

# EL PROCESO DE GLOBALIZACION FRAGMENTADA EN LA ECONOMIA INTERNACIONAL: NEOPROTECCION, «DUMPING SOCIAL» Y «ECO-DUMPING»

*José Ramón García Menéndez*

Departamento de Economía Aplicada, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales  
Universidad de Santiago de Compostela, España

## INTRODUCCION

**E**l presente artículo consta de dos partes. En primer término una introducción general plantea las principales limitaciones conceptuales de los procesos de globalización y regionalización de la economía internacional actual y el reconocimiento de sutiles prácticas neoproteccionistas en el mercado mundial.

En segundo término, se analizan problemas e implicaciones en torno a cuatro puntos de interés político-económico:

A) la propuesta de una noción sintética de globalización fragmentada»;

B) una visión crítica sobre instrumentos y tentaciones de proteccionismo encubierto de los países industrializados ante la progresiva pérdida de competitividad internacional; y

C) y D) contenido y funcionalidad de ciertos argumentos neoproteccionistas fundamentados en los fenómenos de «dumping social» y «eco dumping» incorporados en el comercio internacional.

En muchos sentidos, el autor reconoce con agradecimiento que el presente artículo es tributario del estímulo intelectual y divulgador del Sistema Económico Latinoamericano y de ciertas propuestas de conceptualización de categorías cruciales en la economía internacional actual, como la de «globalización fragmentada», debidas a C. Moneta. Avances

significativos del presente trabajo han sido anticipados, en lengua gallega, en la «Revista Gallega de Economía» en el marco de un Proyecto de Investigación sobre Política Económica Internacional que está auspiciado por la Consejería de Educación y Ordenación Universitaria de la Xunta de Galicia.

## I. Globalización versus Regionalización en la Economía Internacional

*«...un mundo suspendido entre el hielo y el fuego..., entre la globalización económica y la balcanización política y entre aquella y el surgimiento de bloques de comercio rivales»*

**Carlos Fuentes**

En el presente período histórico existen dos procesos que aglutinan los principales fenómenos de la economía mundial. En el primer término, una tendencia a la uniformidad estimulada por fuerzas productivas, financieras y comunicativas que configuran el proceso de globalización de la economía internacional. En segundo término, una tendencia a la segmentación dirigida por una corriente centrípeta que se plasma en el proceso de regionalización del mercado mundial (CHESNAUX et al., 1993, pp. 10 y ss.)

En el amplio campo de las Ciencias Sociales, el analista intenta desentrañar la complejidad de los fenómenos político-económicos mediante la utilización, con frecuencia abusiva, de

analogías, símiles y calificativos que reflejan, más que un refinamiento terminológico, el auténtico desconcierto de investigadores sociales (cf., al respecto, ROSENAU, 1993) ante corrientes históricas en curso que, con la misma autoridad académica, pueden ser visualizadas como tendencias contrapuestas o complementarias.

En realidad, la carga valorativa está presente en la primera toma de posición analítica en el abanico abierto entre la visión simplificada, autocomplaciente y triunfalista de la economía internacional como una singular «aldea global» gobernada por el capitalismo transnacionalizado (como predicaría F. Fukuyama) y la visión relativista, fundamentalmente escéptica, sobre un orden económico a escala planetaria considerado como una «obra abierta» (parafraseando a U. Eco) o como objeto de procesos caóticos (según I. Prigogine). En definitiva, la economía internacional tiene, por tanto, un amplio radio de acción entre la «apoteosis del mercado» y el «escenario del caos».

Sin duda, la creciente globalización está causando un profundo impacto en la política económica internacional y no sólo por la influencia generalizada hacia la que se alinean las políticas económicas propuestas y/o aplicadas (cf. la excelente compilación de STUBBS y UNDERHILL, 1994). El proceso de regionalización es, en muchos sentidos, una consecuencia en la tendencia informadora. En efecto, frente a las reticencias de los apologetas del multilateralismo sin restricciones, la regionalización del mercado mundial a través de bloques comerciales constituye, para otros analistas, la garantía de la plena liberalización económica internacional, un objetivo que trasciende el logro de la multilateralidad hasta suponer, en las entusiastas palabras de M. Allais, «...uno de los factores más activos en el progreso de las civilizaciones» (ALLAIS, 1972, p. 113; cf., también, KENNEDY, 1993).

Actualmente, el 75 por ciento del comercio mundial se realiza en el marco de acuerdos regionales de la Unión Europea (UE) y en el Tratado de Libre Comercio México-EE.UU.-Canadá (TLC). Sin negar la fuerza de la corriente globalizadora alimentada por la interdependencia, la transnacionalización y la internacionalización de la política económica actual, la regionalización se consolida debido, entre otras cosas, a la insatisfacción creciente en los últimos tramos del debate de la Ronda Uruguay (R.U) del GATT; a la pretensión norteamericana en delimitar un espacio comercial de interés geoestratégico; y a las posibilidades institucionales de la fórmula regional del comercio mundial para representar intereses propios en la futura agenda internacional de negociaciones multilaterales.

En primer lugar, la tendencia a la regionalización responde a la reacción de algunos países ante el *impasse* final de la RU del GATT cuya incertidumbre fue superada por EE.UU.

a través de presiones unilaterales (utilizando la Sección 301 de la Ley de Comercio y Aranceles de 1988, a la que nos referiremos en secciones posteriores), de negociaciones bilaterales (como los acuerdos de Israel y Canadá), o, incluso, con acciones político-económicas compartidas de comercio internacional gestionando bilateralmente (recuérdense los objetivos paralelos de la negociación de EE.UU. sobre su déficit comercial con Japón).

En segundo lugar, como señalan A. de la Torre y M. Kelly, el interés de una potencia económica como EE.UU. en formar su propio bloque comercial con la fórmula de la «Iniciativa para las Américas» no se debe sólo al fortalecimiento comercial ante la UE, el Sudeste Asiático, Japón o la R.P. China sino a un interés geoestratégico en promocionar el crecimiento económico de Latinoamérica (progresivamente imantada por el TLC) en una fase recesiva del ciclo en la que la congelación de entrada de nuevos capitales en la región imposibilita el cumplimiento del servicio de la deuda externa acumulada desde 1982 y no garantiza la estabilidad sociopolítica imprescindible en la renovación del periclitado contrato de la «Alianza para el Progreso» en la región (DE LA TORRE y KELLY, 1992, pp. 36 y ss.).

La contraposición analítica «globalización vs. regionalización» es, en muchos aspectos, un debate estéril pues los países miembros de la comunidad internacional practican una peculiar «poligamia» en la que se intenta compaginar los intereses comerciales multilaterales y los requisitos de la regionalización. Ello ha producido una línea interpretativa de síntesis, auspiciada por instituciones multilaterales, en la que los mencionados procesos de globalización y regionalización responden a una casuística común (cf., al respecto, NOGUES y QUINTANILLA, 1992).

En realidad, y en la medida del grado de apertura de la economía en cuestión, la inserción económica internacional es un resultado del proceso de decisión político-económica en torno a un singular cálculo coste-beneficio sobre externalidades. Economías externas, por una parte, debidas al aprendizaje adquirido con las importaciones de bienes de capital y de insumo intermedios con tecnología incorporada. Por otra parte, las externalidades de exportación que son las que se producen en el momento de satisfacer adecuadamente el cumplimiento de normas de los mercados de destino, de especificaciones técnicas y sanitarias, de controles de calidad y los continuos desafíos de distribución, comercialización y venta de bienes y servicios exportados y que sus externalidades se puedan generalizar a los restantes procesos, productos y mercados.

A partir de 1995, sin duda, los procesos mencionados se plasmarán en la evolución futura de la economía internacional siguiendo la senda de liberalización progresiva del comercio tras

casi una década de arduas negociaciones de la RU del GATT que estabilizarán las relaciones económicas internacionales bajo la impronta institución de la Organización Mundial de Comercio.

Sin embargo, no se ha reducido la incertidumbre en el grado esperado por los interlocutores bi - y multilaterales debido a un desarrollo contradictorio de tendencias y la aparición de fenómenos inesperados en el mercado mundial.

En primer término, la tendencia a «globalizar» a escala planetaria la economía internacional mediante una intensificación a la interdependencia político-económica y de la transnacionalización productiva y financiera así como de una fluida circulación tanto de bienes y servicios como de la comunicación choca, como dijimos, contra otra corriente, de no menor fuerza, de «regionalización» de mercados a través de diversas fórmulas (ASEAN, TLC, MERCOSUR...) que datan, a medio plazo, la institucionalización de grandes áreas económicas de libre comercio que, proliferando el modelo de *zollverein* de List en la realidad contemporánea, aceptan el desafío de la competencia internacional.

Sin duda, entre las posiciones extremas de ambas tendencias existen «zonas grises» en que se sitúan las experiencias específicas a analizar y que corresponden a un precipitado histórico y político-económico de síntesis que podríamos denominar con la categoría analítica «globalización fragmentada» de la economía internacional. El desarrollo de este proceso no está, en modo alguno, exento de controversia académica e institucional, ni de la aparición de paradojas y contradicciones que confirman, por una parte, la relevancia analítica del tema y, por otra, la existencia de un considerable grado de incertidumbre promovida por el curso imprevisto de hechos y tendencias de política económica internacional (cf., al respecto, MONETA, 1993, pp. 80-97).

En efecto, la larga marcha hacia la libertad de comercio internacional organizada por los adalides del liberalismo económico actual discurre por una senda allanada por la ofensiva ideológica neoconservadora y por la quiebra del socialismo real en Europa del Este (un análisis desde el enfoque de la regulación en AGLIETTA et. al., 1990). La paradoja se presenta cuando, desde la filosofía económica liberal, es preciso explicar la consolidación de fortalezas regionales de comercio, auténticas fortificaciones proteccionistas frente a terceros, que son auspiciadas por el neoliberalismo defensivo de los países industrializados. No es menos sorprendente, además, que los países de capitalismo avanzado sean especialmente temerosos con el desarrollo de los acontecimientos: históricamente predicaron el ideario del libre cambio en los PVD y en la actualidad, como muestran la UE y EE.UU., blindan su política

económica exterior o se mantiene la jerarquía de la propia legislación comercial sobre la letra y el espíritu de los acuerdos multilaterales.

No obstante, la consolidación de bloques de comercio fragmentadas como «icebergs» en el seno de tendencias uniformadoras engendra nuevos motivos de inquietud que son, para el científico social, frutos de interés analítico.

Desde el punto de vista de la política económica internacional, se percibe una práctica de proteccionismo sutil e, incluso, inconfesable en condicionar los acuerdos comerciales con cláusulas restrictivas amparadas en la lucha contra el «dumping social» o el «eco-dumping» cuando no existen, en realidad, convicciones políticas, laborales y ecológicas que justifiquen una posición sancionadora más allá de la mera intendencia proteccionista en el comercio internacional.

Los precedentes históricos de las relaciones económicas internacionales confirman que los intereses económicos de los PD son superiores a la preocupación en aplicar controles a las exportaciones provenientes de aquellos PVD que consintieran, legal o fácticamente, la esclavitud, la sobreexplotación o el trabajo carcelario, así como el deterioro irreversible del medio ambiente (García Menéndez, 1993a).

En este sentido, es preciso defender, como una terapia colectiva de realismo y solidaridad en un pretendido nuevo orden económico internacional, que los afanes de libre circulación de mercancías coincidan con la libre circulación de personas e ideas con la renuncia de legislaciones restrictivas en el ámbito de las migraciones y de la prepotencia cultural y mediática en la dialéctica Norte-Sur recrudescida ante la disolución del enfrentamiento Este-Oeste.

Es preciso reconocer que, en fases críticas del ciclo económico internacional, se asiste a movimientos muy significativos de relocalización de la actividad productiva. Los PD, al respecto, asisten a un proceso de concentración industrial y posterior traslado a destinos más atractivos por las condiciones de la estructura de costes o de mercado.

Para el caso español, por ejemplo, Marruecos, el Este Europeo y China se han convertido en zonas de relocalización de empresas nacionales o de filiales de transnacionales que formaban parte del tejido industrial interno. Incluso en la Unión Europea existe una tendencia de transferencia productiva interna hacia el Reino Unido que comienza a ser denominado el «Hong-Kong comunitario» dadas las condiciones salariales y sindicales como la negativa a suscribir la Carta Social Europea del Tratado de Maastricht.

En este sentido, la relocalización productiva y los cambios en la división internacional del trabajo alertaron a los PD que introdujeron en las negociaciones de la RU del GATT tres temas de interés defensivo ante la competitividad de las exportaciones de los PVD y, en especial, de los NIC's asiáticos.

Primero, la adopción de limitaciones cuantitativas de comercio aplicadas por los propios países exportadores bajo la presión militar, política o económica del Gobierno o de sectores del país importador afectado. Este tipo de medidas forma parte de la denominada «zona gris» del GATT formada por instrumentos y decisiones de comercio que lesionan la letra y el espíritu del GATT pero que, como medidas de salvaguardia, son de general aceptación bien de forma formalizada (recuérdese la importancia del Acuerdo Multifibras) o de una forma voluntaria (mediante autolimitaciones de exportación).

Segundo, el argumento del «dumping social» como fuente de competitividad de los PVD y que, según sostienen los principales PD, es canalizado en su comercio exterior provocando desempleo y congelación salarial en aquellos sectores económicos de los PD en que existe una utilización intensiva de mano de obra (textil, calzado, gama intermedia de informática...). El problema planteado con el «dumping social» es tan complejo como controvertido y se emplea como un arma neoproteccionista por los PD. En efecto, si bien es cierto que los costes salariales son reducidos en los PVD y ello implica un margen adicional de competitividad en sus exportaciones no lo es menos el constatar que ese margen pueda compensar la baja productividad de economías desarticuladas y presionadas por un amplio ejército de reserva de fuerza de trabajo. Además, es indiscutible que la gravitación del problema sobre los niveles de desempleo y de salarios reales en el país importador sea crucial pues en las economías industrializadas de los PD vertebrados social y políticamente, el tratamiento político-económico depende en mayor grado de los aportes tecnológicos, de la potencialización de la demanda efectiva interna, de la reducción de la incertidumbre en los negocios y en la presión de las organizaciones sindicales.

Tercero, el tema del «eco-dumping» pone el énfasis en las prácticas de competencia desleal de una producción destinada a la exportación cuya estructura de costes no contabiliza los que se producen por el deterioro del entorno productivo, en un sentido general, desde la contaminación medio ambiental a la extenuación de recursos no renovables. El principal problema, al respecto, consiste no solo en el diagnóstico sino, además, en establecer el criterio ajustado para tratar un componente de la competitividad de las exportaciones de los PVD en un código medio ambiental del comercio mundial sin que ello resulte un arma de neoproteccionismo encubierto, discrecionalmente utilizado por los PD mediante acciones de castigo (derechos

compensatorios, restricciones cuantitativas...) o como un arma de especulación financiera internacional (cf., GARCIA MENENDEZ, 1993b).

En las próximas secciones nos referiremos más extensamente a los mencionados temas de globalización fragmentada, neoproteccionismo y prácticas de «dumping» social y medio ambiental, con el objetivo de fundamentar críticamente el objeto y el equívoco de los tópicos de opiniones de autoridad, incluso de intelectuales de la talla de Noam Chomsky.

## II. Problemas e Implicaciones de Política Económica ante la Globalización Fragmentada de la Economía Internacional

### II.A. La Categoría «Globalización Fragmentada»

*«Una consecuencia de la globalización de la economía es el auge de las nuevas instituciones gobernantes para impulsar los intereses del poder económico transnacional»*

Noam Chomsky

Existe una interpretación sobre la economía mundial de amplia aceptación política y académica que consiste en considerar la organización triangular del comercio y finanzas internacionales como un dato de los análisis de política económica internacional. En efecto, bien sea por una excesiva simplificación de la información empírica disponible o por la repercusión de obras como las de OHMAE (1991) o THUROW (1992), se consolidó una visión de la «triada» Europa-EE.UU.-Japón como el eje en el que se desarrollarán las futuras guerras comerciales.

No obstante, la aparición de nuevos actores transnacionales y la agudización de la incertidumbre en nuevos escenarios de la economía internacional constituyen dos fenómenos que cuestionan el tópico no solo sobre el exclusivo poder de polarización de los mencionados tres vértices sino, más bien, sobre la estabilidad político-económica de la mencionada «triangulación».

En primer término, se asiste a una ampliación de los centros de gravedad en la economía internacional con la consolidación de las economías del Sudeste Asiático de reciente industrialización, tanto los denominados «dragones» (Corea del Sur, Taiwán, Hong-Kong y Singapur) como los principales miembros de la ASEAN (Malasia, Indonesia, Brunei...). En segundo término, la apertura exterior de la R.P. China ha dado un fuerte impulso a la incorporación del comercio exterior chino al mercado mundial en los últimos años (cf., OBORNE, 1986, y BURKI, 1988).

En este sentido, el crecimiento del PNB chino a tasas acumulativas del 8-10 por ciento desde 1980, no sólo ha repercutido sobre su producto global sino que, con toda la significación de política económica internacional, se presenta el ascenso de una potencia económica y demográfica sorprendente (con tasas de crecimiento del producto interno, en 1992, en torno al 13 por ciento) que consolida el área comercial de la Cuenca del Pacífico.

Este hecho representa una mutación especial desde la tradicional «triada» a un peculiar «cuarteto» que, además, modifica sustancialmente el tipo de inserción de las economías asiáticas en el mercado mundial pues atraen el mayor porcentaje del comercio y de las inversiones directas. Según el **Informe Económico 1993** del Fondo Monetario Internacional, como un dato de gran expresividad, la actividad bursátil de Hong-Kong, Corea del Sur y Taiwán en 1993 (cerca de 500.000 millones US \$) fue similar a la actividad conjunta de Francia e Inglaterra en el mismo año. Además, es preciso identificar que la denominada Área Económica de China, formada por la R.P. China, Hong-Kong y Taiwán, está considerada por el Banco Mundial como «cuarto polo de crecimiento mundial» (BANCO MUNDIAL, 1994, p. 10).

El impacto de esta fragmentación en el proceso de globalización de la economía internacional es aún más importante si la producción de bienes y servicios del Área Económica de China fuera evaluada de acuerdo a precios internacionales estandarizados en lugar de los tipos de cambio oficiales que son, sin duda, de un irrealismo cambiario patente. Empleando criterios homogéneos de evaluación y contabilidad, se puede sostener una previsión sobre la gravitación del Área Económica China sobre la economía mundial, en el año 2000, con un PIB similar al de EE.UU. y superior al de Japón y Alemania, pero -como contraste- con una renta por habitante cinco veces inferior al nivel de este índice en cualquiera de los tres casos comparados.

Otro caso de fragmentación de la tendencia globalizadora de la economía internacional radica en Europa Central. Como en el caso de la Cuenca del Pacífico, existen esquemas de regionalización superpuestas a determinadas zonas transfronterizas que cuentan socios dispares, en términos de grado de desarrollo como de régimen político. En el Cuadro Sinóptico No. 1 se esquematizan diversas experiencias, tanto en el área del Pacífico Occidental como en Europa Central, en función de denominaciones del instrumento regionalizador utilizado, fechas de creación y regiones/países que componen cada bloque así como la funcionalidad propuesta para cada uno de ellos.

## II. B. Barreras Neoproteccionistas Actuales

En obras muy divulgadas en los últimos años, M.E. PORTER (1980, 1991) reitera la idea de que la competitividad internacional de una economía es, en realidad, la suma de esfuerzos desplegados por empresas individuales hasta el punto que, en casos muy significativos, existen empresas transnacionales que son altamente competitivas sin que lo sea el país donde estén radicadas.

Sin embargo, el vínculo «crecimiento económico-comercio internacional» fortalecido por el nudo de la competitividad se presenta, en el marco de los procesos comentados de globalización y regionalización del mercado mundial, de una forma compleja y no sólo por diferencias de conceptualización de la categoría «competitividad». En efecto, desde el ángulo de la política económica internacional se requiere una nueva lectura del mencionado vínculo ante la influencia de fenómenos y procesos actuales de indudable singularidad, bien sea por la reconsideración neoproteccionista que supone o bien sea por el carácter netamente novedoso de su funcionalidad: primero, las barreras aplicadas por los países desarrollados al comercio con los países en vías de desarrollo; segundo, el rol que desempeñan las materias relativas al medio ambiente como arma proteccionista; y tercero, la gravitación del denominado «dumping» social en el comercio internacional (cf., al respecto, ROSALES, 1990; PEREZ, 1992; y KRUGMAN, 1994).

El tema de las barreras comerciales aplicadas por los PD y los PVD es uno de los tópicos más conocidos de la economía internacional. En la presente etapa, cobra especial importancia conocer los primeros resultados de una evaluación inmediata de los acuerdos de la Ronda Uruguay del GATT (véase, al respecto GARCIA MENENDEZ, 1994) pues, sin duda, del grado de cumplimiento multilateral de los objetivos de liberalización del comercio internacional dependerá el significado real de ciertas categorías político-económicas como la noción de «competitividad».

Respecto al conjunto de políticas de importación y medidas no arancelarias que practican los principales países desarrollados ante el comercio proveniente de los PVD, la RU del GATT logró un desarme arancelario que sitúa el arancel promedio, para los próximos años, en niveles inferiores al 5 por ciento del valor de importaciones. Sin embargo, cabría hacer las siguientes puntualizaciones que matizan el carácter neoproteccionista larvado en el comercio internacional.

En primer término, la presión arancelaria se somete a una amplia gama de consolidación dependiendo del origen sectorial de los bienes comercializados. Para unir voluntades

**Cuadro Sinóptico No. 1**  
**Fragmentación de Bloques Comerciales en Europa Central y en el Pacífico**

Región	Denominación del espacio económico regional o mecanismo	Fecha de Creación	Base	Regiones/países componentes
	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN)	Agosto 67	Aranceles regionales preferenciales	Tailandia, Indonesia Filipinas, Malasia Singapur, Brunei
Pacífico Occidental	Cooperación Económica del Pacífico Asiático (APEC)	Noviembre 89	Cooperación económica y cultural	ASEAN, EE.UU. Canadá, Nueva Zelandia, Japón, Corea del Sur, Australia
	Grupo Económico del Sudeste Asiático (EAEG)		En fase conceptual (propuesta de Malasia)	ASEAN, Japón, China, Taiwán, Hong Kong, Corea del Sur, Indochina.
	Zona Económica del Mar Amarillo		Actividad del sector privado	Norte de China, Japón Corea del Sur
	Zona Económica de Hunan ( Sur de China)		Actividad del sector privado	Costa Sur de China, Ciudad de Shanghai; Hong Kong, Taiwan
	Zona Económica de Tonkin-Mekong		Actividad del sector privado	Hong Kong, Sur de China, Vietnam del Norte, Sureste de Tailandia, Laos
	El Triángulo de Crecimiento		Actividad del sector privado	Areas de Malasia, Indonesia, Singapur
	Zona Económica de la Cuenca del Japón		En fase conceptual	Lejano Oriente de Rusia tres provincias del noroeste de China, Corea del Sur, Corea del Norte, Japón
Europa Central	Cooperativa Regional de los Balcanes (Pacto de los Balcanes)	88	Cooperación económica e industrial	Albania, Bulgaria, Grecia, Rumanía, Turquía, Yugoslavia
	Consejo de Estados Bálticos	Abril 90	Cooperación política y económica	Estonia, Letonia, Lituania.
	Consejo Pentagonal de Cooperación de Naciones de Europa Central	Mayo 90	Cooperación económica y cultural	Austria, Italia, Hungría, Yugoslavia, Checoslovaquia
	Consejo Laboral de la Región de Donau	Julio 90	Cooperación económica y cultural	Austria, Región de Cuenca de Donau, Hungría, Serbia, Moldavia
	Iniciativa Adriática		Cooperación en el área del transporte	Albania, Italia, Yugoslavia

FUENTE: SELA (1993)

políticas con intereses económicos enfrentados, la culminación de la RU no alcanzó la unidad de criterio necesaria y estableció listados pormenorizados y aranceles diferenciados e, incluso, con un considerable escalonamiento según fuera el grado de procesamiento productivo incorporado a los bienes susceptibles de comercio. En general, los bienes de exportación tradicional en los PVD (textil, calzado, productos alimenticios, ciertas bebidas alcohólicas...) son los que se cargan con aranceles más elevados. Cuando las exportaciones de los PVD incorporan un mayor valor añadido productivo en origen (como es el caso del acero o de los electrodomésticos y equipos electrónicos de consumo no elitista), el entramado neoproteccionista no desarticulado por el GATT permite a los PD que hagan uso de medidas no arancelarias como las restricciones temporales y voluntarias a determinadas exportaciones.

No obstante, el sector más afectado por las barreras comerciales de los PD es, sin duda, la agricultura y especialmente, en la Unión Europea. Como es sabido, la discrecionalidad para aplicar aranceles variables que otorgan a los productores internos una protección cuasi-ilimitada, las considerables primas a la exportación, el apoyo político-económico e institucional y la asignación de subsidios a productores agrarios internos han hecho de la UE el principal exportador mundial de productos agrícolas incluso en producciones que poseen desventajas comparativas muy importantes (GARCIA MENENDEZ, 1993c; AZCONA, 1994).

No es preciso recordar la fuerte presión de Francia, al respecto, en los últimos tramos de la negociación de la R.U. pero lo cierto es que, en paralelo al voluntarista discurso oficial de liberalización del comercio internacional de materias primas y productos básicos, los acuerdos multilaterales sobre el sector supondrán una paulatina sustitución de la práctica comunitaria de restricciones cuantitativas por el establecimiento de impuestos sobre la importación, lo cual consolidará, de hecho, una alta protección arancelaria. Respecto al área del textil, de tradicional importancia exportadora para los PVD y que, hasta el presente, mereció un tratamiento singular en las negociaciones del GATT, las tendencias liberalizadoras acordadas en la RU se han esterilizado a lo largo de un período transitorio de 10 años.

Por otra parte, excepto en el caso ya comentado de la agricultura europea y en algunos sectores y países específicos (la pesca en Noruega, la «industria cultural» en Canadá, la agricultura norteamericana...) no existe una práctica generalizada en los PD de subsidios y ayudas incondicionales a la exportación. Sin embargo, este espíritu no se reproduce en la filosofía liberalizadora del gasto público. A pesar de que la mayor parte de los países industrializados más importantes

han suscrito y ratificado el denominado Código de Compras Gubernamentales del GATT, la práctica proteccionista de «compras gubernamentales» no se ajusta a la normativa pactada pues, en general y por motivos chovinistas, electorales y/o de apoyo político, el poder público otorga un considerable margen de preferencia a proveedores nacionales frente a una intendencia foránea quizás más competitiva.

Sin duda, el nudo gordiano que enlaza el proceso de globalización fragmentada de la economía internacional se podría concentrar en el problema de la competitividad implícita en las exportaciones de los PVD y que representa el principal frente de batalla para la práctica pública y privada neoproteccionista de los PD. El conocimiento de las perspectivas de ganancia/pérdida de competitividad de los bloques comerciales se muestra, por tanto, crucial en cualquier previsión estratégica de los PD sobre el comercio internacional.

En este sentido, se destaca un método de cálculo debido al malogrado Fernando Fajnzylber quien, desde una de las atalayas críticas de la Comisión Económica para América Latina, propuso una estimación que, como trabajo de investigación, integra una compilación de C.I. Bradford sobre perspectivas económicas de América Latina para la década de los 90 editada por la OCDE y el BID (FAJNZYLBER, 1992).

El cálculo es sencillo pues se basa en localizar las posiciones futuras en la competitividad de las economías analizadas determinando, primero, cuáles son los porcentajes de exportaciones que forman parte de los sectores más dinámicos de los mercados de la OCDE; y, segundo, si se trata de cuotas crecientes (o decrecientes) de las importaciones totales de la OCDE. El cálculo, por tanto, constata las diferentes combinaciones de dinamismo/eficiencia que conforman la competitividad de los sectores y países analizados y que dan lugar a una tipología de cuatro situaciones: **óptima**, es la de un país cuyos principales sectores productivos y exportadores son los más dinámicos y forman parte de las importaciones crecientes de la OCDE; **de oportunidades perdidas**, es la de los PVD cuyos sectores más eficientes coinciden con los que declinan globalmente en el comercio de los PD; **vulnerable**, es una situación en la que las posibilidades de comercio son importantes pero los aspectos eficientes de los PVD exportadores tienen un crecimiento lento; y **de retiro**, es el caso en el que coinciden un escaso dinamismo comercial y un elevado grado de ineficiencia productiva.

Como se puede observar en el Cuadro Sinóptico No. 2, la sencilla metodología de aproximación debida a Fajnzylber, permite clasificar a los 40 casos estudiados de acuerdo a un resultado de «ganador» o «perdedor», según se diera o no

**Cuadro Sinóptico No. 2**  
**GLOBALIZACION FRAGMENTADA Y COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL**

Bloques de comercio	Escenario	Ganador/ perdedor	Posición	Eficiencia
<b>AMERICA LATINA:</b>				
México, República Dominicana	(óptimo)	ganadores	+	+
Brasil, Chile Costa Rica	(vulnerable)	ganadores	-	+
Ecuador, Paraguay	(vulnerable)	perdedores	-	+
Argentina, Bolivia Colombia, El Salvador Guatemala, Honduras Perú, Venezuela	(retiro)	perdedores	-	-
<b>EUROPA:</b>				
España, Finlandia Portugal, Turquía	(óptimo)	ganadores	+	+
Grecia, Noruega	(vulnerable)	ganadores	-	+
Alemania, Dinamarca Francia, Italia Suecia, Suiza	(oportunidades perdidas)	ganadores	+	-
Países Bajos, Reino Unido	(oportunidades perdidas)	perdedores	+	-
<b>PACIFICO ASIATICO:</b>				
Corea, China, Japón, Singapur, Tailandia	(óptimo)	ganadores	+	+
Filipinas, Malasia	(oportunidades)	perdedores	+	-
Australia, Indonesia	(vulnerable)	perdedores	-	+
Nueva Zelanda	(retiro)	perdedores	-	-

**Notas:**

Ganadores: Países que han mantenido o aumentado su participación en las importaciones de la OCDE en la década de los 80 (1979-1988)

Perdedores: Países cuya participación en las Importaciones de la OCDE disminuyó.

Posición: Un país tiene una posición favorable (+) si la participación predominante de sus exportaciones es en categorías de productos (sectores) cuya participación en el total de las importaciones de la OCDE está aumentando, y una posición desfavorable (-) a la mayoría de sus exportaciones corresponde a categorías cuya participación en el mercado de la OCDE está declinado.

Eficiencia: Se considera que un país tiene eficiencia alta (+) o baja (-) en una determinada categoría de producto o sector cuando la participación de dicho país en el total de las importaciones de la OCDE del producto en cuestión aumenta o disminuye.

FUENTE: Fajnzlyber (1992)



participación cada PVD en los mercados de exportación de los PD aglutinados en la OCDE. No sorprende, en consecuencia, que la evolución comercial en el período estudiado, de 1979 a 1989, delimite ciertos espacios económicos con rasgos comunes y/o complementarios que incentiven la delimitación de futuros bloques comerciales en el mencionado proceso de globalización fragmentada de la economía internacional.

## II.C. La Gravitación del «Dumping Social» en el Mercado Mundial

*«La producción, cada vez más, puede verse desplazada a zonas donde existe una elevada represión y un bajo nivel de ingresos, mientras que su objetivo son los sectores privilegiados de la economía mundial»*

Noam Chomsky

Por analogía con la definición clásica de «dumping» en materia comercial como competencia desleal vía precios inferiores a costes para reventar mercados, eliminar competidores y situarse en posiciones monopolísticas de mercado y posibilitar, por tanto, una futura e incuestionable administración de precios de mercado intervenido, el «dumping» medioambiental y/o social hace referencia a fenómenos de evidente interés político-económico en cuanto los bienes de comercio exterior afectados contienen un diferencial competitivo al margen de los convenios multilaterales pues el precio efectivo de dichas importaciones es inferior al del mercado internacional debido a una estructura de costes distorsionada, en origen, por una deficiente incorporación a la estructura de costes de compensaciones/restricciones medioambientales o por una sobreexplotación en las condiciones sociolaborales y/o salariales de la fuerza de trabajo.

Sin duda, la noción de «dumping» es aún más compleja y cuestionable si se aprecia que, por exclusión, el empleo de dichos argumentos acusa directamente a las autoridades político-económicas del país exportador, primero, de aplicar de forma desigual las leyes laborales en las producciones destinadas al mercado interno o a la exportación y, segundo, de no reflejar los costes reales de tipo social y medioambiental en dicho flujo.

Tanto el tema del «eco-dumping» como del «dumping social» conectados argumentalmente con la evolución del comercio internacional actual en un contexto contradictorio del mercado mundial presionado por fuerzas no siempre compatibles de globalización y regionalización económica, ha dado lugar a uno de los paneles más controvertidos políticamente en las recientes negociaciones del Tratado de Libre Comercio

entre México, Canadá y EE.UU. y en la culminación de la RU del GATT. En ambos casos, como constatación de una vuelta más en la espiral dialéctica de la Historia se renovó con acritud el enfrentamiento Norte/Sur. Los PVD sostienen que la introducción, en la agenda de las negociaciones multilaterales, de los condicionamientos sociales, laborales y de medio ambiente en el ordenamiento del comercio internacional supone, primero, que los adalides del liberalismo económico resucitan y entierran, discrecionalmente y según circunstancias, a Adam Smith y a la teoría de las ventajas absolutas del libre comercio y, segundo, que los PD reconocen que la pérdida tendencial de competitividad internacional y su proclividad a las prácticas proteccionistas se enmascaran bajo una equívoca e interesada solidaridad sociopolítica y ecológica con el Sur emergente.

Las implicaciones político-económicas en este ámbito son, en consecuencia, de capital importancia tanto para las relaciones Norte/Sur como para las próximas negociaciones post-Ronda Uruguay en el seno de la Organización Mundial de Comercio.

Como sucede con las materias relativas al binomio crecimiento-medio ambiente, los PVD mantienen serias reservas con el capítulo de los temas sociales en las negociaciones multilaterales sobre comercio internacional pues la frontera entre la petición de los PD en armonizar jurídica y económicamente la política sociolaboral y la intromisión en la soberanía nacional es, cuando menos, una sutil demarcación. Las tensiones México-EE.UU. en la interpretación de algunas cláusulas del TLC es un ejemplo muy significativo para el futuro.

No obstante los países en desarrollo sienten una mayor desconfianza en una etapa histórica, como la actual, en la que las tendencias a la uniformidad simultáneamente a la fragmentación producen situaciones que retroalimentan el proverbial proteccionismo de los PD. Ello se debe, en buena medida, a la abusiva instrumentación de las políticas comerciales y a la posibilidad de acciones punitivas unilaterales por parte de los PD contra importaciones que se estimen, de modo interesado, que sean producidas y transadas inaceptablemente por motivos sociolaborales. Con un incuestionable grado de hipocresía (como se constata en las relaciones comerciales de los PD con la R.P. China), el Norte esgrime discrecionalmente, frente a los PVD, argumentos técnicos (relacionados con el nivel de salarios y la competitividad y usados en la RU del GATT) y apelaciones morales (derechos humanos, bienestar social..., como los que fundamentaron el aislamiento comercial de Sudáfrica).

La pretensión de algunos PD, nucleados en el R.U., para establecer una regulación internacional sobre normas

sociolaborales y salariales que contengan contrapartidas comerciales tuvo precedentes legales que no necesitan tratamiento específico sin cumplimiento. Por ejemplo, EE.UU. negaron los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias a la exportación de varios países latinoamericanos que no garantizaron el amparo de derechos laborales y salariales reconocidos internacionalmente y recogidos en la Ley de Comercio y Aranceles de 1974. La Sección 301 de esta Ley, sobradamente conocida en todas las cancillerías de América Latina en los años 70, definía como derechos laborales en cuestión los derechos de organización y negociación colectiva, prohibición de trabajos forzados, edades mínimas, y un componente genérico bajo el rótulo de «condiciones aceptables de trabajo» que remitía a costes salariales con implicaciones de comercio exterior. La Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974 fue ratificada por la Ley de Comercio y Competitividad de EE.UU., y de 1988, y recogida parcialmente por la Unión Europea en las negociaciones bilaterales con los PVD y, de forma multilateral, en el contexto de los Acuerdos de Lomé y en la RU del GATT. Por tanto, el reciente interés de los PD obedece a una finalidad no explicitada.

En realidad, la frontera entre la garantía internacional de derechos laborales y el interés en equiparar salarialmente estructuras de costes de los flujos de comercio es, como ya dijimos, excesivamente sutil para no dudar de la sensibilidad social de los PD y que sea un espíritu netamente proteccionista el que incentive la adopción de medidas de castigo comercial ante la elevada competitividad de importaciones provenientes de PVD que cuenten con bajos niveles salariales y un amplio ejército de reserva de mano de obra como garantía de costes competitivos.

El acuerdo laboral tripartito incorporado al TLC México-Canadá-EE.UU. ha sido ratificado en un contexto comercial que pudiera ser, al respecto, de un gran interés para pautar el tratamiento político-económico internacional futuro. Sin pretender la armonización de derechos laborales y sin establecer normas mínimas generales para tres economías de diferente grado de desarrollo, el TLC establece los controles institucionales y sancionadores necesarios para garantizar el obligado cumplimiento de la normativa laboral interna en los tres casos. Esta alternativa subsana deficiencias conocidas en la práctica institucional de la Organización Internacional del Trabajo y del GATT. Por ejemplo, en la OIT y en 1993 se firmaron 173 convenios y 180 recomendaciones internacionales sobre compromisos en torno a normas laborales cuyo incumplimiento no supone una inmediata reacción punitiva.

En cambio, la cláusula social combinada con la cuestión del medio ambiente constituyó uno de los puntos más conflictivos de la agenda de la RU del GATT. Tradicionalmente, el

GATT contempló la posibilidad de los países suscritos a los acuerdos de la institución en imponer prohibiciones o restricciones unilaterales de importaciones de bienes manufacturados en condiciones sociolaborables no homologables bajo principios de general aceptación por la comunidad internacional. En este sentido, el comercio externo podría estar afectado por sanciones y represalias frente a exportaciones producidas en determinados regímenes sociopolíticos en los que conculcan derechos humanos.

Sin embargo, la etapa final de las negociaciones de la RU del GATT presenta novedades de interés en el componente social del comercio internacional respecto a la mutante definición de «dumping social». En primer término, respecto a las limitaciones del comercio internacional debido a razones sociolaborales, la RU actualizó el artículo VI del Acuerdo General que permitía imponer derechos discriminatorios contra supuestas importaciones subsidiadas, entendiendo como «subsidio» tanto el caso de incorporación de fuerza de trabajo a la que se le niegan derechos sociolaborales de reconocimiento internacional o con niveles salariales inferiores a las normas vigentes. En definitiva, el GATT permitió la aplicación de penalizaciones arancelarias y/o limitaciones cuantitativas a importaciones «Subsidiadas» tanto por la cobertura del mencionado Art. VI como del XXI, en el que se señalan las restricciones comerciales adoptadas unilateralmente en tiempos de emergencia internacional, bien por razones bélicas como por el obligado cumplimiento de acuerdos de la ONU.

El tema, ya de por sí problemático en el comercio internacional de bienes, renueva su importancia en la negociación «TRIPS», el Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual en el Comercio Internacional, quizás el bloque temático de mayor controversia en la RU, tanto por la competencia desleal generada por el flagrante incumplimiento de derechos de reproducción en el sector informático y audiovisual en el Sudeste Asiático y en la R.P. China como por los abusos neoproteccionistas que pudiera inspirar una fiscalización internacional destinada al intercambio desigual y a una sutil dependencia político-económica en «intangibles» cruciales para cualquier estrategia de crecimiento económico de los PVD.

Sin llegar a la agresividad verbal de un liberal tan significativo como G. Haberler, quien considera el tema del «dumping» en el comercio internacional como un argumento estúpido, lo cierto es que los PD posicionan el tema del «dumping social» en un cuadro crítico de recesión económica y desempleo.

En efecto, para finales de 1994, se estima que la OCDE contará con un desempleo de 36 millones de trabajadores, de los que 20 pertenecen a la UE. Dicho desempleo, por lo demás,

es básicamente «estructural», con un alto porcentaje - el 50 por ciento - de paro de larga duración y con perspectivas francamente negativas dada la asimetría entre el lento ritmo de expansión (un promedio del 2 por ciento en la UE en el primer semestre de 1994) y la creciente demanda de empleo en el mercado laboral. El entorno reflexivo es aún más pesimista si se introducen expectativas adversas sobre el ciclo económico, sobre el condicionamiento de la transformación tecnológica y sobre la debilidad del Estado del Bienestar en los PD incapaz de sostener financieramente los compromisos de seguridad social y de subsidios al desempleo.

Al respecto, el Libro Blanco de Delors puso de manifiesto la preocupación de los PD de la UE sobre el tema. El énfasis no es menor en los PVD por la complejidad que adquiere el desempleo en países subdesarrollados, desvertebrados social y políticamente, de deficiente organización representativa de intereses sociales y sindicales, con una creciente economía informal en la que se esteriliza un elevado potencial económico y condiciona la eficiencia de los procesos de privatización y de redimensión del Estado ante la urgente necesidad de adoptar políticas económicas fiscalmente sostenibles (cf., COMISION DE LA C.E., 1993).

## II. D. La Cuestión del «Eco-Dumping» en el Comercio Internacional

*«Los acuerdos comerciales hacen caso omiso de los derechos de los trabajadores, de los consumidores y de las generaciones futuras, que carecen de voto cuando se trata de temas sobre medio ambiente»*

Noam Chomsky

La protección al medio ambiente se ha convertido en un auténtico desafío internacional y no sólo por la extensión del espíritu conservacionista sino, más bien, por el coste económico y social -directo o indirecto- que ocasiona el impacto transfronterizo del deterioro medioambiental y la destrucción de recursos no renovables. El creciente comercio internacional, por otra parte, ha desarrollado una mayor integración económica, financiera y tecnológica que se plasma en la contradictoria relación comercio-crecimiento-medio ambiente como la constatación de que el proceso de globalización elimina las diferencias entre la división «nacional» o «internacional» del medio ambiente mientras que el proceso de regionalización lo mediatiza institucionalmente y en términos de política económica (cf., al respecto, ANDERSON Y BLACKHURST, 1992; ROPKE, 1993, y GONZALEZ, 1993)

Esta relación comercio internacional-crecimiento económico- calidad ambiental ya fue subrayada por la OCDE a

inicios de los años setenta («Principios orientativos sobre aspectos económicos internacionales de las políticas ambientales», OCDE, 1972). Recordemos que a partir del mencionado documento se difunde una terminología aceptada en los círculos académicos y políticos sobre los cuatro principios que deben dirigir, según la OCDE, los condicionamientos medioambientales del comercio internacional: la cláusula «quien contamina, paga», la tendencia a la armonización legal y sancionadora; el respeto a la no discriminación entre productos nacionales o foráneos ante los requisitos medioambientales y la generalización de compensaciones ante situaciones de incumplimiento, bien sea mediante aranceles a la importación o restricciones a la exportación.

No obstante, la cuestión adquiere en la actualidad una controvertida urgencia. Primero, la generación de conflictos político-económicos multilaterales a partir de la instrumentalización de políticas comerciales en el cumplimiento de objetivos medioambientales. Segundo, las tendencias de reformulación de la división internacional del trabajo en el traslado de industrias contaminantes y/o de intenso consumo del insumo energético hacia zonas de menor protección ambiental. En este sentido, es destacable la funcionalidad de los denominados «pollution havens», paraísos medioambientales, en los recientes esquemas de integración de espacios de desigual grado de desarrollo como el TLC entre EE.UU., Canadá y México. Tercero, la inquietud de las economías que practican con meticulosidad las normas de protección medioambiental propias con un evidente menoscabo de la competitividad de sus exportaciones por el encarecimiento de sus costes. Y, cuarto, la inquietud no es menor en los países en desarrollo cuyas exportaciones se someten a nuevas barreras neoproteccionistas en los mercados de los países centrales mediante la aplicación de una estricta legislación sanitaria y medioambiental en la que la rigidez de las condiciones comerciales y la dureza de sanciones unilaterales responde más a la presión de intereses de protección económica que de rango ambiental o conservacionista.

Si bien es cierto que el proceso decisorio en política económica se configura en un contexto de mutua desconfianza entre partidarios de la apertura comercial sin restricciones y los defensores de cláusulas de salvaguardia medioambiental, no lo es menos que las descalificaciones, con frecuencia en un agrio tono visceral, desvían el centro de interés en perjuicio de las principales interrogantes presentes en la vinculación entre los enfoques básico y aplicado de la política económica internacional y los objetivos de protección del medio, especialmente de los recursos no renovables.

En efecto, mientras que los librecambistas, en nombre de las ventajas del libre comercio internacional, perciben a los

ecologistas como auténticos «lobos industriales con intereses económicos autárquicos» disfrazados de inofensivas «ovejas verdes», los segundos, en cambio, denuncian al capitalismo licántropo de los países desarrollados que, por el día, predicán el libre comercio internacional y el crecimiento económico compartido y, por la noche, articulan nuevas barreras de proteccionismo encubierto o transfieren la parte de su industria más contaminante, tóxica o despilfarradora de recursos no renovables hacia los PVD.

Por su lado, los responsables político-económicos de los PVD no son ajenos al doble juego pues la contradictoria relación entre comercio internacional -crecimiento económico- calidad medioambiental se calcula mediante una peculiar «tasa de descuento»: cuanto menor sea el nivel de ingresos de la población y menor el grado de desarrollo de la economía en cuestión, menor será también el interés socioeconómico y electoral de autoridades y ciudadanía por la protección futura del medio ambiente deteriorado por prácticas anómalas de comercio internacional hasta que no sea cubierta satisfactoriamente la demanda de necesidades básicas de la población.

En este sentido, a mi juicio, la mera descalificación entre opiniones discrepantes o las interesadas escalas de prioridades son artificios retóricos que pueden difuminar las cruciales interrogantes que se plantea el analista político-económico internacional: primero, ¿son las políticas comerciales los canales idóneos para abordar con garantía el cúmulo de problemas ambientales a escala mundial?; segundo, en una etapa histórica, como la actual, en la que el desarrollo de los procesos de globalización y regionalización no es armónico ni previsible, ¿es posible armonizar objetivos y normas ambientales en el comercio internacional?; y tercero, si las particularidades históricas, sociales y de grado de desarrollo, entre otros, son factores que caracterizan a todos y cada uno de los interlocutores del comercio internacional, ¿cómo es posible estimar y contabilizar con uniformidad el coste social y económico de rango medioambiental para impedir que el «valor de la externalidad» no sea más que un mero instrumento de proteccionismo encubierto por parte de productores internos desaprensivos que promuevan acciones punitivas unilaterales en el comercio internacional en nombre del «ecodesarrollo» cuando, en realidad, son acciones al servicio de intereses sectoriales concretos amenazados por la competencia externa?

No cabe duda, que el componente medioambiental en el cálculo económico implícito en el binomio comercio-crecimiento remite con harta frecuencia a la colección de «intangibles» analíticos siempre presentes en Ciencias Sociales (cf. EHRlich, 1980, esp. pp. 59 y ss.). En efecto, una estrategia político-económica de crecimiento a partir de la especialización en

el comercio exterior no refleja el valor social que se plasma en el estilo de asignación de recursos no sólo escasos sino, además, no renovables; tal menosprecio, en sentido literal, es una pieza del intercambio desigual en el mercado mundial y responde a una estrategia de crecimiento económico que no incentiva, en modo alguno, la racionalidad del ahorro o, incluso, la sobriedad en la extenuación de recursos no renovables sino que, también, impide la generación de un magnetismo financiero adecuado para atraer inversiones destinadas al aprovechamiento eficiente o la sustitución innovadora de recursos limitados.

Este círculo vicioso se superpone a la brecha existente -ante el agotamiento material de fuentes de riqueza o el deterioro del medio ambiente- entre los precios de mercado y el valor social. Una brecha que indica la magnitud de la «externalidad» entendida como la tensa confluencia de dos vectores de dirección opuesta: la tendencia a la incorporación intensiva, en el proceso productivo, de insumos de compleja o nula renovación frente a otra tendencia, irreversible, de escasez a corto plazo pero de agotamiento ineluctable a medio y largo plazo de materias primas y energía.

La política económica como eco de las decisiones del mercado está, en principio, maniatada. La envergadura de la «externalidad» que gravita en el estilo de crecimiento es muy superior a las débiles señales de las fuerzas de mercado que, por una parte, no ofrece incentivos al ahorro en el consumo ni a la inversión en el mantenimiento o renovación de recursos extenuados. El acceso a los mismos, en las condiciones de mercado, no cuenta con un umbral dirigido hacia los objetivos de calidad ambiental implícitos en el comercio internacional (cf. DALY Y GOODLAN, 1994, esp. pp. 73 y ss.).

No obstante, si se me permite el doble neologismo, las «externalidades» pueden ser «internalizadas» en el cálculo de asignación no sólo mediante la clarificación responsable de los derechos de propiedad de ciertos recursos limitados o las campañas de información y educación medioambiental sino, además, por el establecimiento de diversas modalidades de sobrepuestos (de rango político, fiscal o sancionador) que, ante la existencia de «externalidades», aproxime el precio de mercado al valor social de los bienes transados en la economía internacional.

Sin duda, se podría aducir que la «mano invisible», si no está atrofiada por circunstancias coyunturales extraordinarias, guiará las decisiones del comercio internacional incorporando la cuestión de las posibles «externalidades» en un proceso de prueba-error que se verá reflejado en la estructura de precios relativos. Pero, a mi juicio, el problema es aún más complejo en

la práctica. Desde la perspectiva de la Política Económica, el grado de maniobra del gestor público para consensuar y estabilizar situaciones de frágil equilibrio está muy limitado ante la acción de los movimientos sociales vinculados estrechamente al conservacionismo (especialmente de los recursos no renovables) y a la protección medioambiental, por cuanto éstos asignan un valor infinito a ciertos bienes de interés ecológico que, simultáneamente, son recursos no sustituibles a corto plazo en el proceso productivo y con precios infravalorados, bien por una indefinición de derechos de propiedad o bien por ser producto de la depredación del sistema en los PVD, en los que - para cerrar el círculo argumental- el estilo de crecimiento predica la especialización productiva, el aprovechamiento de las ventajas comparativas y la apertura externa irrestricta canalizada por el comercio internacional.

En este sentido, se revitaliza el rol activo y beligerante, en muchos aspectos, de la política económica internacional. Los actuales procesos de globalización y regionalización en el mercado mundial, tanto por sus realizaciones como por las incertidumbres que presenta, diseñan un ámbito de acción unilateral o coordinada que permitirían el control progresivo del grado de entropía que genera la tensa vinculación entre comercio internacional-crecimiento económico- requisitos medioambientales en varias facetas.

En primer término, la Política Económica puede garantizar un determinado grado de cumplimiento de acuerdos multilaterales en torno a los requisitos medioambientales del comercio externo. Es preciso observar, en cambio y como un ejemplo muy significativo, que algunas agencias oficiales de defensa del medio ambiente y de protección alimentaria en Estados Unidos cuentan con una normativa más restrictiva que los acuerdos multilaterales del «Código Alimentario» amparado - hasta la creación de la Organización Mundial de Comercio - por el GATT; lo cual resulta un arma de doble filo pues la aplicación de una u otra reglamentación servía de instrumento de proteccionismo comercial encubierto. En segundo término, la Política Económica puede articular un cuadro de medios y objetivos en el que normas de comercio, aranceles, fomento de exportaciones, etc., estén al servicio de fines medioambientales que obligan a importadores en la misma intensidad que a los productores internos. En tercer término, la Política Económica puede plasmarse en medidas persuasivas frente a terceros, favoreciendo la modificación de marcos legales excesivamente permisivos con prácticas de comercio que no sintonizan con objetivos conservacionistas aunque este campo de acción no está, en absoluto, libre de manipulación por parte del denominado «cabildo ecológico» de grupos económicos que alientan las sanciones unilaterales por motivos de preferencia autárctica y de servidumbre exclusivamente sectorial.

## BIBLIOGRAFIA

- AGLIETTA, M. et. al. (1990)  
*Globalisation Financière: l'aventure obligée*, Ed. Economica, Paris.
- ALLAIS, M. (1972)  
*La libéralisation des relations économiques internationales*, Gauthiers Villars Ed., Paris.
- ANDERSON, K. y BLACKHURST, R. (Dir.) (1992)  
*El Comercio Mundial y el Medio Ambiente*, Ed. Mundi-Prensa, Madrid.
- AZCONA, J.A. (1994)  
 «Los nuevos instrumentos de política comercial de la Unión Europea», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, nº 2406, marzo.
- BANCO MUNDIAL (1994)  
*Global Economic Prospects and Developing Countries*, Banco Mundial, World Bank, Washington DC.
- BLOCK, F.L. (1980)  
*Los orígenes del desorden económico internacional*, F.C.E., México.
- BURKI, S. (1988)  
 «La reforma y el crecimiento en China», *Finanzas y Desarrollo*, Vol. 25, nº 4, diciembre.
- COMISION DE LAS C.E. (1993)  
*Crecimiento, Competitividad, Empleo. Retos y pistas para entrar en el siglo XXI*, Libro Blanco, C.E., Bruselas.
- CHESNAUX, J. (1993)  
 «Dix questions sur la mondialisation», in VV.AA.: *Frontieres de l'Economie Globale*, Le Monde Ed., Paris.
- CHOMSKY, N. (1993)  
 «Los amos del universo», *El País*, 28. IV. 1993, pp. 13-14.
- DALY, H. Y GOODLAN, R. (1994)  
 «An ecological - economic assessment of desregulation of international commerce under GATT», *Ecological Economics*, vol IX, enero.
- DE LA TORRE, A. y KELLY, M. (1992)  
 «Regional Trade Arrangements», *Occasional Paper IMF*, nº 93, marzo.
- EHRlich, R. (1980)  
 «Disponibilidad, entropía y leyes de la termodinámica», in DALY, H. (C.): *Economía, ecología, ética*, FCE, México.
- EMMERIJ, L. (1992)  
 «Las transformaciones de la economía mundial y el financiamiento del desarrollo americano», *Comercio Exterior*, vol. 42, nº 10, octubre.
- FAJNZYLBER, F. (1992)  
 «Technical Progress, Competitiveness and Institutional Change», in C.I. BRADFORD (Ed.): *Strategic Options for Latin America in the 1990's* OCDE/BID, Paris.
- GARCIA MENENDEZ, J.R. (1993c)  
 «Relaciones Norte/Sur y Medio Ambiente: informe tras la Cumbre RIO-92», *Geosur* (Asociación Latinoamericana de Estudios Geoestratégicos Internacionales), nº 153-154, enero-febrero.

- GARCIA MENENDEZ, J.R. (1993c)  
«As conversi3ns de d6vida externa por natureza», CERNA-  
Revista *Galega de Ecolox6a e Meio Ambiente*, No. 7, verano.
- GARCIA MENENDEZ, J.R. (1993a)  
«Integraci3n monetaria y Uni3n Econ3mica: antecedentes y  
perspectivas de la experiencia comunitaria europea», *Revista  
de Relaciones Internacionales* (Universidad Nacional de Costa  
Rica), n3 44, tercer trimestre.
- GARCIA MENENDEZ, J.R. (1994a)  
«Desenvolvimiento e com3rcio mundial: un balance da Ronda  
Uruguay», *Revista Outrasvozes*, n3 4, mayo.
- HUFBAUER, G.C. (1991)  
«Las perspectivas del comercio mundial en los 90 y sus  
implicaciones para los pa6ses en desarrollo», *Pensamiento  
Iberoamericano*, julio-diciembre.
- KENNEDY, P. (1993)  
*Hacia el siglo XXI*, Plaza Jan3s, Barcelona.
- KRUGMAN, P. (1991)  
*La era de las expectativas limitadas*, Ariel, Barcelona.
- KRUGMAN, P. (1994)  
«Competitiveness: a dangerous obsession», *Foreign Affairs*,  
vol. 73, n3 2, marzo-abril.
- MONETA, C. (1993)  
«Alternativas de la integraci3n en el contexto de la globaliza-  
ci3n», *Nueva Sociedad*, n3 125, mayo-junio.
- NOGUES, J. Y QUINTANILLA, R. (1992)  
«Latin America's Integration and the Multilateral Trading Sys-  
tem», *Paper-World Bank*, n3 5, marzo.
- OBORNE, M. (1986)  
*China's Special Economic Zones*, OCDE, Par6s.
- OHMAE, K. (1991)  
*El poder de la Triada*, Mc Graw-Hill, Madrid.
- PEREZ C. (1992)  
«Cambio t3cnico reestructuraci3n, competitividad y reforma  
institucional en los pa6ses en desarrollo», *El Trimestre Econ3-  
mico*, vol. LIV, n3 233
- PORTER, M.E. (1980)  
*Competitive Strategy*, The Free Press, Nueva York.
- PORTER, M.E. (1991)  
*La ventaja competitiva de las naciones*, Plaza Jan3s, Barcelo-  
na.
- ROSALES, O. (1990)  
«Competitividad, productividad e inserci3n externa de Am3rica  
Latina», *Comercio Exterior*, vol. 40, n3 8, agosto.
- ROPKE, I. (1993)  
«Comercio, desarrollo, sustentabilidad: una evaluaci3n cr6tica  
del (dogma del libre cambio)», *Ecolog6a Pol6tica*, n3 5
- ROSENAU, J.N. (1990)  
*Turbulence in World Politics*, Princeton Univ. Press, Princeton.
- STUBBS, R y UNDERHILL, G. (Eds.) (1994)  
*Political Economy and the Changing Global Order*, MacMillan,  
Londres.
- THUROW, L. (1992)  
*La guerra del siglo XXI*, J. Vergara, Buenos Aires.