

O PROCESO DE GLOBALIZACIÓN FRAGMENTADA NA ECONOMÍA INTERNACIONAL: NEOPROTECCIONISMO, "DUMPING SOCIAL" E "ECO-DUMPING"

JOSÉ RAMÓN GARCÍA MENÉNDEZ

Departamento de Economía Aplicada
Facultade de Ciencias Económicas e Empresariais
Universidade de Santiago de Compostela

Palabras clave: *Economía internacional; Política económica; Globalización fragmentada; Neoproteccionismo; "Dumping social"; "Eco-dumping"*.

Key words: *International economy; Economic policy; Fragmented globalization; Neoprotectionism; "Social Dumping"; "Eco-dumping"*.

Resumo

O presente artigo consta de dúas partes. En primeiro termo, unha introducción xeral formula as principais limitacións conceptuais dos procesos de globalización e rexionalización da economía internacional actual e o recoñecemento de sutís prácticas neoproteccionistas no mercado mundial.

En segundo termo, analízanse problemas e implicacións en torno a catro puntos de interese político-económico: a) a proposta dunha noción sintética de "globalización fragmentada"; b) unha visión crítica sobre instrumentos e tentacións de proteccionismo encuberto dos países industrializados ante a progresiva perda de competitividade internacional; c) e d) contido e funcionalidade de certos argumentos neoproteccionistas fundamentados nos fenómenos de "dumping social" e "eco-dumping" incorporados no comercio internacional.

Abstract

This paper has two parts. First, a general introduction which deals with the main conceptual limitations of the processes of globalization and regionalization of the present international economy and the acknowledgement of subtle

neo-protectionism practices in the international trade.

The second part deals with the problems and implications involved in four points of politico-economical interest: a) the proposal of a synthetic notion of "fragmented globalization"; b) a critical view about the instruments and temptations of a concealed protectionism of the industrialised countries in the face of a progressive loss of international competitiveness, c) and d) the content and functionality of certain neo-protectionism thinking based on "social dumping" and "eco-dumping" phenomena incorporated to international trade.

1. GLOBALIZACIÓN VERSUS REXIONALIZACIÓN NA ECONOMÍA INTERNACIONAL

"...un mundo suspendido entre o xeo e o lume..., entre a globalización económica e a balcanización política e entre aquela e o xurdimento de bloques de comercio rivais".

CARLOS FUENTES

No presente período histórico existen dous procesos que aglutinan os principais fenómenos da economía mundial. En primeiro termo, unha

tendencia á uniformidade estimulada por forzas productivas, financeiras e comunicativas que configuran o *proceso de globalización* da economía internacional. En segundo termo, unha tendencia á segmentación dirixida por unha corrente centrípeta que se plasma no *proceso de rexionalización* do mercado mundial (Chesnaux *et al.*, 1993, pp. 10 e ss.).

No amplo campo das Ciencias Sociais, o analista intenta desentraña-la complexidade dos fenómenos político-económicos mediante a utilización, con frecuencia abusiva, de analoxías, símiles e cualificativos que reflicten, máis ca un refinamento terminolóxico, o auténtico desconcerto de investigadores sociais (cf., ó respecto, Rosenau, 1993) ante correntes históricas en curso que, coa mesma autoridade académica, poden ser visualizados como tendencias contrapostas ou complementarias.

En realidade, a carga valorativa está presente na primeira toma de posición analítica no abano aberto entre a visión simplificada, autocompracente e triunfalista da economía internacional como unha singular "aldea global" gobernada polo capitalismo transnacionalizado (como predicaría F. Fukuyama) e a visión relativista, fundamentalmente escéptica, sobre unha orde económica a escala planetaria considerada como unha "obra aberta" (parafraseando a U. Eco) ou como un obxecto de procesos caóticos (segundo I. Prigogine). En definitiva, a economía internacional ten, polo tanto, un amplo radio de acción entre a "apoteose do mercado" e o "escenario do caos".

Sen dúbida, a crecente globalización está causando un profundo impacto na política económica internacional e non só pola influencia xeralizada cara á que se aliñan as políticas económicas propostas e/ou aplicadas (cf., a excelente compilación de Stubbs e Underhill, 1994). O proceso de rexionalización é, en moitos sentidos, unha consecuencia da tendencia uniformadora. En efecto, fronte ás reticencias dos apoloxetas do multilateralismo sen restriccións, a rexionalización do mercado mundial a través de bloques comerciais constitúe, para outros analistas, a garantía da plena liberalización económica internacional, un obxectivo que transcende o logro da multilateralidade ata supoñer, nas entusiastas palabras de M. Allais, "...un dos factores máis ac-

tivos no progreso das civilizacións" (Allais, 1972, p. 113; cf., tamén, Kennedy, 1993).

Actualmente, un 75% do comercio mundial realízase no marco de acordos rexionais da Unión Europea (UE) e no Tratado de Libre Comercio México-EE.UU-Canadá (TLC). Sen nega-la forza da corrente globalizadora alimentada pola interdependencia, a transnacionalización e a internacionalización da política económica actual, a rexionalización se consolida debido, entre outras causas, á insatisfacción crecente nos últimos tramos do debate da Ronda Uruguai (RU) do GATT, á pretensión norteamericana de delimitar un espazo comercial de interese xeoestratéxico, e ás posibilidades institucionais da fórmula rexional do comercio mundial para representar intereses propios na futura axenda internacional de negociacións multilaterais.

En primeiro lugar, a tendencia á rexionalización responde á reacción dalgúns países ante o *impasse* final da RU do GATT, no que a incerteza foi superada por EE.UU a través de presións unilaterais (utilizando a sección 301 da Lei de Comercio e Aranceis de 1988, á que nos referiremos en seccións posteriores), de negociacións bilaterais (como os acordos con Israel e Canadá) ou, incluso, con accións político-económicas (lémbrense os obxectivos paralelos da negociación de EE.UU sobre o seu déficit comercial co Xapón).

En segundo lugar, como sinalan A. de la Torre e M. Kelly, o interese dunha potencia económica como EE.UU en forma-lo seu propio bloque comercial coa fórmula de "Iniciativa para as Américas" non se debe só ó fortalecemento comercial fronte á UE, o Sueste Asiático, Xapón ou a R.P. China, senón a un interese xeoestratéxico en promociona-lo crecemento económico de Latinoamérica (progresivamente imantada polo TLC) nunha fase recesiva do ciclo na que a conxelación de entrada de novos capitais na rexión imposibilita o cumprimento do servizo da débeda externa acumulada dende 1982 e non garantiza a estabilidade sociopolítica imprescindible na renovación do periclitado contrato da "Alianza para o Progreso" na rexión (De la Torre e Kelly, 1992, pp. 36 e ss.).

A contraposición analítica "globalización vs rexionalización" é, en moitos aspectos, un debate estéril, pois os países membros da comunidade

internacional practican unha peculiar "poligamia" na que se intenta compaxinar os intereses comerciais multilaterais e os requisitos da rexionalización. Iso produciu unha liña interpretativa de síntese, auspiciada por institucións multilaterais, na que os devanditos procesos de globalización e rexionalización responden a unha casuística común (cf., ó respecto, Nogués e Quintanilla, 1992).

En realidade, e na medida do grao de apertura da economía en cuestión, a inserción económica internacional é un resultado do proceso de decisión político-económica en torno a un singular cálculo custo-beneficio sobre externalidades. Economías externas, por unha parte, debidas á aprendizaxe adquirida coas importacións de bens de capital e de insumo intermedios con tecnoloxía incorporada. Por outra parte, as externalidades de exportación que son as que se producen no momento de satisfacer adecuadamente o cumprimento de normas dos mercados de destino, de especificacións técnicas e sanitarias, de controis de calidade e os continuos desafíos de distribución, comercialización e venda de bens e servizos exportados e que as súas externalidades se poidan xeralizar ós restantes procesos, produtos e mercados.

A partir de 1995, sen dúbida, os procesos mencionados plasmaranse na evolución futura da economía internacional seguindo a senda de liberalización progresiva do comercio tras case unha década de arduas negociacións da RU do GATT, que estabilizarán as relacións económicas internacionais baixo a impronta institucional da Organización Mundial de Comercio.

Sen embargo, non se reduciu a incerteza no grao esperado polos interlocutores bi- e multilaterais, debido a un desenvolvemento contradictorio de tendencias e a aparición de fenómenos inesperados no mercado mundial.

En primeiro termo, a tendencia a "globalizar" a escala planetaria a economía internacional mediante unha intensificación da interdependencia político-económica e da transnacionalización productiva e financeira, así como dunha fluída circulación tanto de bens e servizos como da comunicación, bate, como dixemos, contra outra corrente, de non menor forza, de "rexionalización" de mercados a través de diversas fórmulas (ASEAN, TLC, MERCOSUR...) que datan, a

medio prazo, a institucionalización de grandes áreas económicas de libre comercio que, proliferando o modelo do *zollverein* de List na realidade contemporánea, aceptan o desafío da competencia internacional.

Sen dúbida, entre as posicións extremas de ámbalas dúas tendencias existen "zonas grises" nas que se sitúan as experiencias específicas que hai que analizar e que responden a un precipitado histórico e político-económico de síntese que poderíamos denominar coa categoría analítica "globalización fragmentada" da economía internacional. O desenvolvemento deste proceso non está, de ningunha maneira, exento de controversia académica e institucional, nin da aparición de paradoxos e contradicións que confirman, por unha parte, a relevancia analítica do tema e, por outra, a existencia dun considerable grao de incerteza promovida polo curso imprevisto de feitos e tendencias de política económica internacional (cf., ó respecto, Moneta, 1993, pp.80-97).

En efecto, a longa marcha cara á liberdade de comercio internacional organizada polos adalides do liberalismo económico actual discorre por unha senda alisada pola ofensiva ideolóxica neoconservadora e pola quebra do socialismo real na Europa do Leste (unha análise dende o enfoque da regulación en Aglietta *et al.*, 1990). O paradoxo preséntase cando, dende a filosofía económica liberal, é preciso explica-la consolidación de fortalezas rexionais de comercio, auténticas fortificacións proteccionistas fronte a terceiros, que son auspiciadas polo neoliberalismo defensivo dos países industrializados. Non é menos sorprendente, ademais, que os países de capitalismo avanzado sexan especialmente temerosos co desenvolvemento dos acontecementos: historicamente predicaron o ideario do libre comercio nos PVD e na actualidade, como mostran a UE e EE.UU, blindan a súa política económica exterior ou se mantén a xerarquía da propia lexislación comercial sobre a letra e o espírito dos acordos multilaterais.

Non obstante, a consolidación de bloques de comercio fragmentados como "icebergs" no seo de tendencias uniformadoras xera novos motivos de inquietude que son, para o científico social, froitos de interese analítico.

Dende o punto de vista da política económica internacional, percíbese unha práctica de pro-

teccionismo sutil e, incluso, inconfesable en condiciona-los acordos comerciais con cláusulas restrictivas amparadas na loita contra o "dumping social" ou o "eco-dumping" cando non existen, en realidade, conviccións políticas, laborais e ecolóxicas que xustifiquen unha posición sancionadora máis alá da mera intendencia proteccionista no comercio internacional.

Os precedentes históricos das relacións económicas internacionais confirman que os intereses económicos dos PD son superiores á preocupación en aplicarlles controis ás exportacións provenientes daqueles PVD que consentiran, legal ou facticamente, a escravitude, a sobreexplotación ou o traballo carcelario, así como o deterioro irreversible do medio natural (García Menéndez, 1993a).

Neste sentido, é preciso defender, como unha terapia colectiva de realismo e solidariedade nunha pretendida nova orde económica internacional, que os afáns de libre circulación de mercadorías coincidan coa libre circulación de persoas e ideas, coa renuncia a lexislacións restrictivas no ámbito das migracións e da prepotencia cultural e mediática na dialéctica Norte-Sur, recuada ante a disolución do enfrontamento Leste-Oeste.

É preciso recoñecer que en fases críticas do ciclo económico internacional se asiste a movementos moi significativos de recolocación da actividade productiva. Os PD, ó respecto, asisten a un proceso de concentración industrial e posterior traslado a destinos máis atractivos polas condicións da estrutura de custos ou de mercado.

Para o caso español, por exemplo, Marrocos, o Leste Europeo e China convertéronse en zonas de relocalización de empresas nacionais ou de filiais de transnacionais que formaban parte do tecido industrial interno. Incluso na Unión Europea existe unha tendencia de transferencia productiva interna cara ó Reino Unido, que comeza a ser denominado o "Hong-Kong comunitario", dadas as condicións salariais e sindicais, como a negativa a subscribi-la Carta Social Europea do Tratado de Maastricht.

Neste sentido, a relocalización productiva e os cambios na división internacional do traballo alertaron ós PD, que introduciron nas negociacións da RU do GATT tres temas de interese de-

fensivo ante a competitividade das exportacións dos PVD e, en especial, dos NIC's asiáticos.

Primeiro, a adopción de limitacións cuantitativas de comercio aplicadas polos propios países exportadores baixo a presión militar, política ou económica do goberno ou de sectores do país importador afectado. Este tipo de medidas forma parte da denominada "zona gris" do GATT, formada por instrumentos e decisións de comercio que lesionan a letra e o espírito do GATT, pero que, como medidas de salvagarda, son de xeral aceptación ben de forma formalizada (lémbrese a importancia do Acordo Multifibras) ou dunha forma voluntaria (mediante autolimitacións de exportación).

Segundo, o argumento do "dumping social" como fonte de competitividade dos PVD e que, segundo sosteñen os principais PD, é canalizado no seu comercio exterior provocando desemprego e conxelación salarial naqueles sectores económicos dos PD nos que existe unha utilización intensiva de man de obra (têxtil, calzado, gamma intermedia de informática...). O problema formulado co "dumping social" é tan complexo como controvertido e emprégase como un arma neoproteccionista polos PD. En efecto, malia ser certo que os custos salariais son reducidos nos PVD e que iso implica unha marxe adicional de competitividade nas súas exportacións, non o é menos o constatar que esa marxe poida compensa-la baixa produtividade de economías desartelladas e presionadas por un amplo exército de reserva de forza de traballo. Ademais, é discutible que a gravitación do problema sobre os índices de desemprego e de salarios reais no país importador sexa crucial, pois nas economías industrializadas dos PD vertebrados social e politicamente o tratamento político-económico depende en maior grao das aportacións tecnolóxicas, da potenciación da demanda efectiva interna, da redución da incerteza nos negocios e da presión das organizacións sindicais.

Terceiro, o tema do "eco-dumping" pon o énfase nas prácticas de competencia desleal dunha produción destinada á exportación e na que a estrutura de custos non contabiliza os que se producen polo deterioro do contorno productivo, nun sentido xeral, dende a contaminación ambiental á extenuación de recursos non renovables. O principal problema, ó respecto, consiste

non só no diagnóstico senón, ademais, en establece-lo criterio axustado para tratar unha compoñente da competitividade das exportacións dos PVD nun código ambiental do comercio mundial, sen que iso resulte unha arma de neoproteccionismo encuberto, discrecionalmente utilizado polos PD mediante accións de castigo (dereitos compensatorios, restriccións cuantitativas...) ou como unha arma de especulación financeira internacional (cf., García Menéndez, 1993b).

Nas próximas seccións referirémonos máis extensamente ós mencionados temas de globalización fragmentada, neoproteccionismo e prácticas de "dumping" social e ambiental, co obxectivo de fundamentar criticamente o obxecto e o equívoco dos tópicos de opinións de autoridade, incluso de intelectuais da importancia de Noam Chomsky.

2. PROBLEMAS E IMPLICACIÓNS DE POLÍTICA ECONÓMICA ANTE A GLOBALIZACIÓN FRAGMENTADA DA ECONOMÍA INTERNACIONAL

2.1. A CATEGORÍA "GLOBALIZACIÓN FRAGMENTADA"

"Unha consecuencia da globalización da economía é o auxe das novas institucións gobernantes para impulsa-los intereses do poder económico transnacional".

NOAM CHOMSKY

Existe unha interpretación sobre a economía mundial, de ampla aceptación política e académica, que consiste en considera-la organización triangular do comercio e das finanzas internacionais como un dato das análises de política económica internacional. En efecto, ben sexa por unha excesiva simplificación da información empírica dispoñible ou pola repercusión de obras como as de Ohmae (1991) ou Thurow (1992), consolidouse unha visión da "triada" Europa-EE.UU.-Xapón como o eixe no que se desenvolverán as futuras guerras comerciais.

Non obstante, a aparición de novos actores transnacionais e a agudización da incerteza en novos escenarios da economía internacional

constitúen dous fenómenos que cuestionan o tópico non só sobre o exclusivo poder de polarización dos devanditos tres vértices, senón, máis ben, sobre a estabilidade político-económica da devandita "triangulación".

En primeiro termo, asístese a unha ampliación dos centros de gravidade na economía internacional coa consolidación das economías do Sudeste Asiático de recente industrialización, tanto os denominados "dragóns" (Corea do Sur, Taiwán, Hong-Kong e Singapur) como os principais membros da ASEAN (Malasia, Indonesia, Brunei...). En segundo termo, a apertura da R.P. China deu un forte impulso á incorporación do comercio chino ó mercado mundial nos últimos anos (cf., Osborne, 1986; Burki, 1988).

Neste sentido, o crecemento do PNB chino ata taxas acumulativas do 8-10% dende 1980 non só repercutiu sobre o seu produto global, senón que, con toda a significación de política económica internacional, representa o ascenso dunha potencia económica e demográfica sorprendente (con taxas de crecemento do produto interno, en 1992, en torno ó 13%) que consolida a área comercial da conca do Pacífico.

Este feito representa unha mutación especial dende a tradicional "triada" a un peculiar "cuarteto" que, ademais, modifica substancialmente o tipo de inserción das economías asiáticas no mercado mundial, pois atraen unha maior porcentaxe do comercio e dos investimentos directos. Segundo o *Informe Económico 1993* do Fondo Monetario Internacional, como un dato de grande expresividade, a actividade bursátil de Hong-Kong, Corea do Sur e Taiwán en 1993 (cercana a 500.000 millóns U\$A) foi similar á actividade conxunta de Francia e Inglaterra no mesmo ano. Ademais, é preciso identificar que a denominada Área Económica de China, formada pola R.P. China, Hong-Kong e Taiwán, está considerada polo Banco Mundial como "cuarto polo de crecemento mundial" (Banco Mundial, 1994, p. 10). O impacto desta fragmentación no proceso de globalización da economía internacional é aínda máis importante se a produción de bens e servicios da Área Económica de China fora avaliada seguindo prezos internacionais estandarizados en lugar dos tipos de cambio oficiais que son, sen dúbida, dun irrealismo cambiario patente. Empregando criterios homoxé-

neos de avaliación e contabilidade, pódese soste-
unha previsión sobre a gravitación da Área Eco-
nómica China sobre a economía mundial, no ano
2000, cun PIB similar ó de EE.UU e superior ó
de Xapón e Alemaña, pero, como contraste,
cunha renda por habitante cinco veces inferior ó
nivel deste índice en calquera dos tres casos
comparados.

Outro caso de fragmentación da tendencia
globalizadora da economía internacional radica
na Europa Central. Como no caso da conca do
Pacífico, existen esquemas de rexionalización su-
perpostos a determinadas zonas transfronteirizas
que contan con socios dispares, tanto en termos
de grao de desenvolvemento como de réxime
político. No cadro 1 esquematízanse diversas ex-
periencias, tanto na área do Pacífico Occidental
como na Europa Central, en función das deno-
minacións do instrumento rexionalizador utiliza-
do, datas de creación e rexións/países que com-
poñen cada bloque, así como a funcionalidade
proposta para cada un deles.

Esta tendencia cara á globalización fragmen-
tada da economía internacional require unha lec-
tura máis complexa que a constatación debida a
N. Chomsky, ó inicio da presente sección, sobre
os distintos rostros do poder económico transna-
cional. Neste sentido, como afirma H.M. En-
zensberger, "é incontestable que o mercado mun-
dial, dende que deixou de ser unha visión distan-
te e se convertiu en realidade global, fabrica ca-
da ano menos gañadores e máis perdedores, e
iso non só no terceiro mundo ou o segundo, se-
nón tamén nos altos centros do capitalismo. Alá,
son países e ata continentes enteiros os que se
ven abandonados e excluídos dos intercambios
internacionais; aquí, son sectores cada vez máis
grandes da poboación os que, na competencia
cada día máis dura polas cualificacións, non po-
den seguir e caen...", e conclúe de forma pesi-
mista o autor de *La gran migración*, "...en que
a violencia colectiva non é outra cousa que a
reacción desesperada dos perdedores á súa si-
tuación económica sen solución".

2.2. BARRERAS NEOPROTECCIONIS- TAS ACTUAIS

En obras moi divulgadas nos últimos anos,
M.E. Porter (1980, 1991) reitera a idea de que a

competitividade internacional dunha economía é,
en realidade, a suma de esforzos despregados
por empresas individuais ata o punto de que, en
casos moi significativos, existen empresas trans-
nacionais que son altamente competitivas sen
que o sexa o país onde estean radicadas.

Sen embargo, o vínculo "crecemento econó-
mico-comercio internacional" fortalecido polo nó
da competitividade preséntase, no marco dos
procesos comentados de globalización e rexiona-
lización do mercado mundial, dunha forma com-
plexa e non só por diferencias de conceptuali-
zación da categoría "competitividade". En efecto,
dende o ángulo da política económica internacio-
nal requírese unha nova lectura do mencionado
vínculo ante a influencia de fenómenos e proce-
sos actuais de indubidable singularidade, ben se-
xa pola reconsideración neoproteccionista que
supoñen ou ben sexa polo carácter netamente
novidoso da súa funcionalidade: primeiro, as ba-
rreiras aplicadas polos países desenvolvidos ó
comercio cos países en vías de desenvolvemento;
segundo, o rol que desempeñan as materias re-
lativas ó medio natural como arma proteccionis-
ta; e terceiro, a gravitación do denominado
"dumping" social no comercio internacional (cf.,
ó respecto, Rosales, 1990; Pérez, 1992; Krug-
man, 1994).

O tema das barreiras comerciais aplicadas
polos PD ós PVD é un dos tópicos máis coñeci-
dos da economía internacional. Na presente eta-
pa, cobra especial importancia coñece-los pri-
meiros resultados dunha avaliación inmediata
dos acordos da Ronda Uruguai do GATT (véxa-
se, ó respecto, García Menéndez, 1994) pois, sen
dúbida, do grao de cumprimento multilateral dos
obxectivos de liberalización do comercio inter-
nacional dependerá o significado real de certas
categorías político-económicas como a noción de
"competitividade".

Respecto ó conxunto de políticas de impor-
tación e medidas non arancelarias que practican
os principais países desenvolvidos ante o comer-
cio proveniente dos PVD, a RU do GATT lo-
grou un desarme arancelario que sitúa o arancel
medio, para os próximos anos, en niveis infe-
riores ó 5% do valor de importacións. Sen em-
bargo, cabería face-las seguintes puntualizacións
que matizan o carácter neoproteccionista larva-
do no comercio internacional.

| <i>Rexión</i> | <i>Denominación do espazo económico rexional ou mecanismo</i> | <i>Data de creación</i> | <i>Base</i> | <i>Rexións/países compoñentes</i> |
|---------------------|---|-------------------------|--|--|
| Pacífico Occidental | Asociación de Nacións do Sueste Asiático (ASEAN) | Agosto 67 | Aranceis rexionais preferenciais | Tailandia, Indonesia, Filipinas, Malasia, Singapur, Brunei |
| | Cooperación Económica do Pacífico Asiático (APEC) | Novembro 89 | Cooperación económica e cultural | ASEAN, EE.UU., Canadá, Australia, Nova Zelandia, Xapón, Corea do Sur |
| | Grupo Económico do Sueste Asiático (EAEG) | | En fase conceptual (proposta de Malasia) | ASEAN, Xapón, China, Taiwán, Hong-Kong, Corea do Sur, Indochina |
| | Zona Económica do Mar Amarelo | | Actividade do sector privado | Norte de China, Xapón, Corea do Sur |
| | Zona Económica de Hunan (Sur de China) | | Actividade do sector privado | Costa Sur de China, cidade de Shanghai, Hong-Kong, Taiwán |
| | Zona Económica de Tonkin-Mekong | | Actividade do sector privado | Hong-Kong, Sur de China, Vietnam do Norte, Sueste de Tailandia, Laos |
| | O Triángulo de Crecemento | | Actividade do sector privado | Áreas de Malasia, Indonesia, Singapur |
| | Zona Económica da Conca do Xapón | | En fase conceptual | Extremo Oriente de Rusia, tres provincias do Noreste de China, Corea do Sur, Corea do Norte, Xapón |
| Europa Central | Cooperativa Rexional dos Balcáns (Pacto dos Balcáns) | 88 | Cooperación económica e industrial | Albania, Bulgaria, Grecia, Romanía, Turquía, Iugoslavia |
| | Consello de Estados Bálticos | Abril 90 | Cooperación política e económica | Estonia, Letonia, Lituania |
| | Consello Pentagonal de Cooperación de Nacións de Europa Central | Maio 90 | Cooperación económica e cultural | Austria, Italia, Hungría, Iugoslavia, Checoslovaquia |
| | Consello Laboral da Rexión de Donau | Xullo 90 | Cooperación económica e cultural | Austria, rexión da conca de Donau, Hungría, Serbia, Moldavia |
| | Iniciativa Adriática | | Cooperación na área do transporte | Albania, Italia, Iugoslavia |

Cadro 1.- Fragmentación de bloques comerciais en Europa Central e no Pacífico

En primeiro termo, a presión arancelaria sométese a unha ampla gamma de consolidacións dependendo da orixe sectorial dos bens comercializados. Para unir vontades políticas con intereses económicos enfrontados, a culminación da RU non alcanzou a unidade de criterio necesaria e estableceu listados pormenorizados e aranceis

diferenciados e, incluso, cunha considerable gradación segundo fora o grao de procesamento productivo incorporado ós bens susceptibles de comercio. En xeral, os bens de exportación tradicional nos PVD (técnico, calzado, produtos alimentarios, certas bebidas alcohólicas...) son os que se cargan con aranceis máis elevados. Cando

as exportacións dos PVD incorporan un maior valor engadido productivo en orixe (como é o caso do aceiro ou dos electrodomésticos e equipos electrónicos de consumo non elitista), o entramado neoproteccionista non desartellado polo GATT permítelles ós PD facer uso de medidas non arancelarias como as restriccións temporais e voluntarias a determinadas exportacións.

Non obstante, o sector máis afectado polas barreiras comerciais dos PD é, sen dúbida, a agricultura e, especialmente, na Unión Europea. Como é sabido, a discrecionalidade para aplicar aranceis variables que lles outorgan ós produtores internos unha protección cuasi ilimitada, as considerables primas á exportación, o apoio político-económico e institucional e a asignación de subsidios a produtores agrarios internos fixeron da UE o principal exportador mundial de produtos agrícolas, incluso en producións que posúen desvantaxes comparativas moi importantes (García Menéndez, 1993c; Azcona, 1994).

Non é preciso lembra-la forte presión de Francia ó respecto nos últimos tramos da negociación da RU, pero o certo é que, en paralelo ó voluntarista discurso oficial de liberalización do comercio internacional de materias primas e produtos básicos, os acordos multilaterais sobre o sector supoñerán unha paulatina substitución da práctica comunitaria de restriccións cuantitativas polo establecemento de impostos sobre a importación, o cal consolidará, de feito, unha alta protección arancelaria. Respecto á área do téxtil, de tradicional importancia exportadora para os PVD e que, ata o presente, mereceu un tratamento singular nas negociacións do GATT, as tendencias liberalizadoras acordadas na RU esterilizaronse ó longo dun período transitorio de 10 anos.

Por outra parte, agás no caso xa comentado da agricultura europea e nalgúns sectores e países específicos (a pesca en Noruega, a "industria cultural" en Canadá, a agricultura norteamericana...) non existe unha práctica xeneralizada nos PD de subsidios e axudas incondicionais á exportación. Sen embargo, este espírito non se reproduce na filosofía liberalizadora do gasto público. A pesar de que a maior parte dos países industrializados máis importantes subscribiron e ratificaron o denominado Código de Compras Governamentais do GATT, a práctica proteccionista de "compras governamentais" non se axusta

á normativa pactada, pois en xeral, e por motivos chauvinistas, electorais e/ou de apoio político, o poder público outorga unha considerable marxe de preferencia a provedores nacionais fronte a unha intendencia foránea quizais máis competitiva.

Sen dúbida, o nó gordiano que enlaza o proceso de globalización fragmentada da economía internacional poderíase concentrar no problema da competitividade implícita nas exportacións dos PVD e que representa a principal fronte de batalla para a práctica pública e privada neoproteccionista dos PVD. O coñecemento das perspectivas de ganancia/perda de competitividade dos bloques comerciais móstrase, polo tanto, crucial en calquera previsión estratéxica dos PD sobre o comercio internacional.

Neste sentido, destácase un método de cálculo debido ó malogrado Fernando Fajnzylber quen, dende unha das atalaias críticas da Comisión Económica para América Latina, propuxo unha estimación que, como traballo de investigación, integra unha compilación de C.I. Bradford sobre perspectivas económicas de América Latina para a década dos 90 editada pola OCDE e o BID (Fajnzylber, 1992).

O cálculo é sinxelo, pois baséase en localizalas posicións futuras na competitividade das economías analizadas, determinando, primeiro, cales son as porcentaxes de exportacións que forman parte dos sectores máis dinámicos dos mercados da OCDE e, segundo, se se trata de cotas crecentes (ou decrecentes) das importacións totais da OCDE. O cálculo, polo tanto, constata as diferentes combinacións de dinamismo/eficiencia que conforman a competitividade dos sectores e países analizados e que dan lugar a unha tipoloxía de catro situacións: *óptima*, é a dun país nos que os principais sectores productivos e exportadores son os máis dinámicos e forman parte das importacións crecentes da OCDE; *de oportunidades perdidas*, é a dos PVD nos que os sectores máis eficientes coinciden cos que declinan globalmente no comercio dos PD; *vulnerable*, é unha situación na que as posibilidades de comercio son importantes, pero os sectores eficientes dos PVD exportadores teñen un crecemento lento; e *de retiro*, é o caso no que coinciden un escaso dinamismo comercial e un elevado grao de ineficiencia productiva.

Como se observa no cadro 2, a sinxela metodoloxía de aproximación debida a Fajnzylber permite clasificar los 40 casos estudiaados de acordo a un resultado de "gañador" ou "perdedor", segundo cedera ou non participación cada PVD nos mercados de exportación dos PD aglutinados na OCDE. Non sorprende, en consecuencia, que a evolución comercial no período estudiaado, de 1979 a 1989, delimite certos espazos económicos con trazos comúns e/ou complementarios que incentiven a delimitación de futuros bloques comerciais no devandito proceso de globalización fragmentada da economía internacional.

2.3. A GRAVITACIÓN DO "DUMPING SOCIAL" NO MERCADO MUNDIAL

"A produción, cada vez máis, pode verse desprazada a zonas onde existe unha elevada represión e un baixo nivel de ingresos, mentres que o seu obxectivo son os sectores privilexiados da economía mundial".

NOAM CHOMSKY

Por analogía coa definición clásica de "dumping" en materia comercial como competencia desleal vía prezos inferiores a custos para rebentar mercados, eliminar competidores e situarse en posicións monopolísticas de mercado e posibilitar, polo tanto, unha futura e incuestionable administración de prezos de mercado intervido, o "dumping" ambiental e/ou social fai referencia a fenómenos de evidente interese político-económico en canto os bens de comercio exterior afectados conteñen un diferencial competitivo á marxe dos convenios multilaterais, pois o prezo efectivo das importacións é inferior ó do mercado internacional debido a unha estrutura de custos distorsionada, en orixe, por unha deficiente incorporación á estrutura de custos de compensacións/restricións ambientais ou por unha sobreexplotación nas condicións sociolaborais e/ou salariais da forza de traballo.

Sen dúbida, a noción de "dumping" é aínda máis complexa e cuestionable se se aprecia que, por exclusión, o emprego deses argumentos acusa directamente ás autoridades político-económicas do país exportador, primeiro, de aplicar de

forma desigual as leis laborais nas producións destinadas ó mercado interno ou á exportación e, segundo, de non reflectir los custos reais de tipo social e ambiental no devandito fluxo.

Tanto o tema do "eco-dumping" coma o do "dumping social", conectados argumentalmente coa evolución do comercio internacional actual nun contexto contradictorio do mercado mundial presionado por forzas non sempre compatibles de globalización e rexionalización económica, deu lugar a un dos paneis máis controvertidos politicamente nas recentes negociacións do Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá e EE.UU e a culminación da RU do GATT. En ámbolos dous casos, como constatación dunha volta máis na espiral dialéctica da Historia, renovouse con acritude o enfrontamento Norte/Sur. Os PVD sosteñen que a introducción, na axenda das negociacións multilaterais, dos condicionamentos sociais, laborais e do medio natural no ordenamento do comercio internacional supón, primeiro, que os adalides do liberalismo económico resucitan e soterran, discrecionalmente e segundo circunstancias, a Adam Smith e a teoría das vantaxes absolutas do libre comercio e, segundo, que os PD recoñecen que a perda tendencial de competitividade internacional e a súa proclividade ás prácticas proteccionistas enmáscaranse baixo unha equívoca e interesada solidariedade sociopolítica e ecolóxica co Sur emergente.

As implicacións político-económicas neste ámbito son, en consecuencia, de capital importancia tanto para as relacións Norte/Sur como para as próximas negociacións post-Ronda Uruguai no seo da Organización Mundial de Comercio.

Como sucede coas materias relativas ó binomio crecemento-medio natural, os PVD manteñen serias reservas co capítulo dos temas sociais nas negociacións multilaterais sobre comercio internacional, pois a fronteira entre a petición dos PD en harmonizar xurídica e economicamente a política sociolaboral e a intromisión na soberanía nacional é, cando menos, unha sutil demarcación. As tensións México-EE.UU na interpretación dalgunhas cláusulas do TLC é un exemplo moi significativo para o futuro.

Non obstante, os países en desenvolvemento senten unha maior desconfianza nunha etapa his-

| <i>Bloques de comercio</i> | <i>Escenario</i> | <i>Gañador/Perdedor</i> | <i>Posición</i> | <i>Eficiencia</i> |
|---|--------------------------|-------------------------|-----------------|-------------------|
| <i>AMÉRICA LATINA</i> | | | | |
| México, República Dominicana | (óptimo) | Gañadores | + | + |
| Brasil, Chile, Costa Rica | (vulnerable) | Gañadores | - | + |
| Ecuador, Paraguai | (vulnerable) | Perdedores | - | + |
| Arxentina, Bolivia, Colombia, O Salvador, Guatemala, Honduras, Perú, Venezuela | (retiro) | Perdedores | - | - |
| <i>EUROPA</i> | | | | |
| España, Finlandia, Portugal, Turquía | (óptimo) | Gañadores | + | + |
| Grecia, Noruega | (vulnerable) | Gañadores | - | + |
| Alemaña, Dinamarca, Francia, Italia, Suecia, Suíza | (oportunidades perdidas) | Gañadores | + | - |
| Países Baixos, Reino Unido | (oportunidades perdidas) | Perdedores | + | - |
| <i>PACÍFICO ASIÁTICO</i> | | | | |
| Corea, China, Xapón, Singapur, Tailandia | (óptimo) | Gañadores | + | + |
| Filipinas, Malasia | (oportunidades perdidas) | Perdedores | + | - |
| Australia, Indonesia | (vulnerable) | Perdedores | - | + |
| Nova Zelandia | (retiro) | Perdedores | - | - |
| NOTAS: <i>Gañadores</i> : Países que mantiveron ou aumentaron a súa participación nas importacións da OCDE na década dos 80 (1979-1988); <i>Perdedores</i> : Países nos que a súa participación nas importacións da OCDE diminuíu; <i>Posición</i> : Un país ten unha posición favorable (+) se a participación predominante das súas exportacións é en categorías de produtos (sectores) dos que a súa participación no total das importacións da OCDE está aumentando, e una posición desfavorable (-) se a maioría das súas exportacións corresponde a categorías dos que a súa participación no mercado da OCDE está declinando; <i>Eficiencia</i> : Considérase que un país ten eficiencia alta (+) ou baixa (-) nunha determinada categoría de produto ou sector cando a participación dese país no total das importacións da OCDE do produto en cuestión aumenta ou diminúe. | | | | |

Cadro 2.- Globalización fragmentada e competitividade internacional

tórica, como a actual, na que as tendencias á uniformidade simultaneamente á fragmentación producen situacións que retroalimentan o proverbial proteccionismo dos PD. Iso débese, en boa medida, á abusiva instrumentación das políticas comerciais e á posibilidade de accións punitivas unilaterais por parte dos PD contra importacións que se estimen, de modo interesado, que sexan producidas e transadas inaceptablemente por motivos sociolaborais. Cun incuestionable grao de hipocrisía (como se constata nas relacións comerciais dos PD coa RP China), o Norte esgrime discrecionalmente, fronte ós PVD, argumentos técnicos (relacionados co nivel de salarios e a competitividade e usados na RU do GATT) e apelacións morais (dereitos humanos, benestar social..., como os que fundamentaron o illamento comercial de Suráfrica).

A pretensión dalgúns PD, nucleados na RU, de establecer unha regulación internacional sobre normas sociolaborais e salariais que conteñan

contrapartidas comerciais tivo precedentes legais que non necesitan tratamento específico senón cumprimento. Por exemplo, os EE.UU negaron os beneficios do Sistema Xeralizado de Preferencias á exportación de varios países latinoamericanos que non garantiron o amparo de dereitos laborais e salariais recoñecidos internacionalmente e recollidos na Lei de Comercio e Aranceis de 1974. A Sección 301 desta lei, sobradamente coñecida en tódalas chancelerías de América Latina nos anos 70, definía como dereitos laborais en cuestión os dereitos de organización e negociación colectiva, prohibición de traballos forzados, idades mínimas, e un compoñente xenérico baixo o rótulo de "condicións aceptables de traballo" que remitía a custos salariais con implicacións de comercio exterior. A Sección 301 da Lei de Comercio de 1974 foi ratificada pola Lei de Comercio e Competividade de EE.UU, de 1988, e recollida parcialmente pola Unión Europea nas negociacións bilaterais cos

PVD e, de forma multilateral, no contexto dos Acordos de Lomé e na RU do GATT. Polo tanto, o recente interese dos PD obedece a unha finalidade non explicitada.

En realidade, a fronteira entre a garantía internacional de dereitos laborais e o interese en equiparar salarialmente estruturas de custos dos fluxos de comercio é, como xa dixemos, excesivamente sutil para non dubidar da sensibilidade social dos PD e que sexa un espírito netamente proteccionista o que incentive a adopción de medidas de castigo comercial ante a elevada competitividade de importacións provenientes de PVD que contén con baixos niveis salariais e un amplo exército de reserva de man de obra como garantía de custos competitivos.

O acordo laboral tripartito incorporado ó TLC México-Canadá-EE.UU foi ratificado nun contexto comercial que poidera ser, ó respecto, dun grande interese para pautalo tratamento político-económico internacional futuro. Sen pretende-la harmonización de dereitos laborais e sen establecer normas mínimas xerais para tres economías de diferente grao de desenvolvemento, o TLC establece os controis institucionais e sancionadores necesarios para garanti-lo obrigado cumprimento da normativa laboral interna nos tres casos. Esta alternativa subsana deficiencias coñecidas na práctica institucional da Organización Internacional do Traballo e do GATT. Por exemplo, na OIT e en 1993 asináronse 173 convenios e 180 recomendacións internacionais sobre compromisos en torno a normas laborais nas que o incumprimento non supón unha inmediata reacción punitiva.

En cambio, a cláusula social combinada coa cuestión do medio natural constituíu un dos puntos máis conflictivos da axenda da RU do GATT. Tradicionalmente, o GATT contemplou a posibilidade dos países suscritos ós acordos da institución de impoñer prohibicións ou restricións unilaterais de importacións de bens manufacturados en condicións sociolaborais non homologables baixo principios de xeral aceptación pola comunidade internacional. Neste sentido, o comercio externo podería estar afectado por sancións e represalias fronte a exportacións producidas en determinados rexímenes sociopolíticos nos que conculcan dereitos humanos.

Sen embargo, a etapa final das negociacións

da RU do GATT presenta novidades de interese na compoñente social do comercio internacional respecto á mutante definición de "dumping social". En primeiro termo, respecto ás limitacións do comercio internacional debido a razóns sociolaborais, a RU actualizou o artigo VI do Acordo Xeral que permitía impoñer dereitos discriminatorios contra supostas importacións subsidiarias, entendendo como "subsídio" tanto o caso de incorporación de forza de traballo á que se lle negan dereitos sociolaborais de recoñecemento internacional ou con niveis salariais inferiores ás normas vixentes. En definitiva, o GATT permitiu a aplicación de penalizacións arancelarias e/ou limitacións cuantitativas a importacións "subsidiadas", tanto pola cobertura do devandito art. VI como do XXI, no que se sinalan as restricións comerciais adoptadas unilateralmente en tempos de emerxencia internacional, ben por razóns bélicas como polo obrigado cumprimento de acordos da ONU.

O tema, xa de seu problemático no comercio internacional de bens, renova a súa importancia na negociación "TRIPS", o Acordo sobre Dereitos de Propiedade Intelectual no Comercio Internacional, quizais o bloque temático de maior controversia na RU, tanto pola competencia desleal xerada polo flagrante incumprimento de dereitos de reprodución no sector informático e audiovisual no Sueste Asiático e na RP China coma polos abusos neoproteccionistas que puidera inspirar unha fiscalización internacional destinada ó intercambio desigual e a unha sutil dependencia político-económica en "intanxibles" cruciais para calquera estratexia de crecemento económico dos PVD.

Sen chegar á agresividade verbal dun liberal tan significado como G. Haberler, quen considera o tema do "dumping" no comercio internacional como un argumento estúpido, o certo é que os PD posicinan o tema do "dumping social" nun cadro crítico de recesión económica e desemprego.

En efecto, para finais de 1994, estímase que a OCDE contará cun desemprego de 36 millóns de traballadores, dos que 20 pertencen á UE. Este desemprego, polo demais, é basicamente "estructural", cunha alta porcentaxe —o 50%— de paro de longa duración e con perspectivas francamente negativas dada a asimetría entre o lento

ritmo de expansión (unha media do 2% na UE no primeiro semestre de 1994) e a crecente demanda de emprego no mercado laboral. O contorno reflexivo é aínda máis pesimista se se introducen expectativas adversas sobre o ciclo económico, sobre o condicionamento da transformación tecnolóxica e sobre a debilidade do estado do benestar nos PD, incapaz de soste financeiramente os compromisos de seguridade social e de subsidios ó desemprego.

Ó respecto, o Libro Blanco de Delors puxo de manifesto a preocupación dos PD da UE sobre o tema. A énfase non é menor nos PVD pola complexidade que adquire o desemprego en países subdesenvolvidos, desvertebrados social e politicamente, de deficiente organización representativa de intereses sociais e sindicais, cunha crecente economía informal na que se esteriliza un elevado potencial económico e condiciona a eficiencia dos procesos de privatización e de redimensión do Estado ante a urxente necesidade de adoptar políticas económicas fiscalmente sostibles (cf., Comisión da CE, 1993).

2.4. A CUESTIÓN DO "ECO-DUMPING" NO COMERCIO INTERNACIONAL

"Os acordos comerciais fan caso omiso dos dereitos dos traballadores, dos consumidores e das xeracións futuras, que carecen de voto cando se trata de temas sobre o medio natural".

NOAM CHOMSKY

A protección ó medio natural converteuse nun auténtico desafío internacional e non só pola extensión do espírito conservacionista, senón, máis ben, polo custo económico e social —directo ou indirecto— que ocasiona o impacto transfronteirizo do deterioramento ambiental e a destrución de recursos non renovables. O crecente comercio internacional, por outra parte, desenvolveu unha maior integración económica, financeira e tecnolóxica que se plasma na contradictoria relación comercio-crecemento-medio como a constatación de que o proceso de globalización elimina as diferencias entre a división "nacional" ou "internacional" do medio, mentres que o proceso de rexionalización o mediatiza

institucionalmente e en termos de política económica (cf., ó respecto, Anderson e Blackhurst, 1992; Ropke, 1993; e González, 1993).

Esta relación comercio internacional-crecemento económico-calidade ambiental xa foi subliñada pola OCDE a principios dos anos setenta (OCDE (1972): *Principios orientativos sobre aspectos económicos internacionais de las políticas ambientales*). Lembremos que a partir do devandito documento se difunde unha terminoloxía aceptada nos círculos académicos e políticos sobre os catro principios que deben dirixir, segundo a OCDE, os condicionamentos ambientais do comercio internacional: a cláusula "quen contamina, paga"; a tendencia á harmonización legal e sancionadora; o respecto á non discriminación entre produtos nacionais ou foráneos ante os requisitos ambientais e a xeneralización de compensacións ante situacións de incumprimento, ben sexa mediante aranceis á importación ou restriccións á exportación.

Non obstante, a cuestión adquire na actualidade unha controvertida urxencia. Primeiro, a xeración de conflitos político-económicos multilaterais a partir da instrumentalización de políticas comerciais no cumprimento de obxectivos ambientais. Segundo, as tendencias de reformulación da división internacional do traballo no traslado de industrias contaminantes e/ou de intenso consumo do insumo enerxético cara a zonas de menor protección ambiental. Neste sentido, é salientable a funcionalidade dos denominados "pollution havens", paraísos medioambientais, nos recentes esquemas de integración de espacios de desigual grao de desenvolvemento como o TLC entre EE.UU, Canadá e México. Terceiro, a inquietude das economías que practican con meticulosidade as normas de protección ambiental propias cun evidente menoscabo da competitividade da súas exportacións polo encarecemento dos seus custos. E, cuarto, a inquietude non é menor nos países en desenvolvemento nos que as exportacións se someten a novas barreiras neoproteccionistas nos mercados dos países centrais mediante a aplicación dunha estricte lexislación sanitaria e ambiental na que a rixidez das condicións comerciais e a dureza de sancións unilaterais responde máis á presión de intereses de protección económica que de rango ambiental ou conservacionista.

Malia ser certo que o proceso decisorio en política económica se configura nun contexto de mutua desconfianza entre partidarios da apertura comercial sen restriccións e os defensores de cláusulas de salvagarda ambiental, non é menos certo que as descualificacións, con frecuencia nun agrio tono visceral, desvían o centro de interese en prexuízo dos principais interrogantes presentes na vinculación entre os enfoques básico e aplicado da política económica internacional e os obxectivos de protección do medio, especialmente dos recursos non renovables.

En efecto, mentres que os librecambistas, en nome das vantaxes do libre comercio internacional, perciben ós ecoloxistas como auténticos "lobos industriais con intereses económicos autárquicos" disfrazados de inofensivas "ovellas verdes"; os segundos, pola contra, denuncian ó capitalismo licántropo dos países desenvolvidos que, polo día, predicán o libre comercio internacional e o crecemento económico compartido e, pola noite, articulan novas barreiras de proteccionismo encuberto ou transfiren parte da súa industria máis contaminante, tóxica ou despilfarradora de recursos non renovables cara ós PVD.

Polo seu lado, os responsables político-económicos dos PVD non son alleos ó dobre xogo, pois a contradictoria relación entre comercio internacional-crecemento económico-calidade ambiental calcúlase mediante unha peculiar "taxa de desconto": canto menor sexa o índice de ingresos da poboación e menor o grao de desenvolvemento da economía en cuestión, menor será tamén o interese socioeconómico e electoral de autoridades e cidadanía pola protección futura do medio natural deteriorado por prácticas anómalas de comercio internacional ata que non sexa cuberta satisfactoriamente a demanda de necesidades básicas da poboación.

Neste sentido, ó meu xuízo, a mera descualificación entre opinións discrepantes ou as interesadas escalas de prioridades son artificios retóricos que poden difuminar as cruciais interrogantes que se formula o analista político-económico internacional: primeiro, ¿son as políticas comerciais as canles idóneas para abordar con garantía o cúmulo de problemas ambientais a escala mundial?; segundo, nunha etapa histórica, como a actual, na que o desenvolvemento dos procesos de globalización e rexionalización non é harmó-

nico nin previsible, ¿é posible harmonizar obxectivos e normas ambientais no comercio internacional?; e, terceiro, se as particularidades históricas, sociais e de grao de desenvolvemento, entre outros, son factores que caracterizan a todos e cada un dos interlocutores do comercio internacional, ¿como é posible estimar e contabilizar con uniformidade o custo social e económico de rango ambiental para impedir que o "valor da externalidade" non sexa máis ca un mero instrumento de proteccionismo encuberto por parte de produtores internos desaprensivos que promoven accións punitivas unilaterais no comercio internacional en nome do "ecodesenvolvemento" cando, en realidade, son accións ó servizo de intereses sectoriais concretos ameazados pola competencia externa?

Non cabe dúbida de que a compoñente ambiental no cálculo económico implícito no binomio comercio-crecemento remite con moita frecuencia á colección de "intanxibles" analíticos sempre presentes nas Ciencias Sociais (cf., Ehrlich, 1980, esp. pp. 59 e ss.). En efecto, unha estratexia político-económica de crecemento a partir da especialización no comercio exterior non reflicte o valor social que se plasma no estilo de asignación de recursos non só escasos senón, ademais, non renovables; tal menosprezo, en sentido literal, é unha peza do intercambio desigual no mercado mundial e responde a unha estratexia de crecemento económico que non incentiva, de xeito ningún, a racionalidade do aforo ou, incluso, a sobriedade na extenuación de recursos non renovables senón que, tamén, impide a xeración dun magnetismo financeiro adecuado para atraer investimentos destinados ó aproveitamento eficiente ou a substitución innovadora de recursos limitados.

Este círculo vicioso superponse á brecha existente —ante o esgotamento material de fontes de riqueza ou o deterioro do medio— entre os prezos de mercado e o valor social. Unha brecha que indica a magnitude da "externalidade" entendida como a tensa confluencia de dous vectores de dirección oposta: a tendencia á incorporación intensiva, no proceso productivo, de insumos de complexa ou nula renovación fronte a outra tendencia, irreversible, de escaseza a curto prazo, pero de esgotamento ineluctable a medio e longo prazo, de materias primas e enerxía.

A política económica como eco das decisións do mercado está, en principio, coas mans atadas. A envergadura da "externalidade" que gravita no estilo de crecemento é moi superior ós débiles sinais das forzas de mercado que, por unha parte, non ofrece incentivos ó aforro no consumo nin ó investimento no mantemento ou renovación de recursos extenuados. O acceso ós mesmos, nas condicións de mercado, non conta cun limiar dirixido cara ós obxectivos de calidade ambiental implícitos no comercio internacional (cf., Daly e Goodlan, 1994, esp. pp. 73 e ss.).

Non obstante, se se me permite o dobre neoloxismo, as "externalidades" poden ser "internalizadas" no cálculo de asignación non só mediante a clarificación responsable dos dereitos de propiedade de certos recursos limitados ou as campañas de información e educación ambiental senón, ademais, polo establecemento de diversas modalidades de sobrepazos (de rango político, fiscal ou sancionador) que, ante a existencia de "externalidades", aproxime o prezo de mercado ó valor social dos bens transados na economía internacional.

Sen dúbida, poderíase aducir que a "man invisible", se non está atrofiada por circunstancias conxunturais extraordinarias, guiará as decisións do comercio internacional incorporando a cuestión das posibles "externalidades" nun proceso de proba-erro que se verá reflectido na estrutura de prezos relativos. Pero, ó meu xuízo, o problema é aínda máis complexo na práctica. Dende a perspectiva da política económica, o grao de manobra do xestor público para consensuar e estabilizar situacións de fráxil equilibrio está moi limitado ante a acción dos movementos sociais vinculados estreitamente ó conservacionismo (especialmente dos recursos non renovables) e á protección ambiental, por canto estes asignan un valor infinito a certos bens de interese ecolóxico que, simultaneamente, son recursos non substituíbles a curto prazo no proceso productivo e con prezos infravalorados, ben por unha indefinición de dereitos de propiedade ou ben por ser produto da depredación do sistema nos PVD, nos que —para pecha-lo círculo argumental— o estilo de crecemento predica a especialización productiva, o aproveitamento das vantaxes comparativas e a apertura externa irrestricta canaliza-

da polo comercio internacional. Neste sentido, revitalízase o rol activo e belixerante, en moitos aspectos, da política económica internacional. Os actuais procesos de globalización e rexionalización no mercado mundial, tanto polas súas realizacións como polas incertezas que presenta, desean un ámbito de acción unilateral ou coordinada que permitiría o control progresivo do grao de entropía que xera a tensa vinculación entre comercio internacional-crecemento económico-requisitos ambientais en varias facetas.

En primeiro termo, a política económica pode garantir un determinado grao de cumprimento de acordos multilaterais en torno os requisitos ambientais do comercio externo. É preciso observar, en cambio e como un exemplo moi significativo, que algunhas axencias oficiais de defensa do medio natural de protección alimentaria en EE.UU contan cunha normativa máis restrictiva cós acordos multilaterais do "Código Alimentario" amparado —ata a creación da Organización Mundial de Comercio— polo GATT; o cal resulta unha arma de dobre fio, pois a aplicación dunha ou doutra regulamentación servía de instrumento de proteccionismo comercial encuberto. En segundo termo, a política económica pode artellar un cadro de medios e obxectivos no que normas de comercio, aranceis, fomento de exportacións, etc., estean ó servizo de fins ambientais que obrigan a importadores na mesma intensidade que ós produtores internos. En terceiro termo, a política económica pode plasmarse en medidas persuasivas fronte a terceiros, favorecendo a modificación de marcos legais excesivamente permisivos con prácticas de comercio que non sintonizan con obxectivos conservacionistas aínda que este campo de acción non está, en absoluto, libre de manipulación por parte do denominado "cabildo ecolóxico" de grupos económicos que alentan as sancións unilaterais por motivos de preferencia autárquica e de servidume exclusivamente sectorial.

BIBLIOGRAFÍA

- AGLIETTA, M. ET AL. (1990): *Globalisation Financière: L'Aventure Obligée*. Paris: Economica.
- ALLAIS, M. (1992): *La Libéralisation des Relations Économiques Internationales*. Paris: Gauthiers Villars.

- ANDERSON, K.; BLACKHURST, R. [dir.] (1992): *El comercio mundial y el medio ambiente*. Madrid: Mundi-Prensa.
- AZCONA, J.A. (1994): "Los nuevos instrumentos de política comercial de la Unión Europea", *Boletín Económico de Información Comercial Española*, N. 2.406, (mar., 1994).
- BANCO MUNDIAL (1994): *Global Economic Prospects and Developing Countries*. Washington, D.C.: Banco Mundial / World Bank.
- BLOCK, F.L. (1980): *Los orígenes del desorden económico internacional*. México: FCE.
- BURKI, S. (1988): "La reforma y el crecimiento en China", *Finanzas y Desarrollo*, Vol. 25, N. 4, (dic., 1988).
- COMISIÓN DAS COMUNIDADES EUROPEAS (1993): *Crecimiento, competitividad, empleo. Retos y pistas para entrar en el siglo XXI. Libro Blanco*. Bruselas: CE.
- CHESNAUX, J. (1993): "Dix Questions sur la Mondialisation", en VV.AA.: *Frontières de l'Économie Globale*. Paris: Le Monde.
- CHOMSKY, N. (1993): "Los amos del universo", *El País*, (28/04/93), pp. 13-14.
- DALY, H.; GOODLAN, R. (1994): "An Ecological —Economic Assessment of Desregulation of International Commerce under GATT—", *Ecological Economics*, Vol. IX, (xan., 1994).
- EHRlich, R. (1980): "Disponibilidad, entropía y leyes de la termodinámica", en H. Daly [coord.]: *Economía, ecología, ética*. México: FCE.
- EMMERIJ, L. (1992): "Las transformaciones de la economía mundial y el financiamiento del desarrollo americano", *Comercio Exterior*, Vol. 32, N. 10, (oct., 1992).
- FAJNZYLBER, F. (1992): "Technical Progress, Competitiveness and Institutional Change", en C.I. Bradford [ed.]: *Strategic Options for Latin America in the 1990's*. Paris: OCDE/BID.
- GARCÍA MENÉNDEZ, J.R. (1993a): "Relaciones Norte/Sur y medio ambiente: Informe tras la Cumbre Río-92", *Geosur*, N. 153-154, (ene.-feb., 1993). Asociación Latinoamericana de Estudios Geoestratégicos Internacionales.
- GARCÍA MENÉNDEZ, J.R. (1993b): "As Conversiones de Dívida Externa por Natureza", *CERNA: Revista Galega de Ecoloxía e Meio Ambiente*, N. 7, (veran, 1993).
- GARCÍA MENÉNDEZ, J.R. (1993c): "Integración monetaria y Unión Económica: Antecedentes y perspectivas de la experiencia comunitaria europea", *Revista de Relaciones Internacionales*, N. 44, 3º trim. Universidad Nacional de Costa Rica.
- GARCÍA MENÉNDEZ, J.R. (1994): "Desenvolvimento e Comércio Mundial: Un Balance da Ronda Uruguai", *Revista Outrasvozes*, N. 4, (mai., 1994).
- HUFBAUER, G.C. (1991): "Las perspectivas del comercio mundial en los 90 y sus implicaciones para los países en desarrollo", *Pensamiento Iberoamericano*, (jul.-dic., 1991).
- KENNEDY, P. (1993): *Hacia el siglo XXI*. Barcelona: Plaza Janés.
- KRUGMAN, P. (1991): *La era de las expectativas limitadas*. Barcelona: Ariel.
- KRUGMAN, P. (1994): "Competitiveness: A Dangerous Obsession", *Foreign Affairs*, Vol. 73, N. 2, (mar.-abr., 1994).
- MONETA, C. (1993): "Alternativas de la integración en el contexto de la globalización", *Nueva Sociedad*, N. 125, (may.-jun., 1993).
- NOGUÉS, J.; QUINTANILLA, R. (1992): "Latin America's Integration and the Multilateral Trading System", *Paper-World Bank*, N. 5, (mar., 1992).
- OBORNE, M. (1986): *China's Special Economic Zones*. Paris: OCDE.
- OHMAE, K. (1991): *El poder de la triada*. Madrid: McGraw-Hill.
- PÉREZ, C. (1992): "Cambio técnico, reestructuración, competitividad y reforma institucional en los países en desarrollo", *El Trimestre Económico*, Vol. LIV, N. 233.
- PORTER, M.E. (1980): *Competitive Strategy*. Nueva York: The Free Press.
- PORTER, M.E. (1991): *La ventaja competitiva de las naciones*. Barcelona: Plaza Janés.
- ROSALES, O. (1990): "Competitividad, productividad e inserción externa de América Latina", *Comercio Exterior*, Vol. 40, N. 8, (ago., 1990).
- ROPKE, I. (1993): "Comercio, desarrollo, sustentabilidad: Unha evaluación crítica del 'dogma del libre-cambio'", *Ecología Política*, N. 5.
- ROSENAU, J.N. (1990): *Turbulence in World Politics*. Princeton: Princeton University Press.
- STUBBS, R.; UNDERHILL, G. [ed.] (1994): *Political Economy and the Changing Global Order*. London: MacMillan.
- THUROW, L. (1992): *La guerra del siglo XXI*. Buenos Aires: J. Vergara.
- TORRE, A. DE LA; KELLY, M. (1992): "Regional Trade Arrangements", *Ocasional paper IMF*, N. 93, (mar., 1992).