

Globalización y Desarrollo Desigual^α

GIOVANNI ARRIGHI*

RESUMEN: Desmontando la perspectiva que asumió como destino necesario e ineluctable la liquidación del Estado de Bienestar en el Primer Mundo y del Estado desarrollista en el Tercer Mundo para impulsar la globalización –perspectiva que se expresó paradigmáticamente en el slogan “There is no Alternative” formulado por Thatcher–, este ensayo demuestra que no sólo en los setenta y los ochenta del siglo pasado sino también en este comienzo del siglo XXI existen trayectorias históricas alternativas para la economía y la política del mundo. En este contexto se analizan los alcances y resultados generados por la peculiar estrategia implementada por China e India. En contraste con las cuales se presenta la lamentable situación en que la contrarrevolución neoliberal hundió a los países tercermundistas. Pero el horizonte de este trabajo va más lejos al mostrar, incluso estadísticamente, cómo pese a lograrse en la segunda mitad del siglo XX la industrialización de los países tercermundistas o, dicho de otro modo, pese a realizarse su convergencia industrial con los países primermundistas, sin embargo, ésta nunca fue condición suficiente para que se gestara entre ellos la convergencia de ingresos. O sea que globalización y desarrollo desigual van unidos.

I. La globalización como proceso histórico e ideología

El término globalización se puso de moda a fines de los ochenta y principios de los noventa como descripción de un proceso histórico de crecimiento mundial de la integración económica y social, que podríamos llamar globalización estructural, a la vez que como prescripción de políticas supuestamente dictadas por ese proceso, que podríamos llamar globalización ideológica (Chase-Dunn 1999). Como muchos analistas han señalado, la globalización estructural se ha dado durante siglos con altas y bajas. Después de la Segunda Guerra Mundial, el proceso experimentó una nueva curva ascendente que resultó en un grado de integración social y económica global sin precedente. Además, como en previas curvas ascendentes del mismo tipo, la gran

^α Traducción realizada por Víctor Corona y Luis Arizmendi. Versiones previas de este artículo fueron presentadas en la Conferencia *La Superación del Subdesarrollo en la Segunda Economía de Sudáfrica*, Banco de Desarrollo de África del Sur, Pretoria, Sudáfrica, octubre, 2004; y en el Foro de Shangai 2005: *La Globalización Económica y la Oportunidad de Asia*, Shangai, Mayo, 2005. Publicado en Ino Rossi, ed, *Frontiers of Globalization Research: Theoretical and Methodological Approaches*. New York: Springer, 2007.

* Autor con gran presencia en el debate internacional de frontera en historia. Su obra más importante es *El largo siglo XX* (Akal, 1999). Profesor de la John Hopkins University. Fue colaborador cercano del Fernand Braudel Center de la Universidad de Binghamton en Nueva York; catedrático en la Escuela de Formación en Sociología de Milán en Italia y la Universidad de Salisbury en Rodesia.

expansión de la producción y el comercio mundial de los cincuenta y sesenta, dio paso en los setenta a una intensificación a nivel mundial de las presiones competitivas tanto para las empresas como para los gobiernos. Al menos inicialmente, esta intensificación de la competencia afectó ante todo negativamente a los países del Norte, incluyendo en especial a Estados Unidos, más que a los países del Tercer Mundo. Por supuesto, durante los setenta muchos países del Tercer (y del Segundo) Mundo(s) se beneficiaron de los altos precios de los recursos naturales (del petróleo en particular) y/o de la oferta abundante de crédito e inversión en condiciones altamente favorables generadas por la intensificación de la competencia entre los países del Norte (Arrighi 2002).

Lo que finalmente dio ventaja a los países del Norte (o al menos a algunos de ellos) no fue la globalización estructural en cuanto tal, sino la globalización ideológica. Al concretarse hacia 1980, se caracterizó por dos prescripciones distintas pero estrechamente relacionadas: una prescripción doméstica, que propugnaba la liquidación del legado del New Deal en Estados Unidos y del Estado de Bienestar en Europa Occidental; y la prescripción internacional, que propugnaba la liquidación del Estado desarrollista en el Tercer (y también en el Segundo) Mundo(s). Ambas prescripciones fueron inspiradas en el famoso slogan de Margaret Thatcher: “There Is No Alternative” (TINA) (“No hay alternativa”). Como quiera, política y económicamente se volvieron una realidad global bajo el impacto de las acciones y las políticas de EU.

La prescripción doméstica primero fue puesta en práctica al final de la administración Carter, pero alcanzó su ímpetu práctico e ideológico con la administración Reagan. Bajo la bandera de la oferta económica, la oferta monetaria fue cortada drásticamente, las tasas de interés fueron elevadas abruptamente, los impuestos a la riqueza y al capital corporativo se redujeron y la empresa capitalista fue premiada incrementando su libertad

de acción. El resultado inmediato fue, por un lado, una profunda recesión en los Estados Unidos y a lo largo del orbe y, por otro, una creciente competencia interestatal por el capital mundial dirigida por EU. TINA, en consecuencia, fue transformada en una predicción ineluctable. Cualquier alternativa a la competencia encarnizada por incrementar la movilidad del capital que haya existido antes de 1980 fue puesta en cuestión una vez que la más grande y poderosa economía condujo el mundo al camino de las más extravagantes concesiones al capital. Este fue especialmente el caso de los países del Tercer (y Segundo) Mundo(s) que, como resultado del cambio de políticas en EU, experimentaron una aguda contracción tanto en la demanda de sus recursos naturales como en la disponibilidad de crédito e inversión en condiciones favorables.

Fue en este contexto que la prescripción doméstica de la globalización ideológica fue complementada por la prescripción internacional. Este componente alude al cambio repentino, a principios de los ochenta, del pensamiento y la acción de EU que pasó de promover un proyecto de desarrollo, que se había lanzado desde fines de los cuarenta e inicios de los cincuenta, a impulsar el proyecto neoliberal de la globalización bajo el Consenso de Washington de los ochenta y los noventa (McMichael 2000). Como resultado del cambio, el gobierno de EU, directamente o a través del FMI y el Banco Mundial, retiró el apoyo a las estrategias estatales y de desarrollo “hacia adentro” (como la industrialización por sustitución de importaciones), que la mayoría de las teorías del desarrollo nacional había impulsado en los cincuenta y los sesenta, y comenzó a promover estrategias “hacia fuera” favorables al capital, específicamente con políticas de estabilidad macroeconómica, privatización y liberación del comercio y los movimientos de capital.¹

Tal como el economista del Banco Mundial William Easterly ha reconocido, el cambio de inicios de los ochenta hacia políticas económicas adaptadas al mercado por gobiernos de países con ingresos bajos y medios estuvo asociado no con un incremento sino con un gran deterioro en su crecimiento. La tasa media de crecimiento en el ingreso per cápita de estos países cayó de 2.5% en 1960-79 a 0% en 1980-98. Easterly no culpa a las nuevas políticas por estos resultados decepcionantes. Ya que, políticas similares habían sido previamente asociadas a un buen rendimiento, sugiere dos posibles razones del fracaso de las promesas planteadas después de 1980. Una es que las buenas políticas pueden ser sujetas a rendimientos decrecientes. Cuando se persiguen más allá de un límite dado por parte de un país en particular o cuando son perseguidas por un número creciente de países, pueden

¹ Como John Tøye (1993) ha señalado, el giro se volvió una verdadera contrarrevolución en el pensamiento económico sobre el desarrollo. Y como Hans Singer (1997) ha apuntado, la descripción del pensamiento desarrollista en la era de post-guerra como perspectiva estatista y hacia adentro es correcta, pero ninguna caracterización tenía las implicaciones despectivas que se adquirió en los ochenta. Aún con el neo-liberal Consenso de Washington, la inclinación anti-estatista inicial fue reemplazada en los noventa por un énfasis en la buena gobernanza (véase en particular, Banco Mundial 1989; 1992 y 1993). Sin embargo, la esencia de la buena gobernanza propugnada por el gobierno de EU y las instituciones de Bretton Woods siguió siendo la promoción de la estabilidad macro, la privatización y la liberación del comercio exterior y los movimientos de capital.

dejar de producir buenos resultados. Aunque por cierto tiempo usted podría crecer más rápidamente que su vecino, p.e., si la cantidad de alumnos matriculados de la educación secundaria es más alta, sin embargo, su propio crecimiento no necesariamente se incrementa conforme las tasas de inscripción suyas (y las de los demás) se elevan. Además, Easterly sugirió que las nuevas políticas pudieron no haber rendido los resultados previstos debido al deterioro en el ambiente económico global. En sus palabras, factores mundiales como el aumento en las tasas de interés, la elevada deuda de los países en desarrollo, el declinante crecimiento en la industria mundial y el cambio tecnológico pudieron haber contribuido al estancamiento de los países en desarrollo (Easterly 2001: 135-45, 151-55).

Como veremos más adelante, la idea de que ciertas políticas y acciones puedan estar sujetas a rendimientos decrecientes no tiene nada que ver con los tópicos de desarrollo que Easterly parece abordar. Por ahora, démonos cuenta que la segunda razón que ofrece para explicar los decepcionantes resultados de las políticas neoliberales en países de ingresos bajos y medios, el deterioro del ambiente económico global, era parte integral del cambio neoliberal. El alza en las tasas de interés, la creciente deuda de los países de ingresos bajos y medios y el declinante crecimiento en los países del Norte, fueron fenómenos provocados o agudizados por el componente doméstico (estadounidense) de la globalización ideológica. En otras palabras, el deterioro del ambiente económico global no fue accidental, sino más bien un aspecto integral de la dinámica de la globalización ideológica, en parte un efecto del cambio neo-liberal en Estados Unidos y en otra parte causa de la adopción de políticas neoliberales por parte de los países del Tercer (y Segundo) Mundo(s).

II. Convergencia industrial y la persistencia de la división del ingreso norte-sur

La sugerencia de Easterly de que buenas políticas pueden estar sujetas a rendimientos decrecientes, reta implícitamente uno de los postulados más ampliamente aceptados en la teoría y práctica del desarrollo nacional. El postulado de que acciones y políticas idénticas producen resultados de desarrollo similares independientemente de cuantos países las emprendan. La ilustración de Easterly de políticas que pueden contradecir este postulado (un incremento en la cantidad de alumnos matriculados de la educación secundaria) es algo engañosa porque un aumento generalizado de ella es en sí mismo un desarrollo deseable aún cuando no acelere el crecimiento económi-

co, tema que retomaré en las conclusiones de este artículo. Un ejemplo más apropiado e ilustración convincente de esa contradicción es el fracaso de la convergencia industrial Norte-Sur que lanzaría presuntamente una convergencia en el ingreso.

Desde el mismo inicio de sus esfuerzos por impulsar su desarrollo, los gobiernos del Tercer Mundo han promovido tempranamente la industrialización de sus economías nacionales como medios para alcanzar el ingreso per cápita de los países del Primer Mundo. Las actividades manufactureras fueron pensadas para tener una productividad mayor a la agricultura y los servicios (véase especialmente Clark, 1957; Baumol, 1957). En consecuencia, se esperaba que la industrialización traería una aceleración en la tasa de crecimiento de las economías del Tercer Mundo, al mismo tiempo que se auguraba que la llegada de la sociedad postindustrial traería desaceleración en la tasa de crecimiento de las economías del Primer Mundo. En otras palabras, la expectativa general era que la convergencia industrial sería acompañada de la convergencia en el ingreso.²

Esta expectativa se asentó alrededor de divisiones teóricas (e ideológicas) que convirtieron la industrialización en sinónimo de desarrollo e incluso en un fin en sí mismo. Tal y como Dean Tipps (1973: 208) señaló, la ambivalencia para con la sociedad industrial moderna que caracterizó los escritos de Marx, Weber y Durkheim se volvió notable *por su ausencia* en el pensamiento sobre la modernidad y el desarrollo.³ Poca atención fue puesta a la acumulación de evidencias de que en realidad la convergencia industrial no implicaba la convergencia en el ingreso. La comparación en los cuadros 1 y 2 muestra claramente tal discrepancia.

² Véase, entre otros, el texto canónico de Walt Rostov (1960). La convergencia del ingreso era además la expectativa de las teorías neoclásicas del crecimiento (véase especialmente Solow 1956). Estas teorías, sin embargo, no tenían que ver explícitamente con la industrialización.

³ Esto fue tan cierto para las teorías de la dependencia como para las teorías marxistas, así como para la principal corriente de las teorías de la modernización. Véase especialmente Cardoso y Faletto (1979) para la teoría de la dependencia y Warren (1980) para las teorías marxistas. En ambos textos, desarrollo e industrialización son tratados como términos equivalentes. A fines de los ochenta y principios de los noventa, la ambivalencia de la teoría social clásica hacia la sociedad industrial moderna re-emergió con una venganza en la crítica postmoderna de las teorías de la modernización y el desarrollo (véase especialmente Escobar 1995 y la contribución de Sachs 1992). Esta corriente de pensamiento ha sido un importante correctivo a la aceptación acrítica del espectro ideológico del desarrollo/industrialización como una carrera generalmente benéfica. No obstante, rechazando los supuestos beneficios del desarrollo y la industrialización, los críticos postmodernos han tendido a tratar los dos términos como equivalentes, justo como aquellos a los que criticaban.

Tabla 1
Porcentaje por regiones del PIB de la manufactura como porcentaje del Primer Mundo

Región	1960	1970	1980	1990	2000
África Subsahariana	53.0	63.0	71.1	88.1	77.8
América Latina	97.1	94.8	115.3	113.1	94.6
Asia Occidental y África del Norte	37.7	43.0	41.1	70.4	74.8
Sur de Asia	47.9	51.2	71.2	81.6	84.3
Asia Oriental (sin China y Japón)	48.5	67.9	95.4	115.3	133.7
China	81.8	106.6	165.8	149.5	185.9
Norteamérica	95.6	87.5	88.0	84.4	90.4
Europa Occidental	101.5	101.3	97.0	96.8	100.4
Europa del Sur	90.6	91.8	11.3	99.7	105.4
Australia y Nueva Zelanda	87.1	86.0	80.3	68.3	67.5
Japón	119.5	127.4	119.5	127.6	116.8
Primer Mundo**	100	100	100	100	100

Fuente: Cálculos basados en Banco Mundial (1984, 2001 y 2004).

Países incluidos en el Tercer Mundo:

África Subsahariana: Benin, Botsuana, Burkina Faso, Camerún, República de África Central, Chad, República Democrática del Congo, República del Congo, Costa de Marfil, Gabón, Ghana, Kenia, Lesotho, Malawi, Mali, Mauritania, República de Mauricio, Níger, Nigeria, Ruanda, Senegal, Sudáfrica
América Latina: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú y Uruguay.

Asia Occidental y África del Norte: Argelia, República Árabe de Egipto, Marruecos, Omán, Arabia Saudita, Túnez y Turquía (no incluye Omán en el 2000).

Sur de Asia: Bangladesh, India, Pakistán y Sri Lanka

Asia Oriental: Hong Kong, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Corea del Sur y Tailandia.

China.

****Países incluidos en el Primer Mundo:**

Norteamérica: Canadá y Estados Unidos .

Europa Occidental: Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Luxemburgo, Noruega, Suecia, Reino Unido, Países Bajos (no incluye Países Bajos en 1970) .

Europa del Sur: Grecia, Italia, Portugal y España.

Australia y Nueva Zelanda (no incluye Nueva Zelanda en 1960 y 1970).

Japón.

Tabla 2
PIB per cápita por regiones como porcentaje del PIB per cápita del Primer Mundo

Región	1960	1970	1980	1990	2000
África Subsahariana	5.2	4.4	3.6	2.5	2.0
América Latina	19.7	16.4	17.6	12.3	13.7
Asia Occidental y África del Norte	8.7	7.8	8.7	7.4	8.3
Sur de Asia	1.6	1.4	1.2	1.3	3.0
Asia Oriental (sin China y Japón)	5.7	5.7	7.5	10.4	10.0
China	0.9	0.7	0.8	1.3	3.0
Tercer Mundo*	4.5	3.9	4.3	4.0	4.5
Tercer Mundo (sin China)	6.4	5.6	6.0	5.2	5.4
Norteamérica	123.5	104.8	100.4	98.0	121.1
Europa Occidental	110.9	104.4	104.4	100.2	85.8
Europa del Sur	51.9	58.2	60.0	58.7	56.2
Australia y Nueva Zelanda	94.6	83.3	74.5	66.2	65.9
Japón	78.6	126.1	134.1	149.4	135.9
Primer Mundo	100	100	100	100	100

Fuente: Cálculos basados en Banco Mundial (1984, 2001, 2004).

***Países incluidos en el Tercer Mundo:**

África Subsahariana: Benin, Botsuana Faso, Burkina, Camerún, República de África Central, Chad, República del Congo, República Democrática del Congo, Costa de Marfil, Gabón, Ghana, Kenia, Lesotho, Madagascar, Malawi, Malí, Mauritania, República de Mauricio, Níger, Nigeria, Ruanda, Senegal.

América Latina: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Haití, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.

Asia Occidental y África del Norte: Argelia, República Árabe de Egipto, Marruecos, Arabia Saudita (2002 usado para 2003), Sudán, República Árabe de Siria, Túnez y Turquía .

Sur de Asia: Bangladesh, India, Nepal, Pakistán y Sri Lanka.

Asia Oriental: Hong Kong, Indonesia, Corea del Sur, Malasia, Filipinas, Singapur, Taiwán (no incluido en 2000 y 2003), Tailandia.

China.

Dejando de lado por ahora la extrema desigualdad de las tendencias entre las distintas regiones del mundo, el Cuadro 1 muestra el grado de industrialización del Tercer Mundo como totalidad (medido por la proporción del PIB producido en la manufactura), primero alcanzando y después rebasando el nivel de industrialización del Primer Mundo. Mientras, en 1960, el grado de industrialización del Tercer Mundo equivalía al 74.6% del Primer Mundo, en 1980 era virtualmente el mismo (99.4%), y en el año 2000 ya era 17.1% mayor. Al menos con esta medición, la continua designación del Norte como industrializado y del Sur como no-industrializado (menos industrializado) se ha vuelto completamente anacrónica.

En agudo contraste con la tendencia del Sur a alcanzar y rebasar al Norte en cuanto al nivel de industrialización, el Cuadro 2 muestra que la brecha del ingreso entre ambos grupos de países ha permanecido virtualmente idéntica: el producto interno bruto [PIB] per cápita de los países del Tercer Mundo como proporción del PIB de los países del Primer Mundo fue de 4.5% en 1960, 4.3% en 1980 y 4.6% en el año 2000. En este sentido no sucedió ninguna recuperación de terreno. Contra cualquier expectativa, cuarenta años de una industrialización relativamente exitosa dejaron al Sur respecto del Norte relativamente tan pobre como lo estaba al inicio.⁴

El indicador particular que estoy usando aquí para medir la brecha del ingreso Norte-Sur no nos permite tomar adoptar posición en torno a si la desigualdad del ingreso entre países (regularmente medida por indicadores generales como los coeficientes de Gini o Theil) ha aumentado o disminuido. Este sigue siendo un tema sumamente controvertido que admite respuestas contrapuestas, dependiendo tanto de qué datos son usados como de su elaboración (véase, entre otros, Wade 2004 y Ravallion 2004). Como quiera, para nuestros propósitos actuales todos los indicadores de medición de

⁴ Para calcular la cuota manufacturera del PIB hemos ponderado a los países por su PIB total, en el cálculo del PIB per cápita hemos ponderado a los países por su población. El indicador particular usado para la industrialización y el uso de datos sobre el ingreso a tasas de cambio actuales (FX-based data) en lugar de la Paridad del Poder de Compra (PPP-based data) incrementa el contraste entre la convergencia industrial y la no-convergencia del ingreso. Además, el contraste persiste independientemente del indicador particular y datos que usemos. Del mismo modo, la combinación agregada de la convergencia industrial Norte-Sur sin convergencia en el ingreso no es el resultado espurio de experiencias nacionales heterogéneas, es decir, de países que sí y no experimentaron una disminución en las brechas de industrialización y del ingreso, más bien, es el resultado de la ausencia de cualquier correlación positiva entre los comportamientos de la industria y el ingreso (Arrighi, Silver y Brewer, 2003: 11-12, 15-16).

⁵ Así, debido al principio de los indicadores conocido como axioma de anonimato o de simetría, todos los países del Norte pudieron cambiar lugares en la distribución del ingreso con un grupo de países del Sur de igual peso demográfico sin tener un impacto considerable en los cálculos de inequidad Gini o Theil (cfr. Ravallion, 2004: 19).

la desigualdad del ingreso entre países tienen dos defectos fundamentales: por un lado, no proporcionan ninguna indicación de los cambios en la posición de los países o de grupos de países (como el Norte y el Sur)⁵ en la distribución global del ingreso; por otro lado, hasta cierto punto relacionado con lo anterior, esos indicadores no nos dicen nada sobre la relación entre las transformaciones estructurales (como la industrialización) de los países del Sur y los cambios en el ingreso relativo, que es el que nos concierne aquí.

En este sentido, el fracaso de la industrialización para introducir en su tendencia la convergencia de los ingresos sugiere que la relación entre crecimiento económico e industrialización esta sujeta a un efecto aditivo o compuesto. Mientras un número relativamente reducido de países (o países con una pequeña proporción de la población mundial) han logrado su industrialización, los beneficios económicos de la industrialización fueron positivos y significativos. Pero cuando un número creciente de países industrializados (o países que representan una proporción cada vez mayor de la población mundial), en su intento por incrementar su riqueza nacional, intensificaron la competencia por el abastecimiento de insumos industriales y la colocación de sus productos en los mercados del mundo, los beneficios económicos de la industrialización disminuyeron drásticamente.

Como he señalado anteriormente en detalle (Arrighi y Drangel, 1986; Arrighi, Silver y Brewer, 2003: 16-23), esta interpretación es consistente con la teoría de la competencia en el capitalismo de Joseph Schumpeter y con la teoría del ciclo del producto de Raymond Vernon. De acuerdo con Schumpeter, el principal factor determinante de la intensidad de la competencia en el capitalismo no es ni el número de unidades que compiten unas con otras, ni las restricciones a la participación en ella impuestas o implementadas por los gobiernos, como los economistas generalmente suponen. Más bien, es el proceso de destrucción creativa generado por los principales clusters de innovaciones redituables, que son definidos ampliamente para incluir la introducción no solo de nuevos métodos de producción, sino también de nuevas mercancías, nuevas fuentes de abastecimiento, nuevas rutas comerciales y mercados, así como nuevas formas de organización (Schumpeter 1954: 83). Estos grandes clusters de innovación, son la principal fuente directa e indirecta de pérdidas y ganancias en la economía en su totalidad (1964: 80). Lanzan a una pequeña minoría de ganadores precios espectaculares mucho mayores de lo que habría sido necesario para inspirar su esfuerzo particular. Pero incentivan la actividad de la gran mayoría de hombres de negocios que reciben a cambio una muy modesta compensación, o incluso menos que eso, y aún así dan el máximo porque tienen altos precios ante sus ojos y sobreestiman sus oportunidades de hacerlo igualmente bien (Schumpeter, 1954: 73-74).

Una lógica similar se encuentra en el modelo de Vernon sobre el ciclo del producto (1966; 1971: ch. 3). En este modelo, la difusión de innovaciones constituye un proceso estructurado espacialmente que se origina en los países más desarrollados (esto es, en los más ricos) y gradualmente involucra a los países menos desarrollados (o más pobres). No obstante, la difusión espacial de innovaciones va a la par de su rutinización, o sea, del cese del impacto de las innovaciones en un gran contexto global. Como resultado, cuando los “nuevos” productos y las nuevas técnicas son adoptados por los países pobres tienden a estar sujetos a una intensa competencia y ya no generan los altos beneficios que propiciaron en los países ricos. Peor aún, tanto los productos como los procesos de innovación se originan bajo condiciones de altos ingresos, abundancia de capital y escasez de trabajo típicas de los países ricos. Cuando se difunden en países pobres, introducen patrones de consumo y técnicas de producción que agravan la escasez de capital y la sobreabundancia de trabajo típicas de éstos otros países.

La lógica que caracteriza el modelo del ciclo del producto de Vernon opera no solo a nivel de industrias individuales, sino también a nivel del *sector manufacturero como totalidad*. Lo que significa que las oportunidades de progreso económico mediante la industrialización aunque se presentan ellas mismas de un país a otro, no constituyen oportunidades equivalentes para todos. Como países con una gran proporción de la población mundial intentan alcanzar los estándares de riqueza del Primer Mundo *a través de la industrialización*, las presiones competitivas para la adquisición de insumos industriales y la colocación de productos en los mercados del mundo se incrementan. En este proceso, tanto los países del Tercer Mundo como la mayoría de los hombres de negocios según Schumpeter tienden a subestimar las posibilidades de convertirse en perdedores en la *intensa lucha competitiva generada por su éxito en la industrialización*. Como veremos, ha habido tanto ganadores como perdedores en los países del Tercer Mundo, pero incluso países que perdieron en la competencia recibieron algunos beneficios de la industrialización. No obstante, *en promedio*, cuarenta años de industrialización relativamente exitosa han dejado los países del Tercer Mundo en la jerarquía global de la riqueza más o menos donde empezaron.

III. Globalización y políticas mundiales

La interpretación precedente de la falta de convergencia de los ingresos a pesar de la convergencia industrial puede llevar a dos conclusiones injustificadas. Una es que la reproducción de la brecha de ingresos Norte-Sur en condiciones de una industrialización generalizada del Sur

poco tiene que ver con la globalización, tanto estructural como ideológica. Y la otra es que los países del Sur son impotentes para superar la brecha Norte-Sur.

La primera conclusión es injustificada porque la industrialización generalizada del Sur jugó un papel crítico en la configuración de la trayectoria de la globalización estructural y fue a su vez decisivamente afectada por la globalización ideológica. La globalización estructural es generalmente identificada con la industrialización orientada a la exportación (IOE), en contraste con la industrialización por sustitución de importaciones (ISI). En realidad, existe una unidad y complementariedad fundamental entre estos dos tipos de industrialización. Es suficiente mencionar que la ISI más exitosa en el Sur corresponde a las pocas importaciones que pueden ser fácil y ventajosamente reemplazadas por la producción nacional. Cuanto más pequeños son la población, los recursos naturales y el mercado nacional de los países implicados en la ISI, y cuanto más capital y uso intensivo de energía genera su industrialización, más pronto e ineludiblemente se alcanzará su límite. Sin embargo, tarde o temprano, todos los países rápidamente industrializados están obligados a encontrar más ventajoso buscar a través de las exportaciones los medios de pago necesarios para incrementar sus importaciones, en lugar de sustituir su producción nacional para incrementar el número y variedad de las importaciones. El gran éxito de la ISI en el Sur durante los cincuenta y los sesenta fue creando así las condiciones para su reemplazo por una forma u otra de IOE, consolidando consecuentemente la interdependencia transfronteriza de las actividades económicas que constituye el principal factor de la globalización estructural.

La tendencia de la ISI del Sur a ser sustituida por IOE se encontró en conjunción con la tendencia hacia la financiación que, en los setenta, comenzó a caracterizar la economía de EU y también otras economías del Norte. Como Greta Krippner (2002) ha mostrado para Estados Unidos, la ardua competencia internacional (especialmente en actividades de comercio intensivo como la manufactura) indujo las corporaciones a desviar una proporción creciente de su entrada de flujos de efectivo de la inversión en capital fijo y mercancías hacia liquidez y acumulación a través de canales financieros. En cierto sentido, este desvío fue una continuidad de la lógica del ciclo del producto por otros medios. La lógica del ciclo del producto para las organizaciones capitalistas líderes de una determinada época consiste en desplazar incesantemente recursos de nichos de mercado que se están sobresaturando (y por ello son menos rentables) hacia nichos de mercado que están menos ocupados (y por ende, son más rentables). Cuando la creciente competencia reduce drásticamente la disponibilidad actual y potencial de nichos altamente redituables y relativamente

vacíos en mercados de productos, las organizaciones capitalistas líderes tienen un último lugar donde refugiarse y desde donde pueden trasladar las presiones competitivas hacia otros. Este último refugio es el mercado mundial de dinero, mercado que es, en palabras de Schumpeter, como siempre ha sido, el cuartel general del sistema capitalista, del cual salen las órdenes hacia cada una de sus divisiones individuales (1961: 126).

Durante los años setenta, la financialización en realidad no ayudó al capital del Norte a canalizar presiones competitivas hacia los países del Sur. Por el contrario, parecía hacer al capital tan abundante que lo volvía casi una mercancía gratuita. Así, a mediados de los setenta, las tasas de interés a largo plazo en Estados Unidos cayeron por debajo de cero. Fue en este momento que el capital del Norte emigró en condiciones muy favorables a los países del Tercer (y Segundo) Mundo(s). Por ello, inicialmente, la financialización del capital del Norte reforzó la tendencia hacia la relocalización de las actividades industriales del Norte al Sur, así como la tendencia del Sur a reemplazar la ISI por la IOE (Arrighi, 1994: ch.4).

Si esta situación hubiera persistido, la industrialización del Sur y la globalización estructural hubieran podido llevar una trayectoria diferente a la cristalizada después de que Estados Unidos adoptó el credo neoliberal y la doctrina TINA. Es imposible precisar cómo habría sido esta trayectoria alternativa. Pero lo que sabemos es contra cual trayectoria alternativa particular reaccionó Estados Unidos cuando asumió el credo neoliberal y la doctrina TINA. Esta trayectoria alternativa era una en la que se desplegaba el empoderamiento del Tercer Mundo y el desempoderamiento de EU.

El empoderamiento del Tercer Mundo en los setenta fue ante todo un hecho político. Sus principales características fueron las derrotas de EU en Vietnam y de Portugal en África, las dificultades de Israel en la guerra de 1973 y la ascensión de la República Popular China al Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas. Pero la política y la

economía de tal contexto influyeron una en otra. Así, tanto el primer como el segundo shock petrolero fueron parte integral del empoderamiento político del Tercer Mundo. Y también fue así con el crecimiento de los flujos Norte-Sur de capital público y privado. Las demandas del Tercer Mundo por un Nuevo Orden Económico Internacional se incrementaron al mismo tiempo que se institucionalizaba la constante redistribución de poder y recursos (cfr. Krasner, 1985). Inicialmente, los países del Primer Mundo parecían ceder a las presiones del Tercer Mundo (véase especialmente la Comisión Brandt 1980), incluso prometiendo 1% de su PIB en ayuda para éstos. Sin embargo, mientras estas promesas se formulaban, el cambio neoliberal en EU se convirtió en un cambio intempestivo.

La principal razón para que EU promoviera tal cambio estribó en que el empoderamiento del Tercer Mundo fue acompañada por un incisivo declive en el prestigio y poder de EU. El declive alcanzó su momento a fines de los setenta con la revolución iraní, el segundo shock petrolero, la invasión soviética a Afganistán y una seria crisis de confianza en el dólar. El control sobre el dinero mundial parecía salirse de las manos a EU, debilitándolo directa e indirectamente no solo frente al Tercer Mundo, sino también frente a la URSS y a Europa Occidental. Fue en este contexto que EU decidió que la caída de su poder y prestigio podría ser revertida únicamente adoptando el credo neoliberal tanto en el interior como en el extranjero. En este sentido, el giro neoliberal tanto en el pensamiento como en la acción de EU constituyó una contrarrevolución, no solo en la teoría del desarrollo como sostiene Tøye (1993), sino también en la política mundial.

La principal razón del por la que la contrarrevolución neoliberal logró revertir el declive del poder de EU más allá de las expectativas más optimistas de sus autores reside en que trajo un redireccionamiento masivo de los flujos globales de capital hacia EU y su moneda. Sin duda, este redireccionamiento masivo transformó los Estados Unidos convirtiéndolo de ser la principal fuente de liquidez mundial y de inversión extranjera directa, como había sido en los cincuenta y sesenta, en la principal nación deudora y atrayente de liquidez que existe en el mundo desde los ochenta hasta la fecha.⁶ Los incrementos en este tipo de endeudamiento no pueden sostenerse indefinidamente. Sin embargo, en veinte años una creciente deuda externa permitió a los Estados Unidos lograr por medios financieros lo que no pudo lograr a través de medios políticos y militares: derrotar a la URSS en la Guerra Fría y contener el empoderamiento del Sur.

Los préstamos masivos del exterior, la mayoría de Japón, fueron esenciales para la escalada en la carrera armamentista bajo la administración Reagan, mucho más allá

⁶ El alcance de este desvío puede ser medido por el cambio en la cuenta corriente de la balanza de pagos de EU. En el período 1965-69, la cuenta aún tenía un superávit de \$12 millones de dólares, lo que constituía casi la mitad (46%) del superávit total del G7. En 1970-74, el superávit se contrajo a \$4.1 millones, esto es, 21% del superávit G7. En 1975-79 dicho superávit se convirtió en déficit de \$7.4 millones. Después, ese déficit escaló a niveles previamente inimaginables: \$146.5 millones en 1980-84; \$660.6 millones en 1985-89, regresando a \$324.4 millones en 1990-94, antes de dispararse a \$912.4 millones en 1995-99. Para finales de 2004, el déficit de la cuenta corriente de EU era de aproximadamente \$2 millones diarios, esto es, casi cuatro veces el promedio del período 1995-1999 (calculado en base al Fondo Monetario Internacional, varios años).

de lo que la URSS podía permitirse económicamente. En combinación con el generoso apoyo a la resistencia afgana contra la ocupación soviética, tal escalada forzó a la URSS a una doble confrontación, de las cuales ninguna podía ganar y eventualmente perdió en ambas: una en Afganistán, donde su aparato militar de alta tecnología se encontró con las mismas dificultades que condujeron a la derrota de Estados Unidos en Vietnam, y otra en la carrera armamentista, donde Estados Unidos pudo movilizar más recursos que los que la misma URSS podía destinar para ella.

Al mismo tiempo, la masiva reorientación de los flujos de capitales hacia los Estados Unidos convirtió la afluencia de capital que los países del Sur habían experimentado en los setenta en una repentina sequía en los ochenta. En primer lugar, expresada por la crisis mexicana de 1982, esta sequía fue probablemente el factor más importante en el desplazamiento de las presiones competitivas desde el Norte al Sur y provocó una gran bifurcación en las fortunas de las regiones del Sur en los ochenta y noventa. Como veremos, el impacto de la contrarrevolución neoliberal fue especialmente catastrófico para América Latina y África Subsahariana en los ochenta, así como para lo que fue la URSS en los noventa. Pero en lo que al Tercer Mundo como totalidad concierne, estas catástrofes fueron parcialmente contrabalanceadas en los ochenta, y más que contrabalanceadas en los noventa, por el avance económicamente notable de Asia Oriental (especialmente China) y el avance menos significativo del Sur de Asia (véase Cuadro 2). Por supuesto, no existe forma de saber que habría pasado con la brecha del ingreso Norte-Sur en ausencia de la contrarrevolución neoliberal. Pero, la profunda desigualdad en el Sur puede proveer algunas pistas sobre lo que permitió a algunas regiones desempeñarse mejor que otras, y sobre lo que pudo haberse hecho para evitar o aminorar las catástrofes de América Latina y África.

IV. Globalización y desarrollo desigual

Como muestra el Cuadro 2, en lo que se refiere la brecha del ingreso para *el conjunto* Norte-Sur, la contrarrevolución neoliberal no generó mayor diferencia. Sin embargo, en lo que concierne a las diferentes regiones del Sur sí generó una gran diferencia. Algunas regiones, ante todo Asia Oriental, lograron tomar ventaja del incremento de la demanda de productos industriales baratos proveniente de EU como resultado de la liberalización del comercio y de su creciente déficit comercial. Estas regiones intentaron beneficiarse del redireccionamiento de los flujos de capital hacia Estados Unidos, ya que, la mejora en su balanza de pagos disminuyó su necesidad de competir con él en los mercados financieros del mundo y, de hecho, convirtió a

algunas de ellas, especialmente a China, en los principales prestamistas de EU. En contraste, otras regiones (especialmente América Latina y África Subsahariana) no lograron competir con éxito por la demanda estadounidense. Estas regiones experimentaron dificultades en su balanza de pagos que las colocaron en la posición desesperada de tener que competir directamente con Estados Unidos en los mercados financieros del mundo. De cualquier manera, Estados Unidos se benefició económica y políticamente porque sus empresas y organismos gubernamentales se encontraban mejor posicionados para movilizar en la lucha competitiva global el crédito y las mercancías baratas que los ganadores del Sur entusiasmadamente habían ofrecido, además se benefició porque los perdedores del Sur tuvieron que vender inevitablemente a precios baratos sus activos. El resultado fue que Estados Unidos revirtió su declive económico respecto de la mayoría de las regiones del mundo, mientras las ganancias y las pérdidas de las regiones del Sur en relación al Norte se compensaron entre sí, dejando la brecha del ingreso Norte-Sur en el año 2000 aproximadamente en el mismo nivel de 1960 y 1980.

La cuestión entonces consiste en saber si habría sido posible evitar las pérdidas del Sur (o sí podría serlo en el futuro), manteniendo en esa zona sus ganancias para alcanzar una significativa reducción de la brecha del ingreso Norte-Sur. Los principales promotores institucionales de la globalización ideológica, especialmente el Banco Mundial, el FMI, los Departamentos del Tesoro de EU y el Reino Unido, respaldados por medios formadores de opinión como *The Financial Times* y *The Economist*, han defendido el punto de vista de que la principal razón por la que algunos países del Sur están mejor que otros desde 1980 es debido a que han seguido muy de cerca las prescripciones de la globalización ideológica.⁷ Este punto de vista se enfrenta con el hecho de que, comparativamente hablando, las tres regiones cuyos resultados fueron peores en el mundo (América Latina y África Subsahariana en los ochenta, y la ex-URSS en los noventa) fueron también las regiones que incuestionablemente estuvieron sujetas más amplia e intensamente al ajuste estructural o terapia de choque preconizada por los promotores de la globalización ideológica. A la luz de este hecho básico, Galbraith se pregunta si deberíamos seguir considerando los noventa como la era de oro del capitalismo en vez de algo cercano a la edad de oro del socialismo reformado en dos países (China e India), al lado de una era de desastres para aquellos que siguen las prescripciones alentadas por *The Economist*. En realidad, denuncia que países que siguieron las prescripciones del

⁷ Véase la última crítica a estos argumentos en Wade, 2004.

FMI y el Banco Mundial al pie de la letra como Argentina, o Rusia a principios de los noventa, han vivido catástrofes peores en todo sentido a lo que la Gran Depresión de los treinta fue para EU (Galbraith 2004).

Puede ser legítimo cuestionar la afirmación de Galbraith de que China y especialmente India estén practicando un socialismo reformado en lugar, más bien, de alguna variante de capitalismo. Pero de cualquier forma que se pretenda llamar lo que estos países han estado practicando, es difícil cuestionar la denuncia de Galbraith de que, desde 1980, ningún país se ha desempeñado bien por adherirse a las prescripciones de la globalización ideológica más fielmente que aquellos que se desempeñaron mal. En cambio, si algo es cierto es lo contrario. Tanto China como India se condujeron al margen de los bancos occidentales en los setenta y libraron la crisis de la deuda. Hasta ahora, ambos continúan manteniendo controles de capital, de manera que el dinero especulativo no puede salir o entrar libremente. Ambos continúan teniendo grandes sectores estatales de industria pesada. Además, China continúa siendo gobernada por el Partido Comunista, que no es la institución más devota al libre mercado que se conozca en la historia. Así, debemos preguntar si China e India se han desempeñado bien en su totalidad, ¿es debido a sus reformas o a las regulaciones que continúan imponiendo? Sin duda, señala Galbraith, la respuesta correcta es: ambas parcialmente (Galbraith 2004).

Por mi parte, reformularía y precisaría este planteamiento de la siguiente manera. En primer lugar, India y especialmente China participaron completamente en el proceso de la globalización estructural al abrir sus economías y poner un mayor énfasis en IOE respecto de lo que habían hecho a mediados de los ochenta. Al hacerlo tomaron ventaja de los beneficios ofrecidos por operar en un más amplio y comparativamente más rico espacio económico. Pero lo hicieron en los términos y con las condiciones de sus propios intereses nacionales, nunca en torno a los intereses de los países del Norte expresados en la globalización ideológica promovida por EU. Entre otras cosas, esto significa un proceso más lento y selectivo de desregulación y privatización que el que ocurrió en los países y regiones sujetas a terapias de choque y ajustes estructurales propugnados por la globalización ideológica.

En segundo lugar, la mayor capacidad de India y China para participar en la globalización estructural en términos que convenga a sus propios intereses nacionales, sin duda, se debe en parte al hecho de que, como sugiere Galbraith, durante los setenta ambos países se volvieron menos dependientes del capital extranjero que América Latina o África. El capital extranjero nunca llega de forma gratuita, más aún cuando viene en condiciones

muy favorables, como sucedió en los setenta, puede establecer adiciones que limiten subsecuentemente la capacidad para perseguir el interés nacional. En 2003, China rebasó a Estados Unidos como el más grande receptor de inversión extranjera directa, pero la creciente dependencia de China sobre el capital extranjero ha sido más que contrarrestada por la creciente dependencia de EU sobre el crédito y las mercancías baratas chinas, de modo que, gracias a su capacidad de dictar, en lugar de que le sean dictados, las condiciones del grueso de esta inversión no han sido menguadas.

En tercer lugar, la mayor capacidad de India y China para participar en la globalización estructural en sus propios términos no ha sido únicamente por el hecho de que han permanecido por mucho menos dependientes del capital extranjero que América Latina o el África Subsahariana. Igualmente importante es otra peculiaridad de India y China, a saber, que no son meros estados nacionales sino, más bien, estados del tamaño de un continente, cada uno con poblaciones considerablemente mayores a las de América Latina o África. Además, ambas países tienen una larga historia con una producción altamente diversificada e intercambios comerciales dentro de sus fronteras y con las regiones circundantes que los dota de una enorme oferta no solo de fuerza de trabajo versátil y comparativamente hábil, sino también de un macro (y no solo micro) empresariado. Como resultado de este legado y de una considerable inversión en infraestructura de transporte y comunicación, India y China han estado mucho mejor posicionadas, que América Latina o África tan fragmentadas política y económicamente, para combinar las ventajas de la IOE y la inversión extranjera con las de una economía nacional informalmente protegida y sustantivamente auto-suficiente.

Finalmente, y en parte relacionado con lo anterior, China parece tener una ventaja adicional en su industrialización, ya sea en su variación ISI o IOE. Contrariamente a la extendida creencia, esta ventaja no estriba en bajos salarios, al menos no en los bajos salarios en cuanto tales. Recientemente, un artículo en *The New York Times* titulado "El Siglo Chino" ha resaltado que su amplio despliegue de técnicas de producción que sustituyen tanto como es posible administradores y maquinaria cara por fuerza de trabajo educada barata. La experiencia de la fábrica automotriz Wanfeng en las afueras de Shanghai ilustra este punto. En esta fábrica no existe un solo robot a la vista. En su lugar, cientos de jóvenes reclutados de las escuelas técnicas, esparcidas a lo largo de China, dotan de personal a líneas de ensamble que operan con poco más que grandes taladros eléctricos, llaves inglesas y martillos de goma. Motores y paneles en lugar de moverse de estación

a estación en cintas transportadoras automáticas (como sucedería en una fábrica occidental, coreana o japonesa), son trasladados manualmente. La compañía no está usando máquinas multimillonarias, sino trabajadores altamente calificados cuyo pago anual es menor que el pago mensual de nuevas contrataciones en Detroit. Esta es la razón por la que Wanfeng puede vender sus versiones Jeep de lujo hechas a mano (en su mayoría a compradores del Medio Oriente) de \$10 mil a \$8 mil dls. (Fishman, 2004).

Además, las empresas chinas no solo están sustituyendo la maquinaria cara por fuerza de trabajo educada barata, sino también administradores caros. Una fuerza de trabajo auto-administrada mantiene los costos administrativos bajos también. Según los estándares occidentales, las filas de los administradores son marcadamente cortas. Dependiendo del tipo de trabajo, puede llegar a verse 15 administradores por 5 mil trabajadores, lo cual es un indicador de lo increíblemente auto-administrados que son (Fishman 2004). Es difícil decir señalar qué tan generalizadas están éstas técnicas de ahorro de maquinaria y administradores. Pero si se encuentran tan difundidas como sugiere Ted Fishman, constituyen un importante antídoto a la tendencia a la innovación previamente originada en los países ricos para absorber capital escaso en lugar de fuerza de trabajo abundante en los países pobres.

En cualquier caso, la sustitución de maquinaria cara y administradores por fuerza de trabajo especializada barata no es opuesta a la tendencia general del desarrollo industrial y la innovación. Por el contrario, el año pasado China gastó \$60 mmd en desarrollo e investigación, cifra considerablemente menor a los \$282 mmd que gastó Estados Unidos. No obstante, aunque los científicos e ingenieros de China usualmente hacen un sexto o un décimo de lo que los estadounidenses hacen, la amplia brecha de financiamiento no necesariamente genera una brecha igualmente amplia en fuerza laboral o resultados. EU gasta casi cinco veces más de lo que China, pero tiene dos veces menos investigadores (743,000 a 1.3 millones) (Fishman, 2004). En este sentido, una gran fuerza de trabajo educada barata constituye condición esencial para permitir a un país del Sur participar en los procesos de la globalización estructural en sus propios términos, no en los términos dictados por los intereses de los países del Norte.

V. Implicaciones para futuras investigaciones

Este análisis tiene tres consecuencias fundamentales para la investigación futura. Primera, la afirmación de que China e India se han beneficiado de la globalización estructural porque no se sujetaron a las prescripciones de la globalización ideológica, no es más que una hipótesis.

Con el fin de evaluar su verosimilitud, los países deben ser clasificados, tan rigurosamente como sea posible, por su grado de participación en la globalización estructural, por un lado, y por la medida en que se sujetaron a sí mismos a la globalización ideológica, por otro. Una clasificación de este orden nos proporcionaría una idea más precisa de las diferentes formas con que los países se han relacionado con la globalización estructural e ideológica. Así, nos permitiría investigar sí y cómo estas diferencias han afectado el desempeño económico, y si pueden ellas mismas ser rastreadas en las características específicas sociales, históricas y geográficas de un país.

Segunda, nuestro análisis también sugiere que el tamaño demográfico sí importa. Las grandes poblaciones de China e India los han proveído de opciones de desarrollo (como la formación y preservación de una economía nacional coherente aún impulsando IOE) que bien pueden sobrepasar los horizontes de la mayoría de los países del Sur. Sin embargo, el rápido crecimiento demográfico ha sido generalmente asociado con un deterioro más que con un mejoramiento de la capacidad de los países del Sur para beneficiarse y no perder con una mayor integración a la economía global. La cuestión radica entonces en cómo el crecimiento demográfico afecta, y es a su vez afectado, por el desempeño económico. Al tratar este asunto, debería ponerse especial atención a la posibilidad de que algunos países del Sur puedan ser atrapados en una trampa de bajo nivel de equilibrio, esto es, una situación en la cual las tendencias hacia el incremento en las tasas de crecimiento demográfico dan lugar a estancamiento en el ingreso per cápita. Al comparar cuidadosamente los casos de este tipo de entrapamiento con casos de escape de esa situación, así como con casos de estancamiento o de caída relativa del ingreso asociada a un estancamiento o declive poblacional, será posible endogenizar el crecimiento demográfico en una explicación sociológica del Norte-Sur y evitar las burdas generalizaciones malthusianas.

Tercera y última, ha sido mi posición que, contrariamente a la doctrina TINA, hubieron y aún hay alternativas a la competencia brutal por el capital impulsada por los promotores de la globalización ideológica. Una alternativa para los gobiernos es competir pero no haciendo concesiones extravagantes al capital, sino promoviendo la educación, la salud y una calidad de vida que permita a sus ciudadanos ser más productivos. Como señala Fishman, una gran oferta de fuerza de trabajo especializada barata ha sido probablemente la mayor ventaja competitiva de China, no solo en la producción, sino también en investigación y desarrollo. Pero este argumento es hasta ahora una simple hipótesis. A fin de evaluar su validez, necesitamos primero toda la evidencia posible en apoyo al argumento

de Fishman en torno a la ventaja comparativa de China. Necesitamos entonces comparar esta evidencia con la experiencia de otros países del Sur para medir diferencias de los alcances logrados por estrategias de progreso económico que descansaron más en la provisión de incentivos al capital que en el mejoramiento de la salud, la educación y el bienestar de sus poblaciones. Con algo de suerte, este análisis comparativo nos proveerá la información necesaria para determinar (1) cuál estrategia ha sido más productiva en términos de riqueza y bienestar nacional, y (2) qué combinación particular de condiciones sociales,

históricas y geopolíticas ha conducido a la adopción de una estrategia u otra.

Una investigación sustentada en estas directrices avanzaría ampliamente en nuestra comprensión de la relación entre globalización y desarrollo desigual. Por lo que sabemos bien puede resultar en un “pesimismo inteligente”, pero también puede ser que no. En cualquier caso, cabe esperar que disipará la confusión actual entre globalización ideológica y estructural, y, por tanto, minaría la proclama segura de sí misma pero carente de toda base de la doctrina TINA.

Bibliografía

- ◆ Arrighi, Giovanni (1994), *The Long Twentieth Century: Money, Power and the Origins of Our Times*, Verso, London.
- ◆ Arrighi, Giovanni (2002), “The African Crisis: World Systemic and Regional Aspects”, en *New Left Review*, 15, pp. 5-36.
- ◆ Arrighi, Giovanni and Jessica Drangel (1986), “The Stratification of the World-Economy: An Exploration of the Semi-peripheral Zone”, en *Review* (Fernand Braudel Center) X, pp. 9-74.
- ◆ Arrighi, Giovanni, Beverly J. Silver and Benjamin D. Brewer (2003), “Industrial Convergence and the Persistence of the North-South Divide”, en *Studies in Comparative International Development*, 38, pp. 3-31.
- ◆ Bell, Daniel (1973), *The Coming of Post-Industrial Society*, Basic Books, New York.
- ◆ Brandt Commission (1980), *North-South: A Program for Survival*, Pan Books, London.
- ◆ Cardoso, Fernando H. and Enzo Faletto (1979), *Dependency and Development in Latin America*, University of California Press, Berkeley, CA
- ◆ Chase-Dunn, Christopher (1999), “Globalization: A World-Systems Perspective”, en *Journal of World-Systems Research*, 5, pp.176-198.
- ◆ Clark, Colin (1957), *The Conditions of Economic Progress*, 3d ed., Macmillan, London.
- ◆ Easterly, William (2001), “The Lost Decades: Developing Countries Stagnation in Spite of Policy Reform 1980-1998”, en *Journal of Economic Growth*, 6, pp.135-157.
- ◆ Escobar, Arturo (1995), *Encountering Development: The Making and Unmaking of the Third World*. Princeton University Press, Princeton, NJ.
- ◆ Fishman, Ted (2004), “The Chinese Century”, en *The New York Times* (Magazine), July 4.
- ◆ Galbraith, James K. (2004), *Debunking The Economist Again*. <http://www.salon.com/opinion/feature/2004/03/22/economist/print.html>
- ◆ International Monetary Fund (varios años), *International Financial Statistics Yearbook*, International Monetary Fund, Washington, D.C.:
- ◆ Krasner, Stephen D. (1985), *Structural Conflict: The Third World Against Global Liberalism*, University of California Press, Berkeley.
- ◆ Krippner, Greta (2002), *What is Financialization?* Conferencia presentada en el Annual Meeting of the American Sociological Association, IL, 16-19 august, Chicago.
- ◆ McMichael, Philip (2000), *Development and Social Change: A Global Perspective*, 2nd ed. Thousand Oaks, CA: Sage.
- ◆ Ravallion, Martin (2004), “Competing Concepts of Inequality in the Globalization Debate”, en *World Bank Policy Research Working Paper* 3243 (March)
- ◆ Rostow, Walt W. (1960), *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*, Cambridge Univ. Press, Cambridge.
- ◆ Sachs, Wolfgang (ed.) (1992), *The Development Dictionary*, Zed Books, London.
- ◆ Schumpeter, Joseph (1954), *Capitalism, Socialism & Democracy*, Allen & Unwin, London.
- ◆ Schumpeter, Joseph (1961), *The Theory of Economic Development*, Oxford University Press, New York.
- ◆ Schumpeter, Joseph (1964), *Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, McGraw Hill, New York.
- ◆ Singer, Hans (1997), A The Golden Age of the Keynesian Consensus--The Pendulum Swings Back@, en *World Development*, 25, pp. 293-295.

- ◆ Solow, Robert M. (1956), “A Contributiou to the Theory of Economic Growth”, en *Quarterly Journal of Economics*, 70, pp. 65-94.
- ◆ Tipps, Dean C. (1973), « Modernization Theory and the Study of National Societies: A Critical Perspective”, en *Comparative Studies in Society and History*, 15, pp. 199-226.
- ◆ Toye, John (1993), *Dilemmas of Development. Reflections on the Counter-Revolution in Development Economics*, Second Edition, Blackwell, Oxford.
- ◆ Vernon, Raymond (1966), “International Investment and International Trade in the Product Cycle”, en *Quarterly Journal of Economics* 80, (2), pp. 190-207.
- ◆ Vernon, Raymond (1971), *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of US Enterprises*, Penguin Books, Harmondsworth.
- ◆ Wade, Robert (2004), “Is Globalization Reducing Poverty and Inequality?”, en *World Development*, 32, (4), pp. 567-589.
- ◆ Warren, Bill (1980), *Imperialism, Pioneer of Capitalism*, New Left Books, London.
- ◆ World Bank (1984), *World Tables*, Vols. 1 & 2, World Bank. Washington D.C.
- ◆ World Bank (1989), *Sub-Saharan Africa: From Crisis to Sustainable Growth. A Long-term Perspective Study*, World Bank. Washington, D.C.:
- ◆ World Bank (1992), *Governance and Development*, World Bank Washington, D.C.
- ◆ World Bank (1993), *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, A World Bank Policy Research Report, Oxford University Press, New York.
- ◆ World Bank (2001), *World Development Indicators*, CD-ROM, World Bank, Washington, D.C.
- ◆ World Bank (2003), *World Development Indicators*, CD-ROM, World Bank, Washington, D.C.



Toro bolas, óleo y tela, 40 X 30 cm, 2008.