

## **SÍNTESIS ECONÓMICA N° 90**

**Septiembre del 2006**

Director

***Lic. Alejandro Marcó del Pont***

### **Contenido**

<b>LAS DIMENSIONES DEL INFIERNO</b>	<b>2</b>
Los que ingresaron sin permiso	2
La estructura del infierno	6
En el infierno se trabaja, en el cielo se consume.	9



## Las dimensiones del infierno

En los inicios del nacimiento del año 1600, una de las mayores preocupaciones de la Iglesia se transformó en la discusión de mayor entusiasmo de la época: calcular las dimensiones del infierno. Para desentrañar semejante interrogante, el presidente de la Academia de Florencia propuso el nombre de quien consideraba era uno de los mejores disertadores de su tiempo: Galileo Galilei.

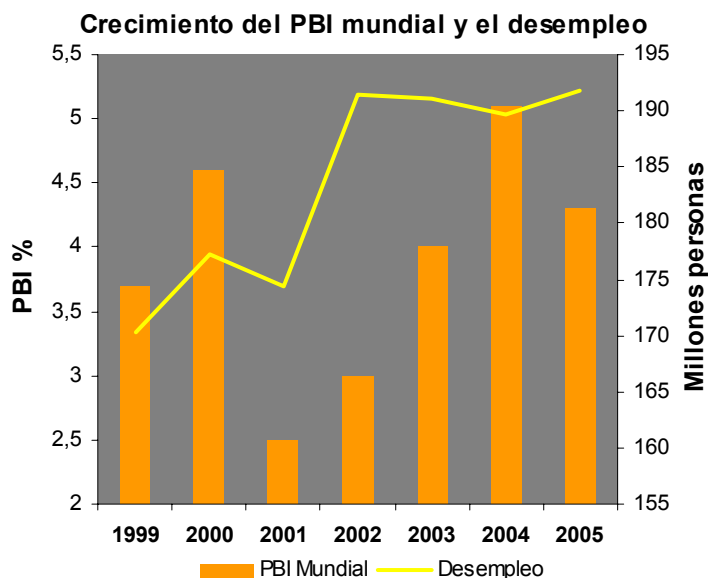
Sí bien los resultados del trabajo no revisten mayor importancia, algunos condimentos de la discusión bien podrían servirnos de soporte para este trabajo. Resulta significativo destacar que el misterio fue planteado por la iglesia en torno a las medidas del infierno, por lo que sus potenciales huéspedes podrían resultar una alternativa válida para arribar a sus dimensiones. Es decir, algo así como la incógnita que determine el perímetro para albergarlos, aunque se encuentren amontonados si carecemos de espacio.

Tanto potenciales huéspedes como la superficie que ocuparán, bien podrían formularse como un problema contemporáneo. No obstante, tendríamos que realizar algunas modificaciones. Ninguna de las personas que obtendría un pasaporte inmediato al infierno debería ser catalogado como malvado en el mundo actual, más bien tendría que ser clasificado como un típico hombre posmoderno, simpático, light, liberal, poderoso, e infinitamente hipócrita.

La paradoja reside en que quienes se encuentran ocupando actualmente un lugar en el infierno no reúnen ninguna de las cualidades antes descriptas: nuestros moradores serían algo así como los desheredados de la globalización. Es probable entonces que, si podemos justificar que la vida en la tierra puede ser menos placentera que en el infierno, quienes hoy viven en el abismo terrenal alcancen el cielo, y quienes disfrutaban del paraíso terminen en el infierno. En cuanto a las magnitudes, como veremos, la historia será otra.

## Los que ingresaron sin permiso

En su último informe "Tendencias mundiales del empleo" la OIT (Organización Internacional del Trabajo) destaca una serie de indicadores que bien podrían aparentar



la vida en el infierno. El 49.7% de trabajadores (1.400 millones) del mundo y el 58.7% de trabajadores de países poco desarrollados no alcanzan a percibir un ingreso diario superior a 2 dólares estadounidenses. De ellos casi otro 40% (550 millones) ni siquiera alcanza el umbral de 1 dólar, es decir, el de extrema pobreza. A pesar del crecimiento del 4.7% experimentado por la economía mundial durante al año 2005, sólo 14.5

millones (el 2.6%) de los más de 550 millones de trabajadores del mundo en condiciones de pobreza extrema, lograron superar la línea de 1 dólar al día por persona.

**Número de personas que viven con menos de U\$S 2 por día (en millones)**

Regiones	1981	1990	1996	2001
Mundo	2.450	2.654	2.674	2.735
África Subshariana	288	382	447	516
América Latina	99	125	117	128
África Meridional	821	958	1.029	1.064
Asia Oriental y Pacífico	1.170	1.116	922	864
Europa y Asia central	20	23	98	93
Oriente Medio y Norte de África	52	51	61	70

Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial

Según las mismas estimaciones, la tasa de desempleo permaneció inalterada en 6,3 por ciento en el mundo después de haber disminuido por dos años consecutivos. El número total de desempleados se situó en el orden de los 194,9 millones de personas a finales de 2004, un récord histórico, mostrando un aumento de 2,2 millones entre el 2003 y el 2004 y 50.8 millones desde el año 1995.

**EVOLUCIÓN DEL DESEMPLEO en %**

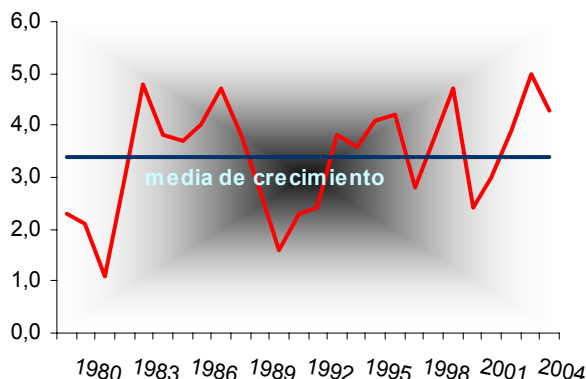
	1993	2000	2001	2002	2003	2004	2005(*)
<b>Mundial</b>	<b>5.6</b>	<b>5.9</b>	<b>6.3</b>	<b>6.2</b>	<b>6.2</b>	<b>6.3</b>	<b>6.3</b>
AL y el Caribe	6.9	10.4	10.2	11	10.9	10.3	9.3
Asia del Este	2.2	2.5	3.0	3.1	3.3	3.7	3.7
Sudeste asiático y pacífico	3.9	3.8	4.1	7.1	6.3	6.2	6.1
África subshariana	11	13.7	14.0	10.8	10.9	9.9	9.7
Economías en transición	6.3	13.5	12.6	9.4	9.2	9.3	9.3
Economías industrializadas	8	6.2	6.4	6.8	6.8	6.8	6.7

(\*) Estimado

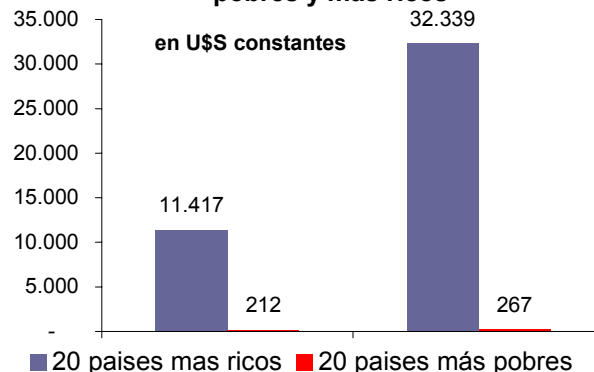
Fuente: Elaboración propia en base a datos de: OIT, CEPAL, ADB

Extraño formato el de la globalización: este concluyente hallazgo inspirado en la infinita obsesión de los países ricos por despojar del letargo y la insensatez que une a la mitad de la población del mundo con la pobreza. Pero a pesar de los admirables esfuerzos realizados por los organismos internacionales tratando de estudiar, re pensar y guiar a las almas descarriadas de las bondades del sistema, algo no funciona. La pobreza aumenta, los índices de desempleo se multiplican, las enfermedades se acrecientan, el trabajo en negro y el infantil se reproducen y los ingresos de la población disminuyen.

**Crecimiento anual del PBI mundial y media de crecimiento**



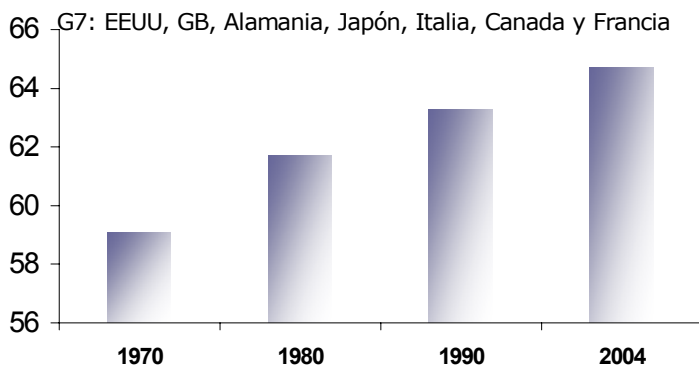
**PIB per capita de los países más pobres y más ricos**



La tasa de crecimiento del PBI mundial se ha recuperado desde el año 2000 al 2005, atrás han quedado los magros crecimientos de los 90 y aún así las cosas no mejoran. Si se tomaran los indicadores en general, sólo China y la India habrían contribuido en algo a la magra distribución del ingreso mundial. Según el informe de Berry y Serieux (2002) descrito en el informe de la Situación Social en el año 2005 de las Naciones Unidas, los países habrían mantenido una relación estable en los últimos 50 años en cuanto a la desigualdad del ingreso y al consumo.

Pero los cuadros expuestos en el informe no demuestran lo mismo. La tasa de desigualdad existente en el ingreso per cápita de los 20 países más ricos con relación a los 20 países más pobres presenta una desigualdad creciente en el tiempo, así como un constante aumento de la brecha de ingresos entre ambos tipos de países. Los 20 países más ricos han aumentado su ingreso per capita en un 283%, mientras que los 20 más pobres lo hicieron en un 25%

**G7 Participación en el PBI mundial**



Esta tendencia se ve claramente expresada en el cuadro siguiente, donde la pérdida de participación del ingreso ha sido invariable a través del tiempo en países de África Subsahariana, Oriente Medio y Norte de África, así como en América Latina y el Caribe. Mientras tanto, los países de altos ingresos pertenecientes o no a la OCDE, han mantenido o

aumentado en forma considerable su participación en el ingreso per cápita.

Esta tendencia es una consecuencia de la distribución del ingreso hacia el interior de los países más desiguales. Un claro ejemplo son los países del ex bloque soviético. Tanto en Rusia como en Europa sudoriental la desigualdad del ingreso se incrementó entre 10 y 20 puntos del coeficiente de Gini, es decir, el número de personas que vivían en la pobreza pasó de 14 millones en 1989 a 147 millones en 1996. América Latina y África, que han tenido históricamente los mayores niveles de desigualdad en la tierra, no han mejorado su performance, al contrario, la han acrecentado.

En el decenio de 1990, el 10 % de los hogares más acaudalados de América Latina se apropiaban de entre un 35% y un 45% del ingreso, mientras que al 40% de la población más carenciada sólo le correspondía entre un 9% y 15%.<sup>1</sup>

**Ingreso per cápita como parte del ingreso medio per cápita de países de altos ingresos OCDE en (%)**

Región	1981-1985	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001
<b>África</b>					
<b>Subsahariana</b>	3.1%	2.5%	2.1%	2.0%	1.9%
<b>Oriente Medio y Norte de África</b>	9.0%	7.3%	7.1%	6.8%	6.1%
<b>Asia del sur</b>	1.3%	1.3%	1.4%	1.5%	1.6%
<b>Asia del Este y Pacífico</b>	1.7%	1.9%	2.5%	3.1%	3.3%
<b>América Latina y el Caribe</b>	16.0%	14.2%	13.5%	13.3%	12.8%
<b>Países de altos ingresos</b>	97.6%	97.6%	97.9%	97.9%	97.8%
<b>Países de altos ingresos no OCDE</b>	45.3%	48.2%	56.1%	60.2%	59.2%
<b>Países de OCDE</b>	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: The Inequality Predicament: Report on the World Social Situation 2005; ONU  
 OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo<sup>2</sup>

Bangladesh, Bhután, la India, Maldivas y Pakistán han crecido en un promedio por encima del 5 % anual mientras que Sri Lanka y Nepal crecieron 4.7% y 2.5 % respectivamente. La incidencia de la pobreza en promedio ha caído 9 % en Bangladesh, 10% en la India, 11 % en Nepal y 6% en Sri Lanka. Todos estos impresionantes aumentos palidecen cuando se considera el hecho que 400 millones de personas de una población de 1.370 millones en la región están debajo de la línea de pobreza. Es decir, un 30% de gente no consigue suficiente ingresos.

Ya pasaron unos años de la globalización y uno podría comenzar a evaluar algunos logros que al decir de los grandes países tendría que haber arrojado la nueva era de la apertura comercial, la flexibilización laboral y el crecimiento económico. Pero por sobre todo, ya podemos comenzar a delinear, con la estadística de algunos países, cuáles serán los manchones terrenales del infierno.

<sup>1</sup> The Inequality Predicament: Report on the World Social Situation 2005; ONU Pag N° 54

<sup>2</sup> Los países miembros de la OCDE son : EEUU, Canadá, México, Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Hungría, Italia, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Polonia

Algunos temas parecen impensables:

1. En 1970 la diferencia existente entre ingreso per capita del país más rico, EEUU, y el más pobre, Bangladesh, era de 88 veces. En el 2004 la diferencia entre Luxemburgo (U\$S 62.988) y Sierra Leona (U\$S 548) es de 114 veces.
2. Que los 10 hombres más ricos del planeta detenten una fortuna mayor que el PBI de los 48 países más pobres de la tierra.

Millonarios	País	Fortuna en millones de U\$S	PBI 48 países más pobres en millones de U\$S
<b>William Gates III</b>	EEUU	46.600	Afganistán (5.671); Angola (19.492) Bangladesh (56.586); Belice (1.093)
<b>Warren Buffett</b>	EEUU	42.900	Benin ( 4.075); Bhután ( 673); Bolivia (8.773)
<b>Karl Albrecht</b>	Alemania	23.000	Burkina Faso (4.823); Camerún (14.390)
<b>Prince Alwaleed Bin Talal Al Saud</b>	A. Saudita	21,500	Cabo Verde (984); Chad (4.221); Congo (4.324)
<b>Paul Allen</b>	EEUU	21.000	Djibouti (663); Eritrea ( 924); Etiopia (8.000)
<b>Alice Walton</b>	EEUU	20.000	Gabón (7.228); Gambia (415); Gana (8.869)
<b>Helen Walton</b>	EEUU	20.000	Guinea (3.869); Guinea Bissau ( 280)
<b>Jim Walton</b>	EEUU	20.000	Haití (3.529); Honduras (7.371); Jamaica ( 8.865); Malí (4.862) Mozambique (6.085)
<b>S Robson Walton</b>	EEUU	20.000	Namibia (5.712) Níger (3.080); Ruanda (1.845)
<b>Liliana Bettencourt</b>	Francia	18.800	Sierra Leona (1.075); Sri Lanka (20.054); Tanzania (10.851); Yemen (12.834); Zambia ( 5.401); Zimbabwe (4.695); Nicaragua (4.554)
<b>TOTAL GENERAL</b>		<b>254.000</b>	<b>254.000</b>

Fuente: Elaboración propia en base a Fortune y Banco Mundial

Esta última opción ya comienza a marcar rasgos determinados. Los países de los que estamos hablando acumulan más del 9% de la población de la tierra, unos 540 millones y no pueden obtener un PBI de la magnitud de la fortuna de los 10 hombres más ricos del planeta.

Podríamos realizar otra tabla de los mismos países con datos de mortalidad infantil o esperanza de vida y nos daríamos cuenta que es una tendencia mundial que se agrava con el correr del tiempo en vez de disminuir, como imaginan los organismos internacionales. Aún así algo queda claro respecto del cuadro anterior, esta política económica implementada en el mundo parecería que está a favor de algunos y en detrimento de otros, sino no cabe explicación alguna para que los 10 hombres más ricos obtengan los millones de dólares que obtienen, mientras gran parte de la población mundial no puede vivir

### **La estructura del infierno**

Existe una multiplicidad de fundamentos acerca de las virtudes de la inversión extranjera en los países en vías de desarrollo. En pos de estas virtudes, la mayoría de ellos implementó políticas tendientes a garantizar la inversión de compañías extranjeras, brindando una atmósfera muy propicia para su ingreso pero generando

condiciones desfavorables para la mano de obra, las riquezas naturales y preservación del medio ambiente del país receptor.

**Cambios introducidos en la legislación Nacional sobre la IED 2000-2004**

	2000	2001	2002	2003	2004
Nº de cambios introducidos	150	208	248	244	271
Más favorables a la IED	147	194	236	220	235

Fuente: Las inversiones en el mundo 2004. UNCTAD

El informe de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo deja claramente expuesto (en el cuadro antes presentado), cómo los países pobres luchan denodadamente por seducir a la inversión extranjera incorporando leyes que favorezcan su ingreso, flexibilizando el trabajo y los salarios como mecanismos de estímulo.

Intentar explicar la contradicción de recibir cuantiosas inversiones ofreciendo tasas de rentabilidad exageradas y discrecionalidad grotesca a cambio de reducir de manera exigua los indicadores de pobreza parecería una paradoja, pero este antagonismo tiene su explicación.

La globalización ha creado un imaginario que tiene dos caras: por un lado un mercado libre que supone un universo de comercio tan amplio como el mundo en sí. Este supuesto es válido para las grandes compañías internacionales, pero inalcanzable para la mayoría de las medianas y pequeñas empresas locales. La segunda cara de la moneda es que el mercado laboral también es mundial. Aunque ciertas regiones del mundo no estén "activamente" insertadas en la economía mundial, constituyen convenientes "reservas de mano de obra barata" que juegan un importante papel en la regulación de los costos laborales a nivel mundial. Es decir, la existencia de "países reserva" con abundantes recursos de mano de obra barata tiende a disminuir los salarios y costos laborales.

Un mercado laboral tan amplio, un ejército mundial de trabajadores empobrecidos, combinado con países proveedores de recursos naturales, configura un andamiaje cuya lógica es intrínsecamente exportadora. Pero este enfoque sólo puede tener éxito en un número muy reducido de países o áreas. En otras palabras, no todos pueden ser ganadores en actividades exportadoras en las que todos en mayor o menor medida ofrecen lo mismo: recursos naturales, producción primaria, manufactura y salarios magros. La competencia despiadada se da entre países pobres.

Por otro lado, este mercado global necesita de ciertas reglas para poder ingresar un producto y que este sea *competitivo*, una de ellas es la productividad. La productividad es la cantidad de valor que un trabajador puede producir dada una unidad de inversión de capital. Aceptando que el valor comercial del producto generado se expresa como precio, éste, tiene que ser igual o en lo posible menor para que la productividad se eleve. Si ocasionalmente el valor monetario del trabajo aumenta, el cociente entre precio y producto debe siempre tender a la baja, de manera que la productividad aumente y los beneficios sean crecientes.

Esta es una simple lógica del capitalismo, el sistema mundial actual desconoce el beneficio justo. La máxima es, *cuanto más beneficio mejor*, pero para que este axioma se cumpla deberá tener su opuesto, *cuanto más bajos salarios, mejor*, ya que la combinación de ambos, máximo mayor y mínimo menor generará un beneficio superior.

Esta lógica sigue sustentándose en los añejos abogados del librecambio: Adam Smith (1723-1790) y David Ricardo (1772-1823), quienes suponían que la movilidad del capital era natural, tanto como la inmovilidad del trabajo. Esta inmovilidad podría ser natural en el siglo XVIII, pero en la era del DVD resulta menos probable si los estados nacionales no intervienen con sus fronteras.

Que el capital deambule libremente obteniendo los beneficios de cuanto país se lo permite no parece estar mal, pero que el trabajador migre hacia los lugares donde falta trabajo o se encuentran los salarios más altos no está permitido, aunque no sea expuesto de esta manera. Las fronteras para los trabajadores juegan un papel importante, sin ellas, las reservas de desocupados que incluyen disparidades salariales mundiales tenderían a declinar. La existencia de contrastes regionales de salarios, obliga a la existencia de una apertura comercial que pueda transmitir esta disparidad a través del valor del bien. Es decir, el trabajador no puede migrar, pero los productos con un ínfimo costo laboral sí.

**Cambio en la productividad del trabajo 1993-2003**

<i>Regiones</i>	<i>Tasa de crecimiento de la productividad 1993-2003</i>
Mundo	<b>10.9%</b>
América Latina y el Caribe	<b>1.2%</b>
Asia Oriental	<b>75.0%</b>
Asia Sudorienta	<b>21.6%</b>
Asia meridional	<b>37.9%</b>

El cuadro siguiente ofrece una muestra precisa de cómo acciona una parte de la lógica del sistema. Si comparamos el valor hora del salario en EEUU para el año 2004 con cualquiera de los restantes países, encontraremos que las diferencias de valor son: 68 veces para la India, 51 veces para Bangladesh, 43 veces para Pakistán y 32 veces para China

Fuente: Elaboración propia en base a datos OIT y FMI

**Precio en U\$S por hora de la industria manufactura en diferentes países**

Años	EEUU	Francia	México	India	China	Pakistán	Bangladesh
1995	12.75	15.59	1.49	0.25	0.27	0.48	0.32
1996	12.90	15.38	1.43	0.25	0.27	0.48	0.30
1997	13.26	15.83	1.62	0.19	0.27	0.34	0.21
1998	13.85	13.83	1.62	0.18	0.29	0.39	0.32
1999	14.23	13.96	1.76	0.16	0.32	0.39	0.31
2000	14.75	13.59	2.09	0.16	0.36	0.29	0.30
2001	15.20	12.44	2.35	0.15	0.40	0.26	0.30
2002	15.70	13.60	2.47	0.21	0.45	0.36	0.33
2003	15.74	16.79	2.31	0.23	0.50	0.38	0.34
2004	16.14	19.01	2.30	0.24	0.50	0.38	0.32

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la OIT

No es casual que esta diferencia se de en los países que han recibido el mayor ingreso de Inversión y desarrollo en los últimos años. China durante 12 años consecutivos ha ocupado la primera posición entre los países y regiones en vías de desarrollo. Más de medio millón de empresas de inversión extranjera han arribado a China, en sectores que van desde la industria manufacturera, pasando por infraestructuras, los servicios y el comercio, por un monto total de más de 600.000 millones de dólares. De las 500 mayores multinacionales del mundo, cerca de 450 han realizado inversiones en China, y buena parte de ellas han establecido en este país su oficina regional para Asia-Pacífico. Se estima que dos terceras partes de las empresas extranjeras implantadas en China han logrado ganancias, y las dos quintas partes de las multinacionales han tenido beneficios superiores al promedio internacional.

### ***En el infierno se trabaja, en el cielo se consume.***

Era la hora del desayuno en una aldea al norte de Tailandia, unos quince hombres y mujeres se sentaron en los bancos a alimentarse. La charla amigable comenzó inmediatamente. Un obrero calvo y avejentado mencionó a su hija de 15 años, Darin, y su voz se conmovió cuando pronunció su nombre. Hermosa y elegante era la esperanza de sus padres. La pregunta no tardo en llegar. Está en la escuela?

*Oh no, dijo el trabajador, y sus ojos centellearon de emoción. Darin está trabajando en una fábrica en Bangkok. Hace ropa para exportar a América por U\$S 2 de paga por día, a cambio de 9 horas diarias, 6 días a la semana<sup>3</sup>*

El padre de Darin no consideraba que el pasar de su hija fuera malo, a tal grado que, no sólo reconoce un buen jornal, sino que reza para que ella mantenga el trabajo. De hecho, al mismo tiempo, en la fábrica Wellco, que produce zapatillas para Nike, en China, el pago por hora es de U\$S 0.16, con la diferencia que la jornada laboral es de 12 horas diarias los 7 días de la semana.

El cuadro siguiente ofrece una muestra de las virtudes que habría encontrado el padre de Darin. La lista de las empresas es interminable (puede verse en [www.coopamerica.com](http://www.coopamerica.com)), además exhibe las demandas que pesan sobre las compañías, los atropellos a los derechos humanos, la explotación, la contaminación etc.

Este formato suele resumirse como "el modelo Wal Mart". Construido sobre los pilares del librecambio, la flexibilidad laboral y las remuneraciones mínimas, se basa en que el distribuidor impone su ley al productor, especialmente en los países pobres. Por otra parte, la disminución de su poder adquisitivo lleva a los consumidores a los hipermercados, "que a su vez bajan los precios después de haber bajado los salarios", escribe el investigador francés Serge Halimi en el mensual Le Monde Diplomatique.

Esta política le permite a la transnacional ofrecer precios más bajos que sus competidores en todos los lugares en que se implanta. Cerca de cien millones de estadounidenses responden cada semana a las ofertas especiales que se brindan en las góndolas de los locales de la cadena.

---

<sup>3</sup> Nicholas Kristof and Sheryl Wudunn; Two Cheers for Sweatshops, NYT; 24 de Septiembre 2000

Compañía	País de producción	Horas trabajadas Diaria	Valor hora En U\$S	Días de trabajo a la semana	Facturación 2005 en millones
Apple	China e India	12 - 15	1	6	13.961
Times Warner Inc	China	11	0.28	6	43.652
Disney	China	11	0.28	6	31.994
Wall Mart (*)	China, México	14/15	0.41	7	315.654
Bridgestone Firestone	Liberia	12/14	0.12	7	23.400
DaimlerChrysler	México	10	0.35	5	117.260
Nestle (**)	Malí, Costa de Marfil	14	comida	7	62.900

(\*) La compañía tiene filiales en otros países

(\*\*) Idem anterior

Fuente: Elaboración propia en base a Co-op America

El imaginario de precios más bajos en cualquier producto del mundo tiene graves consecuencias sociales para los países que intervinieron en el proceso de quebrar la inercia del precio del producto. En general lo que se suele llamar deslocalización (producir en un país y consumir en otro), no es más que utilizar a un país como estación de montaje, no de producción, de manera de apostar a un quiebre en el valor del producto a través del precio del trabajo. Es decir, se trabaja en el subdesarrollo y se reparten las ganancias en Wall Street.

Por eso suele ser bastante impreciso la expresión "made in China" para poner un ejemplo. El 60% de las exportaciones Chinas está en manos de multinacionales lo que obliga a relativizar los avances del comercio de este país o de cualquiera que cumpla su función.

China es el modelo de la globalización, la deslocalización y crecimiento exportador. Muchos pueden hasta soñar con que los beneficios de la inserción al comercio del gigante asiático, es el modelo a seguir para engrandecer un país. Pero es realmente así?

Tomando como válida la hipótesis que el 60% de las exportaciones realizadas por China no pertenecen a su país, que China se beneficie con el comercio no parecería ser tan real. Más bien daría la sensación que son los empresarios y los consumidores de los países ricos quienes más se benefician con los bajos costes de la producción final de juguetes, ropa, productos electrónicos y otros objetos de uso común que inundan los mercados. Son las empresas extranjeras las que se quedan con la mayor parte de las ganancias generadas por este comercio. China se queda con los magros *beneficios* salariales de la globalización, pero no con las ganancias de la globalización. Así lo cree también Dong Tao, economista de UBS en Hong Kong: de una muñeca Barbie que se vende a 20 dólares, China percibe 35 centavos.

A China ingresaron en el 2004 inversiones por 60.000 millones de dólares, pero según la Administración Estatal de Protección Ambiental, el país perdió en el transcurso del mismo año 64.000 millones, o el 3.05% del PBI, por contaminación ambiental medida

de una manera deficiente. La misma agencia reconoce que "Debido a los límites tecnológicos, esta vez sólo podemos calcular los costos provocados por diez de los 20 tipos de contaminación del medio ambiente."<sup>4</sup>

Las virtudes del crecimiento con bajos salarios y concentrador de ensamblaje no parecen ser la solución ni para el mercado laboral, ni para minimizar la pobreza y menos aún para un desarrollo sustentable. El costo de seducir a la inversión externa con precios del trabajo, contaminación y dependencia son altamente superiores a los efímeros números de crecimiento que tanto publicitan las empresas que embolsan los beneficios o que perciben los miopes políticos que compran crecimiento acelerado a corto plazo con consecuencias impensables en el largo plazo.

El cuadro siguiente reafirma lo antes dicho, mostrando cómo las grandes empresas detentan la mayoría de sus activos en el extranjero, venden en el extranjero, y sus trabajadores son extranjeros. Pero la realidad marca que ninguno de los países en los que asientan sus filiales ha salido de la pobreza o ha escalado en el concierto internacional de naciones.

**Compañías multinacionales: su estructura externa**

Empresas	Países	Activos	Ventas		Nº de trabajadores	
		En el extranjero	En el extranjero	Total 2002 (*)	Total 2005	En el extranjero
<b>Exxon Mobil</b>	EEUU	64.04%	70.30%	200.494	339.938	54.3%
<b>Royal Ducht/Shell Grup</b>	RU y PB	64.93%	63.69%	114.294	306.731	58.6%
<b>General Motors</b>	EEUU	28.92%	26.%	183.736	193.517	58.9%
<b>General Electric</b>	EEUU	38.49%	34.35%	131.698	157.153	47.6%
<b>Ford Motor</b>	EEUU	55.93%	35.29%	163.420	177.210	53.7%
<b>Toyota Motor</b>	Japón	47.31%	56.99%	127.113	185.805	32.2%
<b>Total ELF</b>	Francia	88.87%	80.21%	96.993	152.609	56.0%
<b>Volkswagen</b>	Alemania	50%	71.95%	82.244	118.376	48.5%
<b>Chevron Texaco</b>	EEUU	62.33%	56.12%	98.691	189.418	56.0%
<b>Siemens</b>	Alemania	61.82%	64.93%	77.244	91.493	59.0%

(\*) Las ventas son el miles de U\$S corrientes para el 2002 y 2005

Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNDTAC y Fortune

<sup>4</sup> Contaminación causa pérdidas por 64.000 MDD en China; (08/09/2006, Agencia de Xinhua)

Las empresas han comprendido perfectamente la lógica de las ventajas comparativas, pero al parecer los gobiernos pobres no han entendido las desventajas de tan añeja teoría. Una reducida exposición de la hipótesis arrojará luz sobre los preceptos básicos a los cuales hicimos referencia durante todo el escrito y compactará la idea central.

Las ventajas comparativas son como las estadísticas, pueden mostrar parte de la verdad u ocultar una gran mentira. El fin es que los países tenderían a especializarse en los bienes o servicios en los que su costo comparativo sea menor. Para arribar a tan sencilla división del trabajo internacional deben cumplirse ciertos preceptos:

1. Que el país en cuestión negocie con otro país.
2. El comercio entre uno y otro país favorece a ambos.
3. El comercio puede mostrar ventajas ante un bien o factor de costo menor.
4. Si se cumplen las 3 anteriores, al país le convendrá especializarse en el bien que tenga un menor costo.

El único inconveniente aquí, es que las ventajas dependen de los niveles salariales de los países que negocian. Si los niveles salariales son semejantes el teorema puede tener alguna validez, pero si los salarios son perfectamente diferentes, entonces no sólo la teoría pierde validez, sino que oculta la realidad de un crecimiento desigual.

Ventajas comparativas			India produce tela	India Produce Autos	EEUU produce Tela	EEUU produce Autos
Línea 1	No comercia	Produce + consume	<b>90</b>	<b>60</b>	<b>40</b>	<b>40</b>
Línea 2	Se especializa	produce	<b>180</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>120</b>
Línea 3		Comercia	<b>-70 exporta</b>	<b>+70 importa</b>	<b>+70 importa</b>	<b>- 70 exporta</b>
Línea 4	Comercio + especialización	consume	<b>110</b>	<b>70</b>	<b>70</b>	<b>50</b>
Línea 5	Comparado con 1		<b>20</b>	<b>10</b>	<b>30</b>	<b>10</b>

Fuente: Asia Times; Ventajas comparativas: explotación compara; Gernot Kohler 23 Enero 2003

La lógica de la tabla es bastante sencilla. En la línea uno los países no comercian, por lo que producen 60 unidades de autos (India) y 90 de tela. Para el caso de EEUU 40 y 40. En la línea dos, se especializa debido al comercio y a los costes de oportunidad que tiene en producir un bien en lugar del otro, y producen 180 unidades de tela y nada de autos, mientras que EEUU produce sólo autos. La línea 3 es el comercio, la cuatro las ganancias del comercio y la línea 5 sólo muestra las ventajas obtenidas comparadas con la primera fila, en la que no comerciaba.

El problema que presenta esta simplificación teórica es que es un comercio de trueque, en unidades físicas de autos y tela. El comercio internacional se lleva a cabo en moneda, dólares, yenes, etc., y no en unidades físicas. Por lo que para arreglar este problema tendremos que ponerle valores a los productos. Para lo cual supondremos que los autos valen U\$S 70 y la tela U\$S 70 es decir el precio por unidad es 1, recordando que los valores de salario y precio deben ser iguales para que la teoría tenga sentido.

		India produce Tela	Tela en U\$S	India Produce autos	Autos U\$S	EEUU produce Tela	Tela U\$S	EEUU produce Autos	Autos U\$S
		Col 1	Col 2	Col 3	Col 4	COL5	Col 6	Col 7	Col 8
Línea 1	No comercia	90	1x 90= 90	60	1x60= 60	40	1x40=40	40	1x40=40
Línea 2	Se especializa	180	1x180 = 180	0	1x0=0	0	1x0=0	120	1x120= 120
Línea 3		-70 exporta	+70 importa		+70imp	+70 importa		- 70 exporta	
Línea 4	Comercio + especialización	110	1x110= 100	70	1x70=70	70	1x70=70	50	1x50=50
Línea 5	Comparado con 1	20	10	10		30		10	

La reforma de la tabla lo único que ha generado es que, donde antes teníamos 90 unidades físicas de tela, ahora tenemos 90 dólares de igual manera para EEUU, donde había 40 unidades de autos, ahora hay 40 dólares. Ambas tablas cumplen, como se ve, con los preceptos mostrados al principio. Que comerciar es mejor que no hacerlo, que como producto del comercio uno se puede especializar, y que ambos países obtendrán ventajas por hacerlo.

Nos resta resolver un problema, el mismo que hemos mostrado durante todo el escrito. Existen países que tiene sueldos altos, y otros de miseria, por lo que esta variable deberá ser incluida en la tabla, aunque ambos produzcan lo mismo que antes. Entonces para la nueva tabla tendremos el mismo nivel de precios – salarios para EEUU = 1, pero para la India por ser de bajos salarios, como vimos, lo reduciremos a 0.50

		India produce Tela	Tela en U\$S	India Produce Autos	Autos U\$S	EEUU produce Tela	Tela U\$S	EEUU produce Autos	Autos U\$S
		Col 1	Col 2	Col 3	Col 4	COL5	Col 6	Col 7	Col 8
Línea 1	No comercia	90	0.5x 90= 45	60	0.5x60= 30	40	1x40=40	40	1x40=40
Línea 2	Se especializa	180	0.5x180 =90	0	1x0=0	0	1x0=0	120	1x120= 120
Línea 3		-70 exporta	+70 importa		+70imp	+70 importa		- 70 exporta	
Línea 4	Comercio + especialización	40	0.5x40= 20	70	1x70=70	140	0.5x140= 70	50	1x50=50
Línea 5	Comparado con 1	-40		10		100		10	

Es decir, en la línea 2 nosotros teníamos 180 unidades físicas de tela para la India, ahora como es un país de bajos salarios, gana sólo 90 dólares para las mismas 180 unidades de tela;  $180 \times 0.5 = 90$ , la mitad de lo que ganaba anteriormente. En la tercer línea las cosas a primera vista siguen igual +70 y - 70, pero ahora los términos de intercambio se modificaron. Los productos de bajos salarios tendrán precios bajos y los exportará el país de salarios bajos, mientras que los productos de precios altos por altos salarios, los exportara el país de altos salarios.

El país que producía tela (India), después de la caída en los términos de intercambio, sólo puede consumir 40 unidades de tela, en tanto que el país que no la produce puede consumir 140 unidades. Mientras que EEUU venderá autos a India a un precio relativamente alto, para los salarios existentes en ese país.

Si se compara los países antes de comerciar, en la línea 1. El país productor de tela, consumirá 50 unidades físicas menos que antes de comerciar, mientras que el país que no las produce consumirá 100 más. En autos ambos consumirán lo mismo.

1. Por lo tanto para el país de bajos salarios, el comercio puede resultar peor que no comerciar.
2. Sólo un lado gana en el comercio. Cuando el diferencial salarial es diferente, el otro lado pierde.
3. El libre cambio y la especialización pueden conducir a desventajas de un lado.
4. Las ventajas comparativas son falsas, lo que generan es un intercambio desigual.

Luego de esta mirada del mundo, las magnitudes del infierno parecerían fáciles de determinar. El planeta tiene 148.94 millones de kilómetros de tierra y unas 6.527 millones de personas de las cuales, al menos el 60% se encuentra en situación delicada. Ya arribaríamos al primer cálculo: unos 3.950 millones de individuos formarían parte del infierno. Unas 769 personas que reúnen riquezas por 2.645 billones de dólares estarían en el cielo, si no es que lo compraron, ellos son los magnates que detentan al menos U\$S 1.000 millones por cabeza. Unos 1.512 millones de seres vivirían en países ricos y otros 1.000 millones formarían la clase media del resto de los países.

Por lo que suponemos que unos 114.68 millones de kilómetros serían parte del infierno, un 77% de la superficie de la tierra, mientras que el restante 23% formaría parte del cielo y purgatorio. Decididamente, la tierra es casi en su totalidad un infierno.