

Neoliberalismo. Mitos y realidades

Martin Hart-Landsberg

Algunos acuerdos internacionales, como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA en sus siglas en inglés) y el de la Organización Mundial del Comercio (OMC), han acrecentado el poder y los beneficios del capitalismo trasnacional a costa del aumento de la inestabilidad económica y el deterioro de las condiciones laborales y de vida. A pesar de esta realidad, se han repetido tantas veces las afirmaciones neoliberales que proclaman los beneficios sin parangón debidos a la liberalización, la desregulación y la privatización, que muchos trabajadores terminan por aceptarlas como verdades incontrovertibles. Así, los dirigentes empresariales y políticos de Estados Unidos y de otros países capitalistas desarrollados defienden rutinariamente sus esfuerzos por expandir la OMC y asegurar nuevos acuerdos a semejanza del ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas) como algo necesario para asegurar un futuro más brillante a la población mundial, en especial la que vive en la pobreza.

Por ejemplo, Renato Ruggiero, el primer director general de la OMC, declaró que los esfuerzos de liberalización de esta institución tienen «la potencialidad necesaria para erradicar la pobreza global en la primera parte

• Artículo publicado en MR, vol. 57, nº 11, abril de 2006, pp. 1-17. Traducción de Marco Aurelio Galmarini. Martin Hart-Landsberg enseña economía en el Lewis & Clark College de Portland, Oregón (EE.UU.). Es autor de cinco libros, entre los que figuran *China y el socialismo. Reformas de mercado y lucha de clases*, Hacer, Barcelona, 2006, y *Development, Crisis, and Class Struggle. Learning from Japan and East Asia*, St. Martin Press, 2000. Ambos tienen a Paul Burkett como coautor.

del próximo siglo [el XXI], idea utópica hace unas décadas, pero que hoy es una posibilidad real». ¹ Análogamente, poco antes de la reunión de ámbito ministerial de la OMC que tuvo lugar en diciembre de 2005 en Hong Kong, William Cline, alto funcionario del Institute for International Economics, afirmaba que «si se eliminaran todas las barreras al comercio mundial, en quince años se podría sacar de la pobreza a aproximadamente 500 millones de personas... La actual Ronda de Doha de negociaciones multilaterales de comercio en el marco de la OMC, proporciona a la comunidad internacional la mejor oportunidad para alcanzar esos objetivos». ²

En consecuencia, si queremos lanzar un reto efectivo al proyecto de globalización neoliberal debemos redoblar nuestros esfuerzos para ganar la «batalla de las ideas». Para ganar esta batalla hace falta, entre otras cosas, demostrar que el neoliberalismo funciona como cobertura ideológica de la promoción de los intereses capitalistas, y no como marco científico para esclarecer las consecuencias económicas y sociales de la dinámica capitalista. También es preciso mostrar los procesos mediante los cuales el capitalismo, como sistema internacional, socava más bien que promueve los intereses de la clase trabajadora, tanto en el Tercer Mundo como en los países capitalistas desarrollados.

El mito de la superioridad del «libre comercio»: argumentos teóricos

Según los defensores de la OMC y de acuerdos como el ALCA, estas instituciones y acuerdos buscan promover el libre comercio con el fin de mejorar la eficiencia y maximizar el bienestar económico. Esta centralización en el comercio oculta en realidad un programa político-económico de mayor alcance: la expansión y mejora de las oportunidades de ganancia de las corporaciones. En el caso de la OMC, este objetivo se ha perseguido a través de una variedad de acuerdos explícitamente diseñados para limitar o, directamente, bloquear la regulación pública de la actividad económica en contextos que tienen muy poco que ver con el comercio, tal y como este se entiende normalmente.

Por ejemplo, el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relativos al Comercio (TRIPS en sus siglas inglesas) limita la capacidad de los Estados para denegar patentes sobre ciertos productos (incluso organismos vivos) o controlar el uso de productos patentados en sus respectivas naciones (incluso la utilización de una licencia obligatoria para asegurar la disponibilidad de medicamentos vitales). Este acuerdo

también obliga a los Estados a aceptar un incremento significativo en el tiempo de vigencia de las patentes. El Acuerdo sobre Medidas de Inversión relativas al Comercio (TRIMS, por sus siglas en inglés) restringe la capacidad de los Estados para imponer condiciones de actividad a las inversiones extranjeras directas (IED), que comprenden también a las que requerirían insumos locales (entre ellos, fuerza de trabajo) o transferencia tecnológica. La expansión propuesta del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS, en inglés GATS) forzaría a los Estados a abrir sus mercados nacionales de servicios (lo que incluye todo, desde la prestación sanitaria y educativa hasta empresas de servicios públicos y el comercio minorista) a proveedores extranjeros, a la vez que limitaría la regulación pública de su actividad. Análogamente, un propuesto Acuerdo sobre Contratación Pública negaría a los Estados la capacidad de emplear criterios no-económicos, como, por ejemplo, laborales y medioambientales, en la adjudicación de contratos.

Es muy raro que estos acuerdos sean objeto de análisis en los medios de comunicación predominantes, porque plantean directamente problemas de poder privado contra poder público y no son fáciles de defender. Esta es una de las razones más importantes por las que quienes apoyan el proyecto de globalización capitalista prefieren describir como acuerdos comerciales las ordenaciones institucionales que contribuyen a apuntalar dicha globalización, para luego defender esos acuerdos sobre la base de las supuestas virtudes del libre comercio. Esta defensa, por desgracia y sin motivos que lo justifiquen, goza de enorme influencia entre los trabajadores, sobre todo en los países capitalistas desarrollados. Y, al utilizarla como fundamento teórico, los defensores de la globalización capitalista encuentran relativamente fácil estimular la aceptación popular de la proposición más general según la cual los resultados determinados por el mercado son superiores a los resultados determinados por criterios sociales, en todos los campos de actividad. En consecuencia, es fundamental que desarrollemos una crítica eficaz y accesible de este mito de la superioridad del libre comercio. Lo cierto es que se trata de una tarea más fácil de lo que en general se supone.

Los argumentos que promueven el libre comercio descansan en general en la teoría de la ventaja comparativa. David Ricardo introdujo esta teoría en 1821, en su obra *Principios de economía política y tributación*. En general se la entiende erróneamente como si afirmara lo obvio, esto es, que los países tienen o pueden crear diferentes ventajas comparativas o que el comercio puede ser útil. Lo que en realidad sostiene es una conclusión muy específica relativa a las políticas públicas: la mejor política economi-

ca de un país consiste en permitir que la actividad del mercado internacional no regulado determine su ventaja comparativa y sus modelos nacionales de producción.³

Ricardo «puso a prueba» su teoría de la ventaja comparativa mediante un modelo estático del mundo compuesto por dos países, en el que se supone que Portugal es un productor más eficiente que Inglaterra tanto en vino como en ropa, pero con mayor superioridad en la producción de vino. Ricardo demostró que, en ese mundo que él propone, tanto Portugal como Inglaterra ganarían con una división internacional del trabajo en la que cada uno produjera el bien para el cual dispone de la mayor ventaja relativa o comparativa. De esta manera, incluso cuando la eficiencia productiva de Inglaterra fuera inferior a la de Portugal en ambos bienes, la lógica del libre comercio llevaría a Portugal a concentrarse en la producción de vino y a Inglaterra en la de ropa, con lo que el comercio resultante entre ambos países produciría beneficios máximos para los dos.

Los economistas de la corriente dominante, aunque siguen aceptando las líneas básicas de la teoría de Ricardo, han refinado sus desarrollos. Los más importantes de estos son: la teoría de Hecksher-Ohlin, la cual sostiene que, puesto que la ventaja comparativa de un país depende de su base de recursos, los países del Tercer Mundo, pobres en capital, deberían especializarse en productos intensivos en mano de obra; la teoría de la igualación del precio de los factores, según la cual el libre comercio aumentará el precio del factor que se emplee de manera intensiva (que en el Tercer Mundo será la mano de obra no cualificada) hasta que los precios de todos los factores queden equiparados en el mundo entero; y la teoría de Stolper-Samuelson, que sostiene que las rentas del factor escaso (mano de obra en los países ricos; capital en los países pobres) serán las que más sufran a causa del libre comercio. Ninguna de esas elaboraciones desafía la conclusión básica de la teoría de Ricardo acerca de la ventaja comparativa. En realidad, ofrecen soporte adicional al argumento de que los trabajadores del Tercer Mundo serán los mayores beneficiarios del libre comercio.

Como todas las teorías, la de la ventaja comparativa (y su conclusión), se basa en varios supuestos. Entre los más importantes están los siguientes:

- Hay competencia perfecta entre las empresas.
- Hay pleno empleo de todos los factores de producción.
- La mano de obra y el capital son perfectamente móviles en el interior de un país y no traspasan las fronteras nacionales.
- Las ganancias que un país obtiene del comercio son captadas por quienes viven en el país y gastadas localmente.

- El comercio exterior de un país está siempre en equilibrio.
- Los precios de mercado reflejan rigurosamente los costes reales (o sociales) de los productos producidos.

Un rápido repaso a estos supuestos muestra que son demasiado generales y que no se ajustan a la realidad. Además, si no se cumplen, no hay base para aceptar la conclusión de la teoría, a saber, que las políticas de mercado libre promoverán el bienestar internacional. Por ejemplo, el supuesto del pleno empleo de todos los factores de producción, incluida la mano de obra, es obviamente falso. Igualmente problemático es el proceso de reestructuración que la teoría lleva implícito, el cual supone (pero nunca explica cómo) que los trabajadores que pierden su empleo como resultado de las importaciones a las que ha dado lugar el libre comercio, pronto encontrarán un nuevo empleo en el sector en expansión de la economía de exportación. En realidad, los trabajadores (y otros factores de producción) pueden no ser igualmente productivos en usos alternativos. Aun dejando de lado este problema, si su recolocación no es lo suficientemente rápida, es probable que la economía recientemente liberalizada sufra un incremento del desempleo, lo que llevará a una reducción de la demanda agregada y, tal vez, a la recesión. De esta manera, aun en el caso de que todos los factores de producción terminaran por estar plenamente empleados, es muy probable que el coste de adaptación pese más que los supuestos beneficios de eficiencia debidos a la reestructuración inducida por la actividad comercial.

El supuesto de que los precios reflejan los costes sociales también es problemático. Muchos mercados de productos están dominados por monopolios, muchas empresas reciben sustanciales subsidios gubernamentales que influyen en sus decisiones relativas a la producción y a los precios y muchas actividades productivas generan importantes externalidades negativas (específicamente las medioambientales). Por tanto, la especialización del comercio basada en los precios de mercado existentes podría fácilmente producir una estructura de actividad económica internacional con una eficiencia general inferior, lo que llevaría a la reducción del bienestar social.

También hay razones para cuestionar el supuesto de que el comercio exterior se mantenga en equilibrio. Este supuesto depende de otro, según el cual las fluctuaciones de la tasa de intercambios corregirán automática y rápidamente los desequilibrios comerciales. Sin embargo, las tasas de cambio pueden verse fácilmente influidas por la actividad financiera especulativa, que inducirá en ellas movimientos con mayor tendencia a la desesta-

bilización que al equilibrio. Además, como el comercio se produce cada vez más a través de redes de producción controladas por corporaciones transnacionales, es mucho menos probable que las fluctuaciones de la tasa de cambio generen los nuevos modelos de producción deseados. En la medida en que las fluctuaciones de la tasa de cambio fracasan en la producción de los ajustes comerciales necesarios en un periodo razonablemente breve, se deberán reducir las importaciones (y restaurar la balanza comercial) mediante una reducción forzosa de la demanda agregada y, tal vez, incluso una recesión.

También merece ser rebatido el supuesto de que el capital no tiene gran movilidad más allá de las fronteras nacionales. Este supuesto ayuda a apuntalar otros, incluidos el del pleno empleo y el del equilibrio comercial. Si el capital presenta gran movilidad, las políticas de mercado libre y de libre comercio pueden producir fugas de capital que conduzcan a la desindustrialización, el desequilibrio comercial, el desempleo y la crisis económica. En resumen, las recomendaciones de las políticas de apoyo al libre comercio que se desprenden de la teoría de la ventaja comparativa descansan sobre una serie de supuestos muy dudosos.⁴

El mito de la superioridad del «libre comercio»: argumentos empíricos

Los defensores de las políticas neoliberales suelen citar los resultados de estudios de simulación enormemente sofisticados para apoyar sus argumentos. Sin embargo, se trata de estudios que presentan graves defectos, en gran parte debido a que descansan en muchos de los mismos supuestos que la teoría de la ventaja comparativa. El siguiente examen de dos destacados estudios muestra que la dependencia de estos supuestos debilita la credibilidad de sus resultados.

En 2001, Drusilla Brown, Alan Deardoff y Robert Stern publicaron un estudio que afirmaba que una eliminación de todas las barreras comerciales auspiciada por la OMC agregaría 1,9 billones de dólares al producto bruto mundial en el año 2005.⁵ El estudio fue ampliamente aireado en la prensa antes del comienzo de las negociaciones de la OMC en Doha, Qatar, en noviembre de 2001.

El Banco Mundial también intentó calcular, como parte de su serie de Perspectivas Económicas Globales, los beneficios que se esperaban de la liberalización del comercio. En *Global Economic Prospects 2002*, concluía que «la integración más rápida, mediante la disminución de las barreras al

comercio de mercancías, incrementaría el crecimiento y suministraría 1,5 billones de dólares de ingreso adicional acumulativo a los países en desarrollo durante el periodo 2005-2015. La liberalización de los servicios en los países en desarrollo podría proporcionar ganancias aún mayores, tal vez el cuádruple de esa suma. [Los resultados también] muestran que la participación de la mano de obra en la renta nacional aumentaría en todo el mundo en desarrollo». ⁶

Los estudios de Brown, Deardoff y Stern, así como los del Banco Mundial, se basan en modelos de equilibrio general computable, en los que las economías se definen por un conjunto de mercados interconectados. Cuando los precios cambian —en este caso debido a un cambio de tarifas—, se establece el supuesto de que los mercados de productos de ámbito nacional se adaptan para restablecer el equilibrio. Puesto que las economías están conectadas mediante el comercio, se supone que también los cambios de precio generan más adaptaciones globales complejas antes de lograr un nuevo equilibrio. Sobre la base de este modelo los autores de este estudio tratan de determinar las consecuencias económicas de la liberalización del comercio.

Este tipo de modelo es muy exigente. Es preciso recurrir a supuestos específicos acerca de la conducta del consumidor y del productor en diferentes mercados y en diferentes naciones, incluida su velocidad de adaptación. También se necesitan detalladas tablas nacionales de *input-output*. Pero aún hacen falta más cosas. Por ejemplo, para asegurar la credibilidad de su modelo, Brown, Deardoff y Stern suponen que sólo hay un resultado de equilibrio para cada escenario de liberalización del comercio. Los autores dan también por supuesto que sólo hay dos entradas [*input*], capital y mano de obra, perfectamente móviles entre sectores en el interior de cada país, pero limitadas por las fronteras nacionales. Además, suponen que el gasto agregado total de cada economía es suficiente, y que se adaptará automáticamente con el fin de asegurar el pleno empleo de todos los recursos. Por último, suponen también que las tasas de cambio flexibles impedirán que los cambios de tarifas produzcan cambios en las balanzas comerciales.

Para decirlo de otra manera, los autores crearon un modelo en el que la liberalización, por definición, no puede provocar o empeorar el desempleo, la fuga de capitales o los desequilibrios comerciales. Gracias a estos supuestos, si un país levanta sus restricciones comerciales, las fuerzas del mercado estimularán rápidamente y sin esfuerzo unos nuevos y más productivos usos del capital y de la mano de obra. Y, puesto que el comercio está siempre en equilibrio, esta reestructuración, por definición, generará

nuevas exportaciones por el valor de un dólar por cada dólar en nuevas importaciones. Como observa Peter Dorman en su crítica de este estudio: «Por supuesto, en semejante mundo, los trabajadores y los gobiernos no tendrían casi de qué preocuparse, con tal de que pudieran circular rápidamente entre sectores económicos en expansión y sectores en contracción».⁷

Los economistas del Banco Mundial también utilizan en su trabajo el modelo de equilibrio general computable. En *Global Economic Prospects 2002* comienzan su estudio de simulación con «un punto de vista básico acerca de la evolución probable de los países en desarrollo, sobre la base de las mejores conjeturas en torno a parámetros generalmente estables: ahorro, inversión y aumento de la población, del comercio y de la productividad».⁸ Este punto de vista básico sólo incorpora los cambios en el «régimen comercial global» que se produjeron hasta 1997 y emplea estas mejores conjeturas para estimar los resultados económicos correspondientes al periodo 2005-2015. A continuación, dan por supuesta la eliminación de todas las restricciones comerciales en el periodo 2005-2010, con una reducción de las restricciones a razón de un sexto por año.⁹ Finalmente, comparan los resultados económicos estimados a partir de este escenario de liberalización con los del escenario básico inicial, para determinar las ganancias producidas por la liberalización.

Este esfuerzo modelador también depende de diversas hipótesis decisivas y nada realistas. Una de ellas es que las reducciones arancelarias no tendrán efecto sobre los déficit gubernamentales, que seguirán sin cambios en relación con los valores de proyección inicial. Esta hipótesis afirma que los gobiernos serán automáticamente capaces de compensar las pérdidas en ingresos arancelarios con nuevos ingresos derivados de otras fuentes. Otra hipótesis es la de que las reducciones arancelarias no tendrán consecuencias sobre las balanzas comerciales, que se mantendrán como estaban en la proyección básica. La última es la existencia de pleno empleo. Una vez más, en el corazón mismo del modelo se introduce un poderoso sesgo favorable al libre comercio, mediante la previa suposición, y de ahí, la seguridad de un resultado favorable a la liberalización.

Aunque dicho sesgo basta para descalificar la utilidad del estudio como guía para la elaboración de políticas, merece la pena examinar sus resultados por dos razones. En primer lugar, los beneficios proyectados son menores de lo que uno podría imaginarse, dado el respaldo incondicional del Banco Mundial a la liberalización. En segundo lugar, los estudios posteriores del Banco Mundial han revelado beneficios significativamente menores. En su estudio de 2002, el Banco Mundial concluía que, «medida en términos estáticos, con la liberalización comercial [de mercancías] la

renta mundial sería en 2015 de 355.000 millones de dólares más que en el momento inicial». ¹⁰ Los países del Tercer Mundo en su conjunto recibirían 184.000 millones de dólares más, o sea, aproximadamente, el 52% de estos beneficios totales. Resulta significativo que 142.000 millones de dólares de dichas ganancias para el Tercer Mundo se prevé que se deriven de la liberalización del comercio de bienes agrícolas. Más significativo aún es que se calcula que 114.000 millones de dólares provengan de la liberalización del sector agrícola en el Tercer Mundo. ¹¹ La liberalización del comercio de bienes manufacturados resulta ser puramente secundaria. El total de ganancias estimadas para el Tercer Mundo gracias a la liberalización completa del comercio mundial de bienes manufacturados es tan sólo de 44.000 millones de dólares.

Si tomáramos en serio esas cifras, lo que sugieren sin ninguna duda es que el Tercer Mundo tiene poco que ganar con un acuerdo en el marco de la OMC. Como Mark Weisbrot y Dean Baker observan en su crítica de ese estudio, «la supresión de todas las barreras de los países ricos a las exportaciones de mercancías de los países en desarrollo —incluidos la agricultura, los textiles y otros bienes manufacturados— agregaría [...], cuando esos cambios se aplicasen por completo en 2015, un 0,6% al PIB de los países de renta baja y media. Eso significa que un país del África Subsahariana que, con los actuales acuerdos comerciales, tenga una renta per cápita anual de 500 dólares, en el año 2015 tendría una renta per cápita de 503 dólares». ¹² Además, como señalan también dichos autores, esas escasas ganancias se verán marcadamente contrarrestadas por las pérdidas derivadas del acatamiento de otros acuerdos conexos de la OMC.

Las estimaciones más recientes del Banco Mundial arrojan ganancias aún menores como resultado de la liberalización. En *Global Economic Prospects 2005*, el Banco Mundial incorporaba nuevos conjuntos de datos que le permitían «captar las considerables reformas efectuadas entre 1997 y 2001 (por ejemplo, la aplicación continua de la Ronda de Uruguay y los progresos de China hacia el ingreso en la OMC), así como un tratamiento mejorado de los acuerdos comerciales preferentes». ¹³ Como resultado, las ganancias estáticas totales previstas como consecuencia de la liberalización del comercio de mercancías descendían a 260.000 millones de dólares (en 2015 en relación al punto de partida), y sólo un 41% de las ganancias iban a parar al Tercer Mundo.

Aunque los trabajadores se han visto perjudicados por la globalización capitalista, muchos son reacios a la hora de hacerle frente porque han sido intimidados por los argumentos «académicos» de quienes la defienden. Sin embargo, como hemos visto, tales argumentos se basan en teorías y simu-

laciones enormemente artificiales que tergiversan deliberadamente el funcionamiento del capitalismo. Se puede y se debe discutir las y rechazarlas.

Neoliberalismo: la realidad

La era neoliberal posterior a 1980 ha estado marcada por un crecimiento más lento, mayores desequilibrios comerciales y el deterioro de las condiciones sociales. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) informa que, «para el conjunto de los países en desarrollo (con exclusión de China), el promedio del déficit comercial en la década de 1990 es superior al de la década de 1960 en casi tres puntos porcentuales del PIB, mientras que la tasa media de crecimiento ha descendido a razón de un 2% anual».¹⁴ Además:

El modelo es muy semejante en todas las regiones en desarrollo. En Latinoamérica, en la década de 1990 la tasa media de crecimiento es un 3% anual más baja que en la de 1970, y algo muy similar ocurre con los déficit comerciales en proporción al PIB. En el África Subsahariana, el crecimiento disminuyó, pero los déficit aumentaron. Los países asiáticos consiguieron crecer más rápidamente en la década de 1980, mientras reducían sus déficit de pago, pero en la década de 1990 contrajeron mayores déficit sin lograr crecer más deprisa.¹⁵

Un estudio de Mark Weisbrot, Dean Baker y David Rosnick sobre las consecuencias de las políticas neoliberales en el desarrollo del Tercer Mundo llega a conclusiones parecidas. Los autores observan que «contrariamente a la creencia popular, en los últimos veinticinco años (1980-2005) se han apreciado unas tasas de crecimiento económico marcadamente más lentas y un escaso progreso de los indicadores sociales para la gran mayoría de los países de renta baja y media [en comparación con las dos décadas anteriores]».¹⁶

Para quienes rechazan los principales supuestos que subyacen a los argumentos de la corriente dominante a favor de la «liberación» de la actividad económica internacional, los resultados no son sorprendentes. A grandes rasgos, la liberalización comercial ha contribuido a la desindustrialización de muchos países del Tercer Mundo, con el consecuente incremento de la dependencia de las importaciones. Al abaratar y facilitar la obtención de bienes de lujo, ha estimulado también el incremento de la importación de estos. Y por último, al atraer la producción de las corporaciones transnacionales al Tercer Mundo, ha incrementado también la inten-

sidad de importación de la mayoría de las exportaciones de los países de esta zona. Las ganancias que producían las exportaciones no podían mantener el ritmo, en gran parte porque el aumento de la actividad y la competencia exportadora del Tercer Mundo (estimulado por la necesidad de compensar el aumento de las importaciones) tendía a reducir las ganancias derivadas de la exportación. Por otra parte, la mayor lentitud de crecimiento de la mayoría de los países capitalistas desarrollados y el proteccionismo de estos también limitaron las exportaciones.

En un esfuerzo por mantener dentro de límites manejables el déficit comercial y el de cuenta corriente, los Estados del Tercer Mundo, a menudo presionados por el FMI y el Banco Mundial, impusieron medidas de austeridad (en especial cortes draconianos de los programas sociales) para ralentizar el crecimiento económico (y las importaciones). También, en un esfuerzo por atraer la financiación necesaria para compensar los déficit existentes, desregularon los mercados de capital, privatizaron la actividad económica, a la vez que relajaron los regímenes reguladores de la inversión extranjera. Aunque devastadoras para los trabajadores y las posibilidades de desarrollo nacional, esas políticas, tal y como se pretendía, respondían a los intereses del capital transnacional en general y de un sector pequeño, pero influyente, del capital del Tercer Mundo. Esa es la realidad del neoliberalismo.

La dinámica del capitalismo contemporáneo

Aunque, en muchos sentidos, el término «neoliberalismo» capta la esencia de las prácticas y las políticas del capitalismo contemporáneo, no deja de ser al mismo tiempo un término problemático en aspectos importantes. En particular, estimula la idea de que bajo el capitalismo existe simultáneamente un amplio espectro de opciones políticas, de las que el neoliberalismo no es más que una posibilidad entre otras. Los Estados podrían rechazar el neoliberalismo, si quisieran, y poner en práctica políticas más socialdemócratas o intervencionistas, similares a las que estuvieron en vigencia en las décadas de 1960 y 1970. Desgraciadamente, las cosas no son tan sencillas. La «liberación» de la actividad económica que se identifica generalmente con el neoliberalismo no es tanto una mala opción política como una respuesta estructural a la que se ven forzados muchos Estados del Tercer Mundo ante las tensiones y las contradicciones engendradas por el capitalismo. Para decirlo con otras palabras, lo que hay que desafiar y superar es en realidad el capitalismo (como sistema

dinámico y explotador), antes que el neoliberalismo (como conjunto de políticas).

Los teóricos de la corriente dominante suelen tratar el comercio, las finanzas y la inversión como procesos separados. Pero la verdad es que están interrelacionados. Y, como ya se ha destacado más arriba, el impulso capitalista para mejorar la rentabilidad ha presionado en general a los Estados del Tercer Mundo en el sentido de una liberalización y una desregulación generalizadas. Esta dinámica ha tenido importantes consecuencias, sobre todo, pero no exclusivamente, para el Tercer Mundo. En particular, ha estimulado a las corporaciones transnacionales a perseguir sus fines a través de la creación y la ampliación de redes de producción internacionales. Eso ha llevado a nuevas formas de control de la actividad industrial del Tercer Mundo que han implicado la remodelación de dicha actividad y su integración transfronteriza de formas cada vez más destructivas para las necesidades sociales, económicas y políticas de los trabajadores.

Durante las décadas de 1960 y 1970, la mayoría de los países del Tercer Mundo persiguió estrategias de industrialización para la sustitución de importaciones bajo la dirección del Estado, a la vez que financiaba sus déficit comerciales con préstamos bancarios. Este modelo repentinamente tocó fondo al principio de la década de 1980, cuando las inestabilidades económicas del mundo capitalista desarrollado, particularmente de Estados Unidos, produjeron el aumento de la tasa de interés y la recesión global. Los costes de los préstamos del Tercer Mundo se dispararon y las ganancias derivadas de la exportación se hundieron, lo que desencadenó la «crisis de la deuda» del Tercer Mundo. Con la inseguridad sobre el pago de las deudas, los bancos redujeron enormemente sus préstamos, con el consiguiente empeoramiento de los problemas económicos y sociales del Tercer Mundo.

Para superar estos problemas, los Estados del Tercer Mundo buscaron otras maneras de incrementar las exportaciones y nuevas fuentes de financiación internacional. Cada vez más, consideraron que la respuesta estaba en la inversión extranjera directa orientada a la exportación. La competencia por esta inversión fue feroz. Uno tras otro, los países introdujeron cambios en sus regímenes de inversión, la mayoría de ellos diseñados para crear un entorno más liberalizado, desregulado y «propicio para los negocios». Las corporaciones transnacionales respondieron con avidez a esos cambios, a la promoción de muchos de los cuales contribuyeron junto con sus respectivos gobiernos. Y, entre los años 1991 y 1998, la inversión extranjera directa se convirtió en la mayor fuente de aportación de capital neto al Tercer Mundo, hasta representar un 34% del total.¹⁷

Las nuevas tecnologías habían hecho posible que las corporaciones transnacionales abarataran los costes de producción de muchos bienes mediante la fragmentación y la división geográfica de sus procesos de producción. En consecuencia, estas emplearon sus inversiones para localizar en el Tercer Mundo los segmentos de producción intensivos en mano de obra, principalmente la producción o montaje de partes y componentes. Eso sucedió especialmente con los bienes electrónicos y eléctricos, la indumentaria, así como con ciertos bienes tecnológicamente avanzados, tales como los instrumentos ópticos.

El resultado fue el establecimiento o la expansión de un gran número de redes de producción internacionales de estructura vertical, muchas de las cuales se extendían por diferentes países. Según la UNCTAD, «se ha calculado, sobre la base de tablas de *input-output* de algunos países de la OCDE y de mercados emergentes, que el comercio basado en redes de producción verticales representa el 30% de las exportaciones mundiales y que, en los últimos veinticinco años, ha crecido en un 40%».¹⁸

A pesar de la feroz competencia que se libraba en el Tercer Mundo para atraer inversión extranjera directa, las corporaciones transnacionales tendieron a concentrar sus inversiones en unos pocos países. En general, el capital de Estados Unidos ponía el acento en América del Norte (NAFTA), mientras que el capital japonés se centraba en el Este asiático y el capital europeo en la Europa central. A los países «perdedores» en la competencia por la inversión de fondos extranjeros se los obligó en general a gestionar sus problemas comerciales y financieros mediante prácticas de austeridad. Los países «ganadores», en cambio, experimentaron normalmente una transformación industrial relativamente rápida. Más específicamente, se convirtieron en importantes exportadores de bienes manufacturados, en especial productos de alta tecnología, como transistores y semiconductores, ordenadores, componentes de ordenadores y equipos de oficina, aparatos y componentes de telecomunicaciones, así como maquinaria eléctrica.

Como consecuencia de esa evolución, la parte del total de las exportaciones del Tercer Mundo que representaban los productos manufacturados creció rápidamente para pasar del 20% de la década de 1970 y comienzos de la siguiente, al 70% a finales de la década de 1990.¹⁹ La participación del Tercer Mundo en las exportaciones mundiales de bienes manufacturados también subió del 4,4% en 1965 al 30,1% en 2003.²⁰

Los economistas de la corriente dominante afirman que ese ascenso de las exportaciones de productos manufacturados es una demostración de los beneficios de la liberalización, y de ahí infieren la importancia para el desarrollo de los acuerdos de liberalización del tipo preconizado por la

OMC. No obstante, dicho argumento identifica erróneamente la inversión extranjera directa y las exportaciones de bienes manufacturados con el desarrollo, con lo cual malinterpreta la dinámica de la acumulación de capital transnacional. La realidad es que la participación en las redes de producción controladas por las corporaciones transnacionales poco ha contribuido a mejorar los niveles de vida, la estabilidad económica o las perspectivas de desarrollo nacional.

El fracaso se debe a muchas razones. En primer lugar, los países que han conseguido atraer inversión extranjera directa, lo han hecho normalmente en un contexto de liberalización y desregulación de sus respectivas economías. Eso, en general, ha provocado la destrucción de las industrias nacionales que competían con las importaciones, lo que ha producido desempleo, un rápido crecimiento de las importaciones y la pérdida de sectores industriales. En segundo lugar, es raro que las actividades localizadas en el Tercer Mundo transfieran habilidades o tecnología, o que estimulen conexiones entre industrias nacionales. Eso significa que rara vez tales actividades son capaces de promover un proceso de desarrollo dinámico o nacionalmente integrado. Además, las exportaciones resultantes tienen una fuerte dependencia de las importaciones, de modo que reducen enormemente los intercambios comerciales con el exterior que generan beneficios.

Por último, el proceso de acumulación transnacional hace que el crecimiento del Tercer Mundo dependa cada vez más de la demanda externa. En la mayoría de los casos, el principal mercado final de esas redes es Estados Unidos, lo que significa que el crecimiento del Tercer Mundo se hace más dependiente aún de la capacidad de Estados Unidos para sostener un déficit comercial cada vez mayor, cosa que parece cada vez más dudosa.

Pocos países han escapado a esos problemas. Por ejemplo, la UNCTAD estudió los comportamientos económicos de «siete de los países en desarrollo más avanzados» durante el periodo 1981-1996: Hong Kong (China), Malasia, México, República de Corea, Singapur, Provincia China de Taiwán y Turquía. Estos forman parte de los exportadores de bienes manufacturados más prósperos del Tercer Mundo. No obstante, puesto que gran parte de su actividad exportadora se organiza en el marco de las redes de producción controladas por las corporaciones transnacionales, los beneficios para el bienestar de los trabajadores o para el desarrollo nacional han sido limitados.

Por ejemplo, para el grupo en su conjunto, el valor medio añadido por la elaboración permaneció constantemente por debajo del valor de las exportaciones manufacturadas durante todo el periodo, con un porcentaje que descendió del 76% en 1981 al 55% en 1996. Y aunque el porcen-

taje medio de las exportaciones manufacturadas del grupo aumentó enormemente en relación con el PIB, la tasa media del valor añadido al PIB por la elaboración no presentó cambios en general.²¹ Además, y en términos globales, mientras que el grupo en su conjunto mantuvo aproximadamente equilibrada la balanza comercial de productos manufacturados hasta finales de la década de 1980, en los años siguientes las importaciones aumentaron mucho más rápidamente que las exportaciones. La experiencia de México tal vez sea la que mejor simboliza la quiebra de esta estrategia de crecimiento: «entre 1980 y 1997 la participación de México en las exportaciones mundiales de productos manufacturados se multiplicó por diez, mientras que su participación en el valor añadido por elaboración cayó en más de un tercio, y su participación en la renta mundial (al cambio actual) [cayó] alrededor de un 13%».²²

China: la última historia de éxito neoliberal

El fracaso del capitalismo a la hora de promover el desarrollo no se debe a falta de dinamismo, sino todo lo contrario. Al intensificar el desarrollo y la aplicación de nuevas relaciones de producción y de intercambio en el interior de los países y entre ellos, ese dinamismo es causa de rápidos cambios en la suerte económica de las naciones, lo que a su vez hace que exista un grupo constantemente cambiante (y cada vez más reducido) de «ganadores» y un grupo (cada vez mayor) de «perdedores», al tiempo que enmascara la conexión entre ambos. Incluso el Este asiático ha estado sometido a las inestabilidades de la dinámica capitalista, cuando la crisis regional de 1997-1998 devastó a los países con un «comportamiento estrella» como Corea del Sur, Indonesia, Tailandia y Malasia. Después de distanciarse rápidamente de esos países (y de los elogios que les habían dedicado por su crecimiento), la mayor parte de los neoliberales han pasado a abrazar con impaciencia a un nuevo campeón, China.²³

Como todo el mundo sabe, China se ha convertido en el mayor receptor de inversión extranjera directa, el mayor exportador de bienes manufacturados y el país con la economía de crecimiento más rápido de todo el Tercer Mundo, en gran medida a causa de que su Gobierno adoptó una estrategia de crecimiento basada en privilegiar la empresa privada y las fuerzas internacionales del mercado. En respuesta a esa nueva estrategia, la inversión extranjera directa en China aumentó de 3.500 millones de dólares en 1990 a 60.600 millones en 2004. Las filiales de empresas manufactureras extranjeras representan hoy aproximadamente la tercera parte de

las ventas totales de productos manufacturados dentro de China. También producen el 55% de las exportaciones del país y un porcentaje considerablemente mayor de sus exportaciones de tecnología punta. Como consecuencia de estas tendencias, el porcentaje del PIB nacional correspondiente a las exportaciones ha aumentado constantemente del 16% en 1990 al 36% en 2003.²⁴ De esta manera, el crecimiento de China se ha vuelto cada vez más dependiente de la actividad de exportación organizada por las corporaciones transnacionales.

Verdaderamente, la inversión extranjera ha transformado China en una plataforma de exportación en rápido crecimiento, con una capacidad de producción interna de cierta importancia. Al mismo tiempo, muchas de las limitaciones de esa estrategia de crecimiento, ya destacadas más arriba, también son visibles en China. Por ejemplo, la actividad de exportación dominada desde el extranjero no ha hecho gran cosa por apoyar el desarrollo de una producción nacionalmente integrada, ni de redes de suministro tecnológico.²⁵ Además, como el Estado chino continúa perdiendo capacidad de planificación y de dirección, y los recursos del país son incesantemente incorporados a las redes extranjeras, en gran parte con el fin de satisfacer las demandas del mercado exterior, se está perdiendo el potencial de desarrollo autónomo del país.

El crecimiento de China ha enriquecido a un sector de renta alta de la nación relativamente reducido, aunque numéricamente significativo, que disfruta de una extraordinaria ampliación de su capacidad de consumo. Sin embargo, esos beneficios han sido ampliamente financiados con la explotación de la gran mayoría de los trabajadores chinos. Por ejemplo, como consecuencia de las políticas de liberalización del Estado chino, las empresas de propiedad estatal despidieron a 30 millones de trabajadores en el periodo comprendido entre 1998 y 2004. Con tasas de desempleo urbano de dos dígitos, pocos de los antiguos trabajadores del Estado lograron encontrar un nuevo empleo adecuado. De hecho, la supervivencia de más de 21,8 millones de esos trabajadores depende actualmente del «subsidio mínimo vital medio». En junio de 2005, ese subsidio equivalía aproximadamente a 19 dólares mensuales, mientras que la renta media mensual de un trabajador urbano era aproximadamente de 165 dólares.²⁶

Si bien la nueva producción de exportación dominada desde el extranjero ha generado nuevas oportunidades de empleo, los salarios asignados a la mayoría de ellos son extremadamente bajos. Un consultor de la Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos ha calculado que los trabajadores fabriles chinos ganan un promedio de sesenta y cuatro céntimos de dólar por hora (incluidas las prestaciones sociales).²⁷ En Guangdong,

donde se produce aproximadamente la tercera parte de los bienes de exportación, los salarios base de la industria estuvieron congelados durante la última década. Además, pocos de estos trabajadores, si acaso alguno, tiene acceso a una vivienda asequible, servicios médicos, pensiones o educación.²⁸

La transformación económica de China no sólo se ha producido a costa de un precio muy elevado para los trabajadores chinos, sino que también ha venido a intensificar (y se ha beneficiado de) las contradicciones del desarrollo capitalista en otros países, incluido el Este asiático. Por ejemplo, los éxitos de exportación de China en los mercados capitalistas avanzados, en particular el de Estados Unidos, han dejado forzosamente fuera de esos mercados a otros productores del Este de Asia, que, por necesidad, han reorientado su actividad de exportación a la producción de piezas y componentes que utilizan las corporaciones transnacionales que operan en China y se dedican a los bienes de exportación. De esta manera, todo el Este asiático está quedando interrelacionado en un régimen regional de acumulación que atraviesa muchas fronteras y, al hacerlo, reestructura la actividad nacional y los recursos para apartarlos de la satisfacción de las necesidades internas. La actividad y los recursos se organizan más bien para servir a mercados de exportación externos a la región bajo la dirección de corporaciones transnacionales cuyos intereses se centran sobre todo en la reducción de costes, sin atender a las consecuencias sociales o medioambientales.²⁹

El crecimiento de los países del Este asiático, mucho más lento después de la crisis, y las mayores presiones de competitividad que están deteriorando los niveles de vida en toda la región son una poderosa demostración de que este nuevo ordenamiento de las relaciones económicas regionales es incapaz de promover un proceso estable de desarrollo a largo plazo. Mientras tanto, la explosión de las exportaciones chinas ha acelerado también la pérdida de sectores de producción industrial en las economías de Japón y Estados Unidos, así como el aumento del insostenible déficit comercial estadounidense.

En algún momento, los desequilibrios (económicos y políticos) generados por ese proceso de acumulación llegarán a ser demasiado grandes y tendrán que producirse correcciones. Si no se cuestiona la lógica de la competencia capitalista, cabe esperar que los gobiernos hagan frente al proceso de ajuste con políticas que probablemente empeoren las condiciones de los trabajadores, tanto en el Tercer Mundo como en los países capitalistas desarrollados. También se puede esperar que los defensores del neoliberalismo utilicen ese proceso de ajuste como medio para «descubrir»

su próxima historia de éxito, cuya experiencia mencionarán después como prueba de la superioridad de las fuerzas del mercado.

Nuestro reto

Como hemos visto, los argumentos que pretenden demostrar que las políticas de libre comercio y mercado libre transformarán las actividades económicas y las relaciones de tal manera que beneficien universalmente a la clase trabajadora se basan en teorías y simulaciones que distorsionan el funcionamiento real del capitalismo. La realidad es que cada vez son más los trabajadores cautivos de un proceso cada vez más transnacional y unificado de acumulación de capital. Hay producción de riqueza, pero en todos los países implicados los trabajadores se ven arrojados unos contra otros, y todos sufren análogas consecuencias, entre ellas el paro y el empeoramiento de las condiciones de vida y de trabajo.

Los trabajadores y sus comunidades están embarcados en una creciente, aunque desigual, resistencia a esa situación. Esa resistencia, pese a que va ganando eficacia, presenta todavía un carácter en gran parte defensivo y políticamente desenfocado. Una razón de ello es que la teoría neoliberal sigue suministrando una poderosa cobertura ideológica a la globalización capitalista, a pesar de haber sido generada y diseñada para favorecer los intereses de la clase capitalista. Otra razón es la naturaleza dinámica del capitalismo contemporáneo, que tiende a enmascarar su carácter destructivo. En consecuencia, como participantes en esa resistencia, debemos trabajar para asegurar que nuestras múltiples luchas se libren de tal manera que ayuden a los trabajadores a entender mejor la naturaleza de los procesos de acumulación que están transformando nuestras vidas. Así podremos hacer visibles las raíces capitalistas comunes de los problemas que afrontamos y la importancia de la creación de movimientos comprometidos con una transformación social radical y con la solidaridad (internacional).

Notas

1. Cita tomada de Ha-Joon Chang, *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem Press, Londres, 2002, p. 15.
2. William Cline, «Doha Can Achieve Much More than Skeptics Expect», en *Finance and Development*, marzo de 2005, p. 22.
3. Significativamente, la mayoría de los teóricos neoliberales no incluyen en su argumentación el libre movimiento de personas.

4. Se pueden encontrar análisis adicionales de las debilidades teóricas subyacentes a las teorías del libre comercio en Arthur MacEwan, *Neo-Liberalism or Democracy: Economic Strategy, Markets, and Alternatives for the 21st Century*, Zed Press, Nueva York, 1999, capítulo 2; Graham Dunkley, *The Free Trade Adventure: The WTO, the Uruguay Round and Globalism—A Critique*, Zed Press, Nueva York, 2000, capítulo 6; y Anwar Shaikh, «The Economic Mythology of Neoliberalism», en Alfredo Saad-Filho, comp., *Neoliberalism: A Critical Reader*, Pluto Press, Londres, 2005.
5. Drusilla Brown, Alan Deardoff y Robert Stern, *CGE Modeling and Analysis of Multilateral and Regional Negotiating Options*, ponencia de análisis 468, University of Michigan School of Public Policy Research Seminar in International Economics, 2001, <http://www.ford-school.umich.edu/rsie/workingpapers/Papers451-475/r468.pdf>.
6. Banco Mundial, *Global Economic Prospects 2002*, World Bank Publications, Washington D.C., 2002, xiii.
7. Peter Dorman, *The Free Trade Magic Act*, ponencia informativa, Economic Policy Institute, Washington D.C., 2001, p. 2.
8. Banco Mundial, *Global Economic Prospects 2002*, World Bank Publications, Washington D.C., 2001, p. 166.
9. Las restricciones eliminadas incluyen los aranceles de importación, los subsidios a la exportación y las subvenciones a la producción nacional.
10. Banco Mundial, *Global Economic Prospects 2002*, p. 167.
11. Este resultado es en gran parte un reflejo de los supuestos del modelo del Banco Mundial. Puesto que el sector agrícola en el Tercer Mundo está protegido por aranceles relativamente elevados y se presupone que es ineficiente, su liberalización produce las mayores ganancias para el Tercer Mundo. Este enfoque de la producción agrícola del Tercer Mundo ignora todas las consideraciones culturales y ecológicas.
12. Mark Weisbrot y Dean Baker, *The Relative Impact of Trade Liberalization on Developing Countries*, ponencia informativa, Center of Economic and Policy Research, Washington D.C., 2002, p. 1.
13. Banco Mundial, *Global Economic Prospects 2005*, World Bank Publications, Washington D.C., 2005, p. 127.
14. UNCTAD, *Trade and Development Report 1999*, Naciones Unidas, Nueva York, 1999, vi.
15. UNCTAD, *ibid.*, vi.
16. Mark Weisbrot, Dean Baker y David Rosnick, *The Scorecard on Development: 25 Years of Diminished Progress*, Center for Economic and Policy Research, Washington D.C., 2005, p. 1.
17. UNCTAD, *Trade and Development Report 2002*, Naciones Unidas, Nueva York, 2002, p. 103.
18. UNCTAD, *ibid.*, p. 63.
19. UNCTAD, *ibid.*, p. 51.
20. UNCTAD, *Trade and Development Report 2005*, Naciones Unidas, Nueva York, 2005, p. 131.
21. UNCTAD, *Trade and Development Report 2002*, p. 77.
22. UNCTAD, *ibid.*, p. 80.
23. Para un análisis del surgimiento de China como historia de éxito neoliberal, véase Martin Hart-Landsberg y Paul Burkett, *China y el socialismo. Reformas de mercado y lucha de clases*, Hacer, Barcelona, 2006, en especial el capítulo 1. Véase al respecto la Fe de erratas de la página siguiente.
24. Martin Hart-Landsberg y Paul Burkett, «China and the Dynamics of Transnational Accumulation: Causes and Consequences of Global Restructuring», en *Historical Materialism*, vol. 14, n°3, agosto de 2006, pp. 3-43.

25. Martin Hart-Landsberg y Paul Burkett, «China and the Dynamics of Transnational Accumulation».
26. «Subsistence Living for Millions of Former State Workers», en *China Labor Bulletin*, 7 de septiembre de 2005.
27. Edward Cody, «Workers In China Shed Passivity, Spate of Walkouts Shakes Factories», en *Washington Post*, 27 de noviembre de 2004.
28. Para un análisis más detallado de las destructivas consecuencias sociales de las políticas del Estado chino relativas a los trabajadores, así como de la creciente resistencia de estos a esas políticas, véase Hart-Landsberg y Burkett, *China y el socialismo*, *óp. cit.*, capítulo 3.
29. Esta reestructuración es objeto de análisis detallado en Hart-Landsberg y Burkett, *China y el socialismo*, *óp. cit.*, capítulo 4, y «China and the Dynamics of Transnational Accumulation».

Fe de erratas:

Martin Hart-Landsberg y Paul Burkett, «China, el mercado, y la economía asiática», en *Poderes emergentes en Asia*, n° 6 de Monthly Review-Selecciones en castellano, capítulo 4, p. 77.

Debido a un error de imprenta no son correctos una buena parte de los datos que aparecen en la tabla 2 de la página 77 del capítulo mencionado. A continuación se reproduce íntegramente dicha tabla con los valores correctos.

Tabla 2: Total de exportaciones (en miles de millones de dólares USA, con cuotas porcentuales para cada país del total conjunto de exportaciones)

	1985	1990	1995	1998	1999	2000	2001	2002
China (RPC)	27,33 (14,6)	62,76 (15,0)	148,96 (17,0)	183,74 (20,0)	194,93 (20,0)	249,20 (21,2)	266,14 (24,2)	371,42 (31,3)
Hong Kong	30,18 (16,1)	82,14 (19,6)	173,56 (20,0)	173,69 (18,9)	173,79 (17,8)	201,99 (17,2)	189,84 (17,2)	139,50 (11,8)
Taiwán	30,73 (16,4)	67,21 (16,0)	111,66 (12,7)	110,58 (12,1)	121,59 (12,5)	148,32 (12,6)	122,87 (11,2)	130,60 (11,0)
Singapur	22,81 (11,9)	52,75 (12,6)	118,19 (13,5)	109,89 (12,00)	114,73 (11,8)	137,93 (11,7)	121,72 (11,1)	125,09 (10,5)
Corea del Sur	30,29 (16,2)	67,81 (16,2)	131,31 (15,0)	132,70 (14,5)	143,65 (14,7)	171,83 (14,6)	149,84 (13,6)	153,28 (12,9)
Indonesia	18,60 (9,9)	25,68 (6,1)	45,43 (5,2)	48,84 (5,3)	48,65 (5,0)	62,10 (5,3)	64,82 (5,9)	63,04 (5,5)
Tailandia	7,12 (3,8)	23,07 (5,5)	57,20 (6,5)	54,49 (5,9)	58,50 (6,0)	68,96 (5,9)	65,11 (5,9)	68,85 (5,8)
Malasia	15,41 (8,2)	29,42 (7,0)	73,72 (8,4)	73,47 (8,0)	84,55 (8,7)	98,15 (8,3)	88,20 (8,0)	96,23 (8,1)
Filipinas	4,61 (2,5)	8,19 (2,0)	17,37 (2,0)	29,50 (3,2)	35,48 (3,6)	38,06 (3,2)	32,14 (2,9)	36,55 (3,1)
Total conjunto	187,08	419,04	877,39	916,91	975,87	1.176,54	1.100,67	1.186,57

Fuente: Banco de Desarrollo Asiático, *Key Indicators 2003*, <http://www.adb.org>.