, 1974.

ser el embrión de la primera agencia de las Naciones Unidas: la FAO, Organización de la Alimentación y la Agricultura.

Poco después, en octubre del mismo año 1943, reunidos en Moscú los representantes de China, EE.UU., Reino Unido y la URSS, se ratificaban en su deseo de crear, «a la mayor brevedad posible, una organización general internacional». En este contexto, se esbozaron los futuros organismos económicos internacionales. Fue así como entre el 1 y el 22 de julio de 1944 se celebró en Bretton Woods (New Hampshire, EE.UU.) una conferencia internacional monetaria y financiera, en la que se aprobó la creación de dos de las más importantes futuras agencias especializadas en las Naciones Unidas: el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF). El objetivo de ambos organismos —que estudiamos con detalle en los capítulos 3 y 4 del presente libro, respectivamente— era bien claro: reconstruir el sistema internacional de intercambios y pagos, y facilitar recursos crediticios para atender a la reconstrucción. La URSS no firmó los convenios constitutivos del FMI y del BIRF; ello puso de relieve —en las postrimerías de la guerra— que una de las principales constantes de la posguerra sería precisamente la diferencia entre los dos grandes sistemas económicos y políticos (capitalismo y socialismo), que transitoriamente se habían aliado durante la contienda para combatir a los regímenes fascistas de Europa y Asia.

1.6 El nacimiento de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) [10]

A pesar de las crecientes diferencias intersistema, que después se convertirían en serias fricciones, el proyecto —básicamente norteamericano— de

[10] Sobre las necesidades de reforma de las Naciones Unidas, son de gran interés los artículos que se citan seguidamente: Naciones Unidas, *Un mundo más seguro: La responsabilidad que compartimos,* Informe del Grupo de Alto Nivel sobre las amenazas, los desafíos y el cambio, Nueva York, 2004.- Mark Turner, «The United Nations in a divided world: can it reform itself to stay relevant?», *Financial Times,* 29.IX.2004.- Sandro Pozzi, «Una reforma para democratizar la ONU. Alemania, Japón, India y Brasil aspiran a un puesto permanente en el Consejo de Seguridad», *El País,* 28.XI.2004.- Quentin Peel, «Stop this demonising of the UN», *Financial Times,* 9.XII.2004.- David Rieff, «The UN must plot a new course», *Financial Times,* 21.II.2005.- Paul Kennedy, «Que los expulsen del club de Naciones Unidas» (a los países no democráticos y que no respetan los derechos humanos), *El País,* 1.VII.2005.- Joseph S. Nye, Jr., «¿Para qué sirve la ONU?», *El País,* 14.VII.2007.- Gideon Rachman, «Why we need a United Nations army», *Financial Times,* 21.VII.2009.

una organización internacional para el período de paz que se avecinaba, las «Naciones Unidas», siguió avanzando.

Del 21 al 28 de agosto de 1944, y pocos meses después, del 29 de septiembre al 7 de octubre, las potencias aliadas reunidas en una mansión de Washington (D.C.), conocida con el nombre —hoy ya histórico— de «Dumbarton Oaks», elaboraron las bases de la nueva organización mundial. Más adelante, en Yalta, F. D. Roosevelt, J. Stalin y W. C. Churchill anunciaban, el 11 de febrero de 1945: «Hemos convenido que debe convocarse una Conferencia de las Naciones Unidas para que se reúna en San Francisco, Estados Unidos, el 25 de abril de 1945, con el fin de redactar la carta de dicha organización sobre la base de las conversaciones oficiosas de Dumbarton Oaks.»

La Conferencia se celebró, efectivamente, durante los días 25 de abril al 26 de junio de 1945, y en ella fue aprobada, por unanimidad de las 50 naciones asistentes, la Carta de las Naciones Unidas. La Carta entró en vigor el siguiente 24 de octubre, al ser depositadas las ratificaciones de los «Cinco Grandes» (China, Estados Unidos, Francia, Reino Unido y la URSS) que se reservaron el derecho de veto en el Consejo de Seguridad.

De esa forma nació la Organización de las Naciones Unidas (ONU), actualmente con 191 Estados miembros, que en lo sucesivo habría de ser el foro básico de buen número de negociaciones internacionales de gran alcance en el campo económico, según podremos corroborar a lo largo del presente libro.

Podrá pensarse que desde su creación formal en 1945 las Naciones Unidas no han tenido un peso decisivo en la economía internacional que hoy vivimos. Sin embargo, todo es relativo, y el hecho de que haya una institución de esa clase con propósitos tan ambiciosos, no significa que todas las relaciones económicas estén reguladas por ella y bajo su control directo. Pero si esto ciertamente no sucede, compárese la vida que han seguido las Naciones Unidas y los organismos de ellas derivados de forma directa o indirecta —como la FAO, el FMI, el BIRF, la UNCTAD y hasta el propio GATT primero y la OMC después— con lo sucedido en el caso de la Sociedad de las Naciones (SDN). A tales efectos no será una pérdida de tiempo hacer una breve semblanza retrospectiva de la SDN.

Los orígenes de la Sociedad de las Naciones (SDN) hay que verlos en el mensaje de Benedicto XV, del 1 de agosto de 1917, y sobre todo en el último de los célebres «14 puntos» del mensaje del Presidente Wilson al Congreso de los Estados Unidos el 8 de enero de 1918. Textualmente, Wilson llegó a proponer la «constitución de una Sociedad General de Naciones con garantías mutuas de independencia política y de integridad territorial para todos los Estados, grandes y pequeños».

Sin embargo, tras su nacimiento en 1920, la SDN no pasó de ser poco más que un foro de las «naciones civilizadas», en la práctica casi solamente de Europa pues EE.UU. no llegó a entrar. No es extraño, pues, que en la SDN se discutieran fundamentalmente los problemas políticos europeos —allí nació un primer frustrado intento de Unión Aduanera Europea—, en tanto que las cuestiones de las crisis económicas, del colonialismo y de la reconstrucción de un equilibrio económico internacional fueron casi olvidadas, ignoradas o soterradas. Aparte de convocar algunas conferencias internacionales, poco más fue lo que hizo la SDN en el terreno económico. De hecho, la mayor parte de su vida efectiva se desarrolló con el trasfondo del marasmo económico de la Gran Depresión, ante la cual la Liga (su nombre en inglés), al igual que frente a la amenaza de los fascismos, resultó impotente por completo. La segunda guerra mundial, que dio muerte definitiva a la SDN, fue la mejor prueba de su fracaso en todos los campos. En 1946, al disolverse oficialmente la Sociedad de las Naciones, su patrimonio fue absorbido por la ONU.

1.7 Las comisiones económicas de la ONU

Son entidades promovidas por la ONU para el análisis de los problemas económicos y sociales a escala regional, a fin de mejorar los niveles de vida y estrechar los lazos económicos de los países de sus ámbitos respectivos. Las Comisiones sirven de foro de discusión y para intercambio de estudios con vistas a los diversos programas de asistencia económica y técnica, y aunque su importancia haya decaído por los avances de la integración regional, su actividad continúa siendo de interés.

La experiencia de funcionamiento de las Comisiones es muy diversa. La *Comisión Económica para Europa* (CEPE, creada en 1947 y con sede en Ginebra) desempeñó un papel importante en las relaciones económicas Este-Oeste, y desarrolló una gran labor en cuestiones de normalización de comercio exterior, transporte y comunicaciones. Con la democratización del Centro y del Este europeos —un tema del que tendremos ocasión de ocuparnos en el capítulo 9—, la CEPE entró en vías de fuerte revigorización.

La *Comisión Económica para América Latina y el Caribe*, CEPAL, nacida en 1947, con sede en Santiago de Chile y subsede en México, ha sido y es el más importante centro latinoamericano de intercambio de información y consultas económicas. La CEPAL contribuyó activamente a los estudios preparatorios de la creación del MCCA, ALALC, CARIFTA, CARICOM, ALADI, etcétera, a los que nos referiremos en los capítulos 10 y 11 de este libro.

La *Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico* (CESPAP, Bangkok, 1974) es la continuadora de la anterior *Comisión Económica para Asia y el Lejano Oriente* (CEALO, hasta 1974). Su composición abarca desde Irán y Afganistán hasta Japón y Nueva Zelanda. Dispone de centros subsidiarios en Irán, India y Filipinas.

La *Comisión Económica y Social para Asia Occidental* (CEAO, creada en 1973, y con sede en Beirut) ha sido y es la menos activa de las comisiones regionales de la ONU. Hasta ahora, a los conflictos permanentes de la zona le han restado su funcionalidad.

La *Comisión Económica para África* (CESPAO, Addis-Abeba, 1958) ha adoptado un enfoque subregional —Norte, Este, Central y Oeste—, pero manteniendo siempre el objetivo de la integración continental; cuestión que se trata con relativa amplitud en el capítulo 13. Desde 1973, la República de Sudáfrica no participó en las sesiones de la CEPA, pero, tras las elecciones de abril de 1994 —final del *apartheid*— se reincorporó a dicho organismo.

El órgano coordinador de las Comisiones Regionales de las Naciones Unidas es el Consejo Económico y Social (ECOSOC) [11].

1.8 Los grandes problemas de la actual estructura económica internacional

Volviendo a la situación actual, está claro que en la etapa que nos ha tocado vivir de la economía internacional, son varios los temas que exigen un análisis individualizado. Si queremos comprender el funcionamiento de los mecanismos económicos es preciso conocer sus bases estructurales, empezando por los *sistemas económicos* y las características más importantes de cada uno de ellos, tema al que dedicamos la sección 9. de este capítulo. Otra cuestión básica viene dada por las diferencias en cuanto a los *niveles de desarrollo*, enormemente acusadas en ambos sistemas; este punto es objeto de análisis en la sección 10.

Una vez tratados muy someramente esos dos temas tan claramente estructurales, estaremos en condiciones de adentrarnos en el estudio de las formas de relación económica entre las naciones. En nuestra opinión —con un criterio tal vez un tanto formalista— tales relaciones pueden clasificar-

[11] Sobre las cuestiones regionales de la ONU, vid. la tesis doctoral de J. M. Revuelta, leída en la Universidad Autónoma de Madrid, 1979. Puede verse también «United Nation's Handbook 2002», Ministerio de Relaciones Exteriores de Nueva Zelanda, Wellington, 2002, especialmente págs. 130 a 136.

se en tres grandes categorías: bilateralismo, un tema ya analizado en este capítulo, cooperación e integración. Al estudio de las dos últimas, que son con mucho las más importantes en el mundo de hoy, corresponden, respectivamente, las partes II (caps. 2-6) y III (capítulos 7-13) del presente libro.

Más adelante, en la parte IV (caps. 14 a 17), nos ocupamos de una serie de cuestiones que en su conjunto constituyen los que podríamos llamar grandes temas de la actual estructura económica internacional: empresas multinacionales, población y alimentación, energía, así como el análisis de las crisis económicas desencadenadas desde 1973. En el tratamiento de esos cuatro temas, tendremos ocasión de apreciar hasta qué punto se encuentran ya interpenetradas las grandes cuestiones que afectan al planeta en que vivimos.

Por último, una obra como ésta quedaría incompleta si no pasáramos revista, aunque sea de forma sucinta, a los países que con su desarrollo contribuyen de manera especialmente importante a las pautas de las relaciones económicas internacionales. Ésta es la razón de que la parte V la dediquemos al estudio del crecimiento y los problemas económicos de otras tantas grandes potencias económicas: EE.UU., Rusia, Japón y China (caps. 18 a 22).

1.9 Sistemas económicos

Ante todo, para esta sección, y para la siguiente sobre niveles de desarrollo, debemos recordar la mención que hacemos en la Nota preliminar a este libro, en el sentido de que ambos temas los trataremos aquí de modo muy somero. Para una visión más amplia y profunda, se remite a los lectores a *Fundamentos de Estructura Económica*(también publicada por Alianza Editorial), donde se le dedica un mayor espacio.

En el análisis de la economía de un país concreto se plantea siempre la necesidad de identificar claramente su marco institucional y la influencia del mismo sobre su estructura económica. En otras palabras, se trata de investigar cuál es el sistema económico en que se encuentra inserta la economía nacional en cuestión.

Este planteamiento, además de a una premisa de rigor analítico, corresponde a una exigencia que parte de la propia realidad, pues una simple mirada a nuestro alrededor nos revela inmediatamente que los hombres adoptan distintas formas de organización social para el desempeño de su actividad económica. Con una simplificación inicial deliberada, podríamos decir que esas distintas formas de organización son lo que denominamos *sistemas económicos*.

Como base de partida para ampliar ese concepto podemos tomar el planteamiento que Samuelson hace de la cuestión, desde el punto y hora en que toda economía nacional debe resolver tres problemas económicos fundamentales: QUÉ clases y cantidades se producirán de todos los posibles bienes y servicios; CÓMO son empleados los recursos económicos en producir tales bienes, y PARA QUIÉN se producen. Las sociedades afrontan esos problemas de diferentes maneras: por la costumbre, mediante la autoridad, y a través del sistema de precios [12].

En efecto, en determinadas *sociedades atrasadas*, puede suceder que los interrogantes *qué*, *cómo* y *para quién* se respondan simplemente siguiendo la costumbre heredada de padres a hijos. Por ejemplo, se producen determinados bienes (cereales, leguminosas, carne, lana, etc.), por medios que no experimentan apenas cambios de una época a otra, es decir, mediante prácticas más o menos rutinarias. Los bienes se reparten conforme a reglas basadas en la tenencia de la tierra, y se redistribuyen en base al trueque. Así se hizo siempre y así se sigue operando; simplemente porque es la *costumbre*. Éste es el sistema de organización de los países más atrasados, o de las bolsas de subdesarrollo de los cinco continentes en las que todavía hay, cada vez menos, sociedades tradicionales.

Puede suceder también que las tres preguntas se contesten por una *autoridad*, que decida en un plan de carácter general *qué* ha de producirse, *cómo* ha de obrarse y *para quién*. En este caso nos encontramos ante un sistema de planificación, que en su más alto grado de centralismo se encuentra en determinadas clases de *socialismo*.

Finalmente, cuando las principales decisiones económicas se adoptan en el *mercado*, donde los demandantes al comprar ejercen teóricamente un derecho de voto, nos hallaremos ante el sistema de economía de mercado, también denominado *economía capitalista* o *economía de libre empresa*.

La clasificación de Samuelson de los sistemas económicos es enormemente sugestiva por su claridad, pero precisamente por su simplicidad —base de esa claridad— tiene serias limitaciones. En realidad, no existen formas puras de sistemas económicos. De hecho, se combinan la autoridad y el mercado, originándose de esa manera los llamados *sistemas mixtos*. Esto lo reconoce el propio Samuelson, quien califica el sistema norteamericano como mixto; pero sin poner mayor énfasis en lo referente a los sistemas económicos socialistas, en los que también hay una cierta mixtura, por el empleo que en algunos de ellos se hace del mercado.

Por tanto, la clasificación de los sistemas que resulta de fijarnos dónde se adoptan y cómo se transmiten las decisiones tiene claras insuficiencias.

---

[12] P. A. Samuelson y W. Nordhaus tratan este tema con gran brillantez en su *Economics,* McGraw Hill, Nueva York, 1988.

Hay que recurrir a otros criterios de clasificación, en vez de hablar simplemente de socialismo y capitalismo, distinguiendo dentro de cada uno de esos dos sistemas básicos diferenciaciones importantes por lo que se refiere a la forma de adoptar las decisiones [13].

1.9.1 Capitalismo [14]

El *capitalismo*, dice Loucks, es un «sistema de organización económica caracterizado por la propiedad privada y por el uso para el beneficio privado del capital creado por el hombre y del capital de origen natural (tierra, etc.)» [15].

Hoy consideramos que el prototipo o modelo clásico del capitalismo fue el liberal de la segunda mitad del siglo XIX, apoyado jurídicamente en la propiedad privada tal como ésta se configuraba en los países continentales de Europa (en el Código Napoleón y en los demás códigos civiles por él influidos). Con un ejército de reserva de trabajadores que permitían una desenfrenada explotación que desarrolló en alto grado la lucha de clases, y con una división del trabajo cada vez más avanzada.

Fueron precisamente la primera guerra mundial (1914-1918) y la depresión económica iniciada en 1929 las que originaron cambios importantes en el sistema capitalista, que en el momento actual es diferente en muchos aspectos del capitalismo liberal predominante en el siglo XIX. Históricamente, la Gran Depresión hizo surgir formas de capitalismo totalitario, las diferentes clases de fascismo, en las que desaparecieron las libertades, y en las cuales la intervención del Estado —en colusión con los grandes intereses económicos— aumentó de forma extraordinaria [16]. Sin embargo, en los países donde el capitalismo liberal había alcanzado su máximo esplendor,

---

[13] En la obra del profesor J. L. Sampedro, *Las fuerzas económicas de nuestro tiempo*, Editorial Guadarrama, Madrid, 1967, figura un pasaje altamente sugestivo sobre «los sistemas económicos actuales» (págs. 112 a 116).

[14] Para algunos puntos de vista sobre el capitalismo en el siglo XXI: Francesc Granell, «El G-8 y la necesidad de *más Europa*», *Dinero*, 10.VI.2007.- Martin Wolf, «We are living in a brave new world of state capitalism», *Financial* Times, 17.X.2007.- José Vidal-Beneyto, «Capitalismo sin límites», *El País*, 8.III.2008.- Bill Gates, «How to fix capitalism», *Time*, 11.VIII.2008.

[15] William N. Loucks, *Comparative Economic System*, 6ª edición, Harper, Nueva York, pág. 17. La bibliografía sobre sistemas económicos es muy extensa. En el libro de Gregory Grossman, (*Economic Systems*, Prentice Hall Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, 1967, págs. 116 y 117), puede verse una excelente lista de lecturas seleccionadas.

[16] Paul M. Sweezy, *Teoría del desarrollo capitalista*, versión española, 2ª edición, FCE, México, 1958, cap. XVIII, págs. 360 a 380.

la salida de la crisis marcó el comienzo de reformas económicas de importancia (política anticíclica inicialmente), que sólo en la posguerra de 1945 se configuraron como un empeño decidido de impulso del desarrollo económico. Esta política de expansión en los países capitalistas adoptó tres formas diferentes [17]: incitaciones indirectas (caso de los EE.UU. con sus políticas monetaria y fiscal y con su Consejo de Asesores Económicos del Presidente), nacionalizaciones motrices (caso del Reino Unido durante la etapa laborista 1945-1951) y planificación indicativa (caso de Francia a partir del Plan Monnet 1947-1950).

Cierto que desde mediados de la década de los setenta se produjo el fenómeno contrario de la tendencia al monetarismo y la desregulación, culminando todo ello en la *Reaganomics,* según veremos en el capítulo 17, al ocuparnos de las fluctuaciones económicas.

Claro es que hablar de capitalismo en abstracto, o tomando como modelo el caso de EE.UU. (cap. 20 de este libro) o el de Japón (cap. 22), no tiene mucho sentido para la generalidad de los países que están dentro de lo que hasta la década de 1990 se denominaba «mundo capitalista» o «mundo occidental». Hay un problema de relación entre sistemas económicos y grado de desarrollo. Precisamente por ello, en la siguiente sección 10 nos ocupamos del tema de los niveles de ingresos, y fundamentalmente de la economía de los países menos desarrollados, que son, por así decirlo, los socios marginales del mundo capitalista.

1.9.2 Socialismo

Es muy difícil definir lo que es *socialismo* sin acotar antes el propósito concreto de la definición. Se ha dicho que como visión de conjunto el socialismo es una corriente de pensamiento con multitud de expresiones. Todas las cuales coinciden en el afán de igualitarismo entre los hombres, que teóricamente no puede ser logrado sino con una mayor o menor sustitución de la propiedad privada por la colectiva en los medios de producción.

En ese sentido discurren casi todas las definiciones de socialismo al uso, que según su carácter, entran en más o menos detalles. Así, por ejemplo, Loucks afirma que el término socialismo en la forma que él lo emplea hace referencia «al movimiento que aspira a conferir a la sociedad como un todo —en vez de a los individuos— la propiedad y la administración de todos los bienes ya sean creados por el hombre o por la naturaleza, con el propó-

[17] Pierre Massé, «La inversión productiva», conferencia pronunciada en la Universidad de Madrid y recogida en «Problemas actuales del desarrollo económico», *Documentación económica*, número 23, págs. 117 y ss., Madrid, 1961.

sito de que los incrementos resultantes de la renta nacional sean distribuidos de forma más equitativa; sin por ello destruir la motivación económica del individuo, su libertad de empleo o su elección de consumo» [18].

Por su parte, el Partido Comunista de la Unión Soviética, en una declaración de 1961, consideraba que el comunismo era «un sistema social sin clases, en el cual los bienes de producción son únicamente propiedad nacional, en donde existe una igualdad social total de todos los miembros de la sociedad, en donde al lado del desarrollo general del pueblo crecerán también las fuerzas de producción sobre la base de un desarrollo constante de la ciencia y de la técnica, en donde todas las fuentes de riqueza pública correrán con toda plenitud, y en donde será realizado el gran principio: de cada uno según su capacidad, a cada uno según sus necesidades».

El proceso de construcción del socialismo lo exponemos seguidamente, si bien a costa de una forzosa esquematización de sus diferentes pasos. En los espacios sobre la URSS y su hundimiento (cap. 20) y sobre China (cap. 22) tendremos ocasión de entrar en una serie de detalles [19].

Veamos ahora cuáles son las operaciones de necesaria realización en el período transitorio para liquidar el antiguo sistema capitalista y edificar el nuevo [20]. Primeramente, el gobierno socialista tiene que realizar una serie de reformas para transformar la estructura socioeconómica. En esta perspectiva, la reforma agraria es decisiva para suprimir los vestigios del feudalismo que aún tuvieran su asiento en este sector de la producción, y para redistribuir la tierra entre la población campesina, que en lo sucesivo serán un sólido apoyo de las transformaciones necesarias. Al propio tiempo es preciso «expropiar la gran propiedad capitalista: los bancos, las industrias más importantes y los medios de transporte».

La segunda fase es el ajuste entre el nuevo sector socialista y las pequeñas y medianas empresas no nacionalizadas. Con ello, el Estado se asegura el control del sector capitalista residual.

Un tercer paso lo constituye la integración de la producción agrícola y artesana en la economía socialista.

Evidentemente, el modelo de Oskar Lange experimentó grandes transformaciones a través del socialismo realmente existente y sus aberraciones —al que nos referimos en el capítulo 20 al ocuparnos de la antigua URSS— y en la propia experiencia china hasta la revolución cultural. Después, los cambios, según podremos apreciar en los capítulos 20 (Desmoro-

---

[18] W. N. Loucks, *Comparative Economic Systems*, ob. cit., página 180.

[19] Oskar Lange, «Economía Política del Socialismo», del libro colectivo *Problemas de economía política del Socialismo*, editado por el propio Lange, versión española, FCE, México, 1965, pág. 7.

[20] Oskar Lange, *Ibídem,* págs. 43 y 44.

namiento de la URSS) y 22 (China), aún fueron más importantes con la *perestroika* y las «cuatro modernizaciones», respectivamente, en un proceso de transformación radical de los anteriores esquemas ideológicos y de organización [21]; camino de la economía de mercado, y con fases de transición muy diferentes entre sí.

El antiguo régimen comunista de Vietnam también está en proceso de cambios profundos, en línea con la experiencia de China. De modo que estrechamente vinculados al comunismo sin clases e igualitario (aunque realmente sea capitalismo de Estado con una *nomenclatura* del partido llena de privilegios), sólo quedan Corea del Norte y Cuba; en ambos casos pendientes de lo que pueda pasar con la gerontocracia de Kim Jong-il en el primer caso, y de Fidel/Raúl Castro en el segundo.

1.10 Niveles de desarrollo

La existencia de diferentes niveles de desarrollo es una evidencia que encuentra su traducción más clara en el acervo de datos estadísticos que hoy recopilan a escala mundial las Naciones Unidas. En ese sentido, debemos entrar ahora en la identificación de las raíces del atraso que hacen persistir en el mundo de hoy amplias áreas subdesarrolladas que contienen por lo menos dos tercios de la población mundial.

Un país subdesarrollado, menos desarrollado, en vías de desarrollo o, simplemente, atrasado —que todos éstos son los términos que generalmente se aplican con una pretensión de sinonimia—, se caracteriza por una serie de rasgos que en una visión de síntesis podemos agrupar en diversos epígrafes: población, estructura económica, distribución de la renta y estructura social, y dependencia y vulnerabilidad económicas.

Generalmente, los países menos desarrollados (a los que en lo sucesivo nos referiremos con las iniciales PMD, sin perjuicio de la *taxonomía del desarrollo* que hacemos al comienzo del capítulo 6) tienen una *población* que crece rápidamente, con ritmos que oscilan entre el 2 y el 3,5 por 100 anual acumulativo. Este fuerte crecimiento se debe a la persistencia de elevadas tasas de natalidad, que varían entre el 25 y el 45 por 1.000. En tanto que la mortalidad se ha visto reducida a niveles del 10 al 20 por 1.000, por la casi total erradicación de las epidemias y la mejora relativa de otros aspectos de la sanidad pública, sobre todo en lo relativo a mortalidad infantil. Como veremos en detalle en el capítulo 16, esta característica de la mayoría

[21] Wlodzimierz Brus y Kazimierz Laski, *From Marx to the Market: Socialism in search of an Economic System*, Oxford University Press, Nueva York, 1991; Carlos Taibo, *Unión Soviética. La quiebra de un modelo*, Catarata, Madrid, 1991.

de los PMD, que generalmente se conoce con expresiones como «la ruptura del equilibrio demográfico antiguo» o «la explosión demográfica», tiene gran trascendencia para el desarrollo, ya que buena parte del crecimiento económico lo absorbe la propia expansión demográfica.

Población y *estructura económica* son aspectos interrelacionados de una misma realidad. La situación apreciada para la población tiene su origen en la estructura económica y viceversa. Generalmente, la economía de los PMD se basa en el predominio de una agricultura de pautas tradicionales en lo patrimonial, aunque los avances tecnológicos están cambiando el paisaje agrario. Lo más frecuente es una fuerte concentración de la propiedad de la tierra, siendo «normal» que del 1 al 2 por 100 de los propietarios controlen más del 50 por 100 de la superficie productiva. También son usuales los vestigios de feudalismo y las técnicas de cultivo primitivas, con bajos rendimientos.

El atraso agrícola resulta particularmente grave si se tiene en cuenta que la agricultura forma, junto con los recursos mineros, el núcleo del engarce activo más frecuente de los PMD con el comercio mundial; las consecuencias para sus ingresos por exportación —que analizaremos en el capítulo 6 al estudiar la UNCTAD— llegan a ser dramáticas, por las fluctuaciones en oferta y demanda y, en consecuencia, en los precios.

El panorama de debilidad estructural en el sector agrario se ve «completado» con un grado de industrialización generalmente bajo, y con un sector comercial hipertrofiado, atomizado, con gran número de intermediarios y amplios márgenes de ganancia.

Todas las aludidas deficiencias de la estructura económica se ven acentuadas por la falta de una verdadera integración económica interna. Hasta hace poco, el gran mercado interior de los PMD permanecía prácticamente al margen del circuito monetario (predominio de la economía rural de autoconsumo). Y regiones enteras se situaban a niveles de desarrollo muy inferior a los promedios nacionales, ya de por sí bien precarios. Eso es lo que configura a la mayoría de los PMD como sociedades «duales».

En los PMD la renta *per cápita* no rebasa los 5.000 dólares por año, frente a niveles que van hasta 40.000 dólares en los países industriales (PI). Pero lo que es igualmente importante, la distribución regional y personal de la renta es mucho más desequilibrada en los PMD que en los PI. Un pequeño grupo de privilegiados (normalmente no más del 5 o 10 por 100 de la población total) absorben más del 50 por 100 de la renta nacional.

La fuerte concentración de la riqueza y de la renta, junto con otras características que ya vimos para la población, hacen coincidir subdesarrollo, muy frecuentemente, con dictaduras políticas (o «farsas democráticas» más o menos cínicas), y con la explotación económica sistemática y la satelización política por parte de las grandes potencias.

Pero la dependencia y la vulnerabilidad económicas son las características que desde el enfoque de este libro —*Estructura económica internacional*— más claramente revelan la situación de los PMD. Como ya indicamos, la debilidad de su estructura económica convierte a los PMD en exportadores de productos básicos agrícolas y minerales. Su oferta se concentra en poco más de una docena de productos *(oligoexportaciones):* petróleo, cobre, estaño, bauxita, algodón, yute, plátano, cereales, carne, café, té, cacao, etc. Son productos que —por razones que veremos con detalle en el capítulo 6— se ven sometidos a fuertes fluctuaciones en los mercados mundiales. Claro es que también resulta observable cómo ciertos PMD se evaden progresivamente de esa situación. Es el caso de los *dragones asiáticos,* China, etc., según veremos en los capítulos 14 y 23.

En cualquier caso, esas fluctuaciones determinan variaciones muy importantes en los ingresos en divisas de los PMD, con efectos diversos sobre sus balanzas de pagos y su desarrollo, todo ello unido a políticas económicas que de hecho estimulan la inflación, es el origen de la inestabilidad del cambio exterior de las monedas de los PMD. De ahí, los planteamientos enfocados hacia una financiación compensatoria o complementaria que los PMD reclamaron insistentemente durante un tiempo en la UNCTAD, como oportunamente podremos ver en el capítulo 6.

Para completar algo más tan breve identificación de los problemas de los PMD, hemos de referirnos a lo que cada día se convierte en el hecho diferenciador más significativo entre los PMD y los PI: la *dependencia tecnológica* de los primeros frente a los segundos. En las condiciones económicas y sociales de los PMD, el desarrollo de la investigación es muy poco efectivo. Y de ahí que en lo relativo a progreso tecnológico se vean enteramente a resultas del exterior. Los «royalties» a pagar por el atraso tecnológico, junto con los dividendos detraídos por los inversionistas extranjeros, suponen en muchos casos cantidades superiores a las nuevas inversiones de los PI en los PMD.

Por último, es evidente que los dos choques petroleros (1973/74 y 1979/80), que veremos con detenimiento en el capítulo 16, determinaron cambios importantes en los niveles de renta y en otros aspectos de un cierto número de PMD, concretamente en los que disponían de recursos petroleros en abundancia (los de la OPEP). Y particularmente en el caso de los Estados del Golfo, como Omán, Emiratos Árabes Unidos (EAU), Qatar, Barhein, Kuwait y Arabia Saudí. Todos ellos en un proceso de modernización que incluso ya va llegando a la política, con un fuerte aliento de diversificación de actividades (construcción, turismo, finanzas, logística, desarrollo industrial, etc.), para disminuir la dependencia de los hidrocarburos. Para todo lo cual esos Estados han ido estableciendo una cierta coordina-

ción económica, como veremos en el capítulo 12 al referirnos al *Consejo de Cooperación del Golfo*.

Por último señalaremos que en 2000, en una reunión en la sede de las Naciones Unidas en Nueva York, se acordaron los llamados *Objetivos del Milenio* (ODM), consistentes, globalmente, en reducir la pobreza en un 50 por 100 en un plazo de 15 años (véase final del capítulo 6).

1.11 Áreas de gravitación en la economía mundial

Dentro de las tendencias de evolución de la economía internacional, y en cierto modo por encima de los problemas ya analizados en este capítulo sobre sistemas económicos y niveles de desarrollo, no es difícil apreciar un cambio considerable en el panorama mundial. Y más concretamente, en lo que podríamos llamar *gravitación económica general*. En el sentido apuntado, son cada vez más frecuentes las observaciones sobre el desplazamiento del área que más pesa en el conjunto de la actividad económica del planeta.

Tradicionalmente, los países que asumían ese papel, se situaban a orillas del Atlántico Norte. Como hemos visto a principios de este mismo capítulo, desde el siglo XIX, Europa Occidental protagonizó el naciente mercado mundial, que consolidó para más de cuatro siglos con el descubrimiento, colonización y repoblación del Nuevo Mundo. De esta forma, Europa Occidental y América del Norte convirtieron al océano Atlántico en un amplio espacio de alta densidad en sus orillas, y con comunicaciones de todo tipo entre ambas. No es extraño, pues, que las dos guerras mundiales tuvieran, en el siglo XX, su principal centro de operaciones en esta parte marítima y terrestre del mundo. Y algo parecido puede decirse de la posguerra, con la creación de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), cuyo prolegómeno fue el Plan Marshall que con cierto detalle estudiamos en el capítulo 2. Y, de hecho, así se mantuvieron las cosas desde la fecha de la creación de la Alianza Atlántica hasta el comienzo de la crisis de 1973, que también analizaremos *in extenso* (véase más adelante el capítulo 17).

Pero lo que parecía una cristalización atlántica del mundo empezó a cambiar precisamente con la crisis de los años 70 y 80, con lo que será un desplazamiento cada vez más pronunciado del área de gravedad de la economía mundial, desde las dos riberas del Atlántico a la Orilla Asiática del Pacífico [22]. A ello contribuye la progresiva traslación del centro de gravedad de la econo-

[22] Sobre el tema, Pablo Bustelo, «La Orilla Asiática del Pacífico: retos y problemas», en el curso «Entre bloques y globalidad», dirigido por R. Tamames en la UCM, El Escorial, 10 de agosto de 1993 (fotocopiado).

mía norteamericana hacia los estados del Oeste, por el peso creciente de California, Oregón, Washington y Alaska. Por otro lado, Japón resistió la crisis energética mucho mejor que los demás grandes países industriales —también esto lo veremos en detalle en el capítulo 21—, siguió creciendo, y con sus inversiones exteriores impulsó la expansión de otros países asiáticos, como Corea del Sur, Hong Kong, Taiwan, y Singapur —*los cuatro dragones*— contribuyendo al fortalecimiento de las naciones de la ASEAN (Tailandia, Malasia, Singapur, Indonesia, Brunei, Filipinas, Vietnam, Birmania y Laos; véase el capítulo 13), que con 510 millones de habitantes, a mediados del 2002, son un conjunto económicamente de gran futuro. También efecto de Japón ha sido que Australia y Nueva Zelanda sean hoy naciones *del Sur de Asia.*

Asimismo, contribuyen al fenómeno a que nos estamos refiriendo las expectativas para Rusia del desarrollo de Siberia Oriental; y la espectacular expansión que está registrando China, con la reforma del sistema maoísta por Den Xiaoping primero y Jian Zeming después, favorables a una economía mixta y flexible [23]. A las circunstancias señaladas se agregan las fuertes tasas de desarrollo demográfico de otros países de la orilla americana del Pacífico; como sucede con México, todo el istmo centroamericano y los ribereños de Sudamérica.

1.12 La controvertida globalización [24]

A lo largo y ancho de este libro veremos diversidad de facetas de la cambiante realidad económica mundial, y serán muchos los momentos en que inevitablemente habremos de aludir a la *globalización*. Pero lógicamente, tenía que haber en esta obra un espacio propio para el tema con la atención que merece, por ser uno de los asuntos más controvertidos, lo cual no significa, desde luego, que no tenga muy remotos antecedentes.

En ese sentido, la globalización se remontaría a por lo menos 1494, cuando se firmó el *Tratado de Tordesillas* según el cual, con un círculo completo de meridiano, España y Portugal se repartieron el globo en dos mitades: pasando a *depender* de Lisboa todo el hemisferio oriental, y de Isabel I y Fernando V el occidental.

---

[23] Sobre el área del Pacífico, dos libros de interés: Frank Gibney, *The Pacific Century*, Scribner's, Nueva York, 1992; y Paul Theroux, *The Happy Isles of Oceania*, Hamish Hamilton, Londres, 1992. Para un punto de vista pro EE.UU., George Hicks, «So much the Pacific Century - It will be America, as Usual», IHT, 29 de julio de 1992, pág. 4. Puede verse también el capítulo 13 de este mismo libro.

[24] Para una visión más completa de la globalización, Ramón Tamames, *Globalización y Ecoparadigma*, Institut Alfons el Magnánim, Valencia, 2003.