

Lo global y lo local: una visión crítica de la globalización y reflexiones sobre la necesidad de la *localización* de las actividades económicas fundamentales.

Francisco Alburquerque Llorens
Asesor en Desarrollo Económico Local
Madrid, enero de 2024

RESUMEN

Este artículo trata de divulgar algunas ideas importantes sobre la necesaria '*localización*' de las actividades económicas fundamentales para la vida humana y el ecosistema medioambiental del que formamos parte. Supone una sistematización de reflexiones críticas realizadas sobre el tipo de *globalización económica* que se nos ha impuesto a partir del poder que poseen las empresas transnacionales y la gran banca internacional, sobre el cual no existe aún un conocimiento suficiente entre la mayoría de la población y, peor aún, ésta se encuentra enredada entre los numerosos mitos y elementos ideológicos divulgados en las universidades y los principales medios de comunicación, extendiendo una confusión que facilita la continuidad de un poder ambientalmente destructivo y socialmente injusto. Frente a ello se expone el alcance de numerosas *iniciativas locales de desarrollo*, las cuales vienen mostrando en sus proyectos de cambio la evidencia de que hoy día el *Desarrollo Local* no solamente constituye un aprendizaje para la acción territorial sino una alternativa de futuro para la humanidad y nuestro planeta (Helena Norberg-Hodge (2020)¹. Finalmente, el último apartado aborda la importancia de las iniciativas locales de desarrollo para la alimentación humana frente al monocultivo agroindustrial que conforma el sistema alimentario global destacando la relevancia de la Agricultura Familiar para la alimentación a nivel mundial.

1. La producción local supone más de las dos terceras partes de la producción mundial.

Siempre me ha parecido que los argumentos que suelen circular acerca de algunos temas importantes de la economía, como el de la *globalización económica*, están lejos de reflejar la realidad existente. En el libro que publiqué en la colección *Cuadernos del ILPES* en 1997², abordaba algunos de estos temas proponiendo entonces una interpretación que trataba de superar el *monopolio divulgativo* de la teoría económica convencional, a fin de mostrar la presencia de alternativas desde el ámbito territorial (o local), esto es, superando la simplificación que supone el análisis *macroeconómico* basado en una realidad compuesta por Estados nacionales como si fueran entidades homogéneas, esto es, despreciando la importante diversidad existente al interior de éstos. Este *monopolio divulgativo* de la teoría económica convencional constituye parte de una construcción ideológica llevada a cabo sistemáticamente -al menos desde la década de 1980- por parte de la economía convencional, a través de los principales medios de comunicación y manuales de teoría económica en las universidades, en favor de los intereses de las grandes empresas transnacionales y la gran banca internacional.

¹ Helena Norberg-Hodge (2020): *El futuro es local. Pasos hacia una economía de la felicidad*. Pol-len Ediciones, Barcelona.

² Francisco Alburquerque (1997): *Desarrollo Económico Local y distribución del progreso técnico. Una respuesta a las exigencias del ajuste estructural*. Cuadernos del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES), número 43, CEPAL, Santiago de Chile.

En el puesto de trabajo que tenía entonces en el *Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social* (ILPES), organismo de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y El Caribe (CEPAL) en Santiago de Chile, recopilé información estadística acerca de la parte de la producción mundial que era objeto de transacciones comerciales internacionales (exportaciones e importaciones), con el fin de mostrar que éstas sólo constituyen una parte limitada de la producción mundial realmente existente.

Según datos oficiales del Banco Mundial (Cuadro 1), el porcentaje que representan las exportaciones en el Producto Interior Bruto a nivel mundial supone en el año 2021 menos del 29% del total, es decir, la producción local constituye más del 71% de la producción mundial de la economía formal de ese año, según los Sistemas de Cuentas Nacionales.

Cuadro 1

Exportaciones de bienes y servicios en porcentaje del PIB

	1980	1990	2000	2010	2014	2018	2021
Mundo	19	19	26	27	30	30	28,9
EE.UU.	10	10	11	12,4	13,5	12,2	10,2
Japón	14	10	11	15,2	16,2	18,4	15,6
R. Unido	27	24	28	28,7	29,8	30	27,0
Francia	21	21	29	26	28,3	31,3	29,9
Alemania	20	25	33	42,3	45,6	47,7	47,5
Italia	21	19	27	25,2	24,8	31,5	32,7
España	15	16	29	25,5	31,6	35,1	34,9
China	11	19	23	29,4	26,4	19,5	20,0
Rusia	--	18	44	29,2	28,4	30,7	30,8
India	6	7	13	22	24,8	19,7	20,8

Fuente: www.datos.bancomundial.org/indicador

28

Dicho de otra forma, la producción no internacionalizada, es decir, la que se mueve en circuitos más próximos (*mercados locales y regionales*) constituye la mayoría de la producción mundial, teniendo en cuenta -además- que estos datos solamente reflejan la producción de la economía formal y -por tanto- si consideramos la producción informal y las actividades de trueque, los datos sobre la producción local mundial mostrados en estas cifras oficiales constituyen solamente una aproximación que infravalora la producción local realmente existente.

Algunos países, como EEUU y Japón, muestran porcentajes de exportaciones en relación al PIB bastante reducidos (respectivamente el 10,2% y el 15,6% en 2021), es decir, poseen una menor *extraversión* comercial internacional o, dicho de otra forma, un grado mucho mayor de *articulación productiva interior*, lo que constituye una evidencia sobre las características estructurales básicas en las que se sustenta el desarrollo económico, un proceso que requiere fundamentalmente una importante articulación productiva interna en la economía, justo lo contrario de lo que una versión ideológica -pero muy extendida vulgarmente- suele señalar al insistir en que es el incremento continuado de las exportaciones lo que conduce al desarrollo.

Así pues, el núcleo dinámico del *sistema económico mundial* compuesto por las grandes empresas transnacionales está lejos de reflejar la totalidad de la producción mundial, ya que es solamente una parte de ésta. Es preciso incorporar la producción de las microempresas y pequeñas y medianas empresas (Pymes), así como la de las empresas y cooperativas de la *Economía Social y Solidaria*, y las actividades de la *Economía Informal*.

El Cuadro 2 muestra los datos de las exportaciones en porcentaje del producto interior bruto (PIB) en diferentes países de América Latina y El Caribe, que en el año 2022 era en promedio aproximadamente el 30%

Cuadro 2

América Latina y El Caribe						
Exportaciones de bienes y servicios en porcentaje del PIB						
	1980	1990	2000	2010	2018	2021
Argentina	5	23	11	17,5	14,3	18,3
Bolivia	25	23	18	41,2	26,0	27,8
Brasil	9	8	10	10,9	14,8	20,1
Chile	23	34	32	38,1	28,8	31,9
Colombia	16	21	17	15,9	15,9	16,3
Costa Rica	26	30	49	38,2	33,7	36,1
Rep. Dominicana	19	34	37	21,9	22,8	26,2
Ecuador	25	33	37	27,9	22,8	26,2
El Salvador	34	19	27	25,9	18,1	18,5
Guatemala	22	21	20	25,8	18,1	18,5
Honduras	37	37	54	45,8	41,8	38,5
México	11	19	31	29,9	39,3	40,4
Nicaragua	24	25	24	35,9	42,0	46,8
Paraguay	15	33	38	55,1	36,0	36,5
Perú	22	16	16	26,6	25,4	29,1
Uruguay	15	24	17	27,2	21,0	31,5
Venezuela	29	39	30	28,5	30,7	16,7
Promedio de América Latina y el Caribe, año 2022: 29,9%						
<i>Fuente:</i> www.datos.bancomundial.org/indicador						

Por otra parte, pese a la predominante visión simplista (y apologética) sobre el mundo empresarial como si estuviera compuesto exclusivamente por grandes empresas, lo cierto es que las microempresas, Pymes y cooperativas de producción locales, así como la agricultura familiar y campesina, constituyen en todos los países la inmensa mayoría del tejido de empresas existente.

Según datos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT)³, las pequeñas empresas, las microempresas, y las personas del trabajo autónomo generan en el mundo más del 70% del empleo a nivel mundial (ver Cuadro 3).

Cuadro 3
Importancia del empleo según tamaño de las empresas, 2019

	Trabajo autónomo (1 persona)	Microempresas (2-9 personas)	Pequeñas empresas (10-49 personas)	Medianas y Grandes empresas (Más de 50 personas)
Mundo	32,8%	23,1%	14,3%	29,8%
América Latina y Caribe	31,3%	31,7%	11,1%	25,9%
Perú	38,9%	35,0%	7,4%	18,8%
España	10,2%	31,4%	27,6%	30,7%

Fuente: Organización Internacional del Trabajo: Lo pequeño importa, 2019.

Asimismo, la Organización de las Naciones Unidas señala que las microempresas y las pequeñas y medianas empresas (Mipymes) representan el 90% del total de empresas y aproximadamente el 50% del PIB, aunque en los países de bajos ingresos llega a suponer entre el 80% y el 90% del PIB⁴. Además, un 74% de las Mipymes de todo el mundo funcionan en el sector informal de la economía, una cifra que asciende al 77% en los países de menor grado de desarrollo⁵.

La presencia de las Mipymes es, pues, un tema fundamental tanto para el empleo como la producción mundial. Se trata de un segmento de empresas de reducido tamaño que constituye una espina dorsal de todas las economías y un factor clave para la reducción de la pobreza y el fomento del desarrollo económico, social y medioambiental.

Por su parte, en el medio rural, tal como señala la *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura* (FAO, 2014)⁶, en la actualidad existe un amplio acuerdo acerca de la importancia que tiene la *Agricultura Familiar* en la seguridad alimentaria, la

³ Organización Internacional del Trabajo (2019): *Lo pequeño importa. Datos mundiales sobre las contribuciones al empleo de los trabajadores independientes, las microempresas y las pymes.* <https://www.ilo.org/infostories/es-ES/Stories/Employment/SMEs>

⁴ Naciones Unidas (27/06/ 2023): *Día de las Microempresas y las Pequeñas y Medianas Empresas.* <https://www.un.org/es/observances/micro-small-medium-businesses-day>

⁵ <https://www.pymeseguros.com/las-pymes-son-%E2%80%99Cla-espina-dorsal-de-la-econom%C3%ADa-mundial%E2%80%9D-seg%C3%BAAn-la-onu>

⁶ FAO (2014): *Agricultura familiar en América Latina y el Caribe. Recomendaciones de Política.* Santiago de Chile.

generación de empleo, la mitigación de la pobreza, y la conservación de la biodiversidad y las tradiciones culturales. Como se puede apreciar en el Cuadro 4, la *Agricultura Familiar* en América Latina y El Caribe representa más del 81% de las explotaciones agrícolas en la región; aporta entre el 27% y el 67% del total de la producción alimentaria, y genera entre el 57% y el 77% del empleo agrícola en la región.

Cuadro 4

Proporción de unidades agrícolas familiares respecto al total de explotaciones en América Latina y el Caribe

	Total de explotaciones agrícolas	Número de unidades agrícolas familiares	Porcentaje de la Agricultura Familiar sobre el total
AMÉRICA LATINA Y CARIBE	20.414.539	16.596.837	81,3%
PAÍSES ANDINOS:	5.078.283	4.051.342	79,8%
- PERÚ	2.213.506	1.754.415	79,3%
- ECUADOR	842.882	712.035	84,5%
- COLOMBIA	2.021.895	1.584.892	78,4%
CONO SUR:	6.144.774	5.154.533	83,9%
- ARGENTINA	333.477	218.868	65,6%
- BRASIL	5.175.489	4.367.902	84,4%
- CHILE	301.269	277.166	92,0%
- PARAGUAY	289.649	269.559	93,1%
CENTROAMÉRICA y MÉXICO	7.486.831	5.883.205	78,6%
- MÉXICO	5.424.428	4.104.505	79,8%
CARIBE	1.704.651	1.507.757	88,4%

© Pontificia Universidad Católica del Perú

FAO (2014): *Agricultura familiar en América Latina y el Caribe: Recomendaciones depolítica*. Santiago de Chile

A pesar de toda esta evidencia, la referencia a esta realidad empresarial mayoritaria de pequeño tamaño, la importancia de la economía informal o de la Agricultura Familiar en el mundo, no suelen estar presentes en los manuales de la economía convencional, a pesar de ser actores fundamentales para la construcción de estrategias de desarrollo local.

2. El mito del crecimiento económico ilimitado como objetivo de desarrollo.

Uno de los *mitos* más extendidos entre la población es la convicción -bastante generalizada- de que el crecimiento económico ilimitado, medido a través del indicador del Producto Interior Bruto (PIB), constituye la mejor forma de avanzar hacia el “progreso” o el “desarrollo” de nuestras sociedades.

Sin embargo, en la medición del PIB hay diferentes tipos de productos o actividades que, en algunos casos resulta muy discutible considerar como ‘*deseables*’, y en otros casos hay actividades que no están incluidas en el PIB, todo lo cual cuestiona la validez de dicho indicador para referirnos al desarrollo humano o la mejora de la situación medioambiental.

En concreto, en la medición del PIB no se tiene en cuenta el *contenido de lo “producido”*, esto es, si se trata de alimentos, servicios de salud o producción de armamentos, por ejemplo. Todos estos tipos diferentes de “*productos*” (bienes y servicios) integran el PIB, así como la deforestación de los bosques o la tala de árboles de un parque urbano, cuando en

realidad se trata de actividades que suponen una degradación del medio natural que, sin embargo, es considerada por el PIB como una actividad “*productiva*”⁷.

Por otra parte, hay que recordar el tipo de *trabajo no remunerado* que corresponde a los servicios personales de los *cuidados* llevados a cabo de forma mayoritaria por mujeres en los hogares familiares, a fin de atender a la crianza de los hijos e hijas, así como al cuidado de familiares mayores de edad o enfermos/as. En este caso, el pago de los servicios de estos *cuidados* -una reivindicación importante del movimiento feminista- debería organizarse de modo que no recayese exclusivamente en las mujeres y sería, en todo caso, parte del PIB.

Según el Instituto Nacional de Estadística, el tiempo anual dedicado al trabajo no remunerado en España es un 30% mayor que el total del trabajo remunerado⁸, lo que obliga a incluir las tareas de reproducción, atención y mantenimiento de los seres humanos, ampliando de ese modo la idea de *productividad social* para incorporar lo que representa el mantenimiento de la vida humana (Cristina Carrasco, 1999)⁹.

El indicador del PIB tampoco hace alusión al “*cómo*” se realizan las actividades *productivas* desde el punto de vista de su calidad laboral (si se hace de forma digna o precaria) o de su calidad medioambiental, esto es, si dichas actividades generan impactos destacados en el medio natural. El análisis del tipo de relaciones sociales de producción, así como el impacto medioambiental de las actividades productivas, son aspectos fundamentales sobre los cuales el indicador del PIB no ofrece información alguna. En otras palabras, los costes sociales y ambientales del crecimiento económico no se reflejan en los indicadores del PIB ya que no están incluidos en la contabilidad habitual de empresas ni en los Sistemas de Cuentas Nacionales.

Finalmente, tampoco nos dice nada el PIB acerca de cómo se reparte lo producido, esto es, cómo tiene lugar la *distribución de la renta* entre los diferentes grupos sociales, una cuestión que en las últimas décadas muestra una desigualdad creciente entre la importante acumulación de ingresos de las *rentas del capital* (beneficios, intereses, dividendos) frente a la evolución relativa mucho menor de las *rentas del trabajo*.

3. La globalización económica internacional: mitología y práctica del “libre comercio”.

En su libro “*El futuro es local*”, la activista sueca Helena Norberg-Hodge (2020) señala que no existe un conocimiento suficiente acerca de los mecanismos que sustentan la globalización económica mundial, siendo obligada una reflexión más detenida de la misma, a fin de denunciar los supuestos y prácticas que la sustentan. En este sentido hay que recordar que la globalización económica actual fue impulsada, de forma decidida a partir de los años ochenta y noventa del siglo XX, mediante la firma de multitud de *Tratados de Libre Comercio e Inversión* y la *desregulación financiera internacional*, procesos que han provocado un aumento importante de la explotación de los recursos humanos y de los recursos naturales, avanzando hacia la actual “*crisis ecosocial*”.

⁷ Sobre este tema puede verse el importante libro de José Manuel Naredo (1987): *La economía en evolución*. Siglo XXI de España Editores y Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

⁸ María Ángeles Durán (2018): “Las cuentas del cuidado”, *Revista Española de Control Externo*, vol. XX, nº 58.

⁹ Cristina Carrasco Bengoa, coord. (1999): *Mujeres y economía. Nuevas perspectivas para viejos y nuevos problemas*. Editorial Icaria, Barcelona.

3.a) Los Tratados de Libre Comercio e Inversión.

Los *Tratados de Libre Comercio e Inversión* tienen como objetivo la expansión y diversificación del comercio; el fomento de la inversión extranjera; y la eliminación de las barreras a la libre circulación de capitales. Gracias a ello, negocios y finanzas globales desreguladas y organismos internacionales como la *Organización Mundial de Comercio* (OMC), el *Banco Mundial*, o el *Fondo Monetario Internacional* (FMI), entre otros, se han convertido en centros de poder para un gobierno global de hecho, fuertemente influenciado por los intereses de los grandes bancos internacionales y las empresas transnacionales, entidades que no se responsabilizan ante la ciudadanía acerca de los principales problemas sociales o ambientales generados por el funcionamiento de este modelo de globalización económica, el cual deteriora la calidad de la democracia existente, provoca la crisis medioambiental y genera un profundo malestar en el tejido social, llegando a la violencia política y los conflictos armados.

Como escribe Jesús Iglesias Sauger en el prólogo del libro de Norberg-Hodge (2020), la globalización y el modelo orientado hacia el crecimiento económico ilimitado sobrepasan los límites biofísicos del planeta y multiplican la desigualdad y vulnerabilidad de la mayoría de las personas, generando catástrofes ambientales y conflicto social.

En los manuales de *Introducción a la Economía* suele señalarse que los objetivos de la *Ciencia Económica* son los de estudiar las formas de producción, intercambio y consumo de bienes y servicios, a fin de atender adecuadamente a la satisfacción de las necesidades humanas en un contexto de recursos escasos. Sin embargo, en realidad, la *Economía* está regida por la búsqueda del máximo beneficio privado, no por la atención de las necesidades humanas.

Existe también una presentación aparentemente ingenua sobre la necesidad de la *globalización económica* como si se tratase del único camino posible hacia el logro de un comportamiento racional por parte de la sociedad. Así, se suele presentar la globalización como un mundo sin fronteras donde las nuevas tecnologías facilitan un flujo libre de ideas e innovación.

Pero, como señala Helena Norberg-Hodge (2020):

“Una visión más objetiva define la globalización como un proceso económico de desregulación del comercio y la inversión, principalmente a través de tratados comerciales que liberan a grandes empresas y bancos para entrar y extraer riqueza de mercados locales por todo el mundo”.

En un principio, los gobiernos nacionales y regionales cedieron ante las promesas de creación de empleo hechas por parte de las empresas transnacionales que trataban de instalarse en esos países o territorios. De este modo, incluso se llegó a establecer una pugna entre diferentes gobiernos nacionales o regionales para ver quien ofrecía mayores ventajas como exenciones fiscales, disminución de impuestos sobre beneficios empresariales, subvenciones y regulaciones especiales (laborales o medioambientales), cesión gratuita de terrenos, dotación de infraestructuras, acceso a financiación a bajo coste, u otras, a fin de lograr la instalación de dichas empresas o la llegada de inversiones extranjeras.

Sobre este conjunto de ‘*ventajas*’ se instaló, pues, la *globalización económica* internacional que enriqueció a bancos y empresas transnacionales al tiempo que profundizó la sobreexplotación de los recursos humanos y naturales, generando la creciente contaminación y emisión de gases de efecto invernadero, y la imposición de un modelo basado en un ‘*monocultivo*’ de producción intensiva y alto consumo.

Desde el punto de vista de la teoría económica convencional, en los países industrializados el *libre comercio* se presenta como un sistema *superior* al *proteccionismo*, aunque conviene recordar que los países industrializados atravesaron históricamente por fases en las cuales recurrieron a la protección de su emergente base industrial nacional y solamente después de ello, pasaron a defender el *libre comercio* como forma de enfrentar la menor competitividad de otras economías menos desarrolladas¹⁰.

De este modo, desde un planteamiento *histórico-estructural*, la discusión sobre las ventajas del *libre comercio* o el *proteccionismo* debe plantearse teniendo en cuenta cual es la mejor política para fortalecer la *articulación productiva interna* de la economía en los países subdesarrollados ya que la eliminación de los aranceles que implica un *Tratado de Libre Comercio e Inversión* lleva consigo el incremento de las importaciones y con ello la crisis o la quiebra del tejido productivo nacional en estos países o territorios.

Quienes defienden las *ventajas* del *libre comercio* señalan que ello facilita la utilización de tecnologías más avanzadas, así como una mejor asignación de los recursos productivos, el aumento de la productividad y la generación de nuevos empleos cualificados. Pero estos argumentos solo son válidos para los países industrializados y, además, requieren cambios culturales, políticos e institucionales que no siempre los países subdesarrollados están en condiciones de llevar a cabo de inmediato, precisando para ello de la existencia de *periodos de transición temporal* para sus propios procesos de innovación y transformación productiva nacional¹¹.

No hay, pues, recetas preestablecidas en este tema, aunque constituye un pensamiento muy extendido presuponer que el *libre comercio* tiene siempre mayores ventajas que el recurso al *proteccionismo*. No obstante, en la actualidad, como es bien conocido, los países y bloques industrializados utilizan dicho proteccionismo en sus líneas de producción más sensibles, como la producción agropecuaria, tal como sucede con la Política Agraria Común en la Unión Europea, o con los sistemas de protección de la agricultura en los Estados Unidos o Japón, por ejemplo.

Asimismo, las cada vez más recurrentes crisis financieras suelen provocar la presencia de medidas proteccionistas en el comercio internacional, como se pudo comprobar en la pasada crisis financiera de 2008. En efecto, durante el periodo 2008-2014, según datos de *Global Trade Act*¹², los países que aplicaron más medidas proteccionistas en el comercio exterior fueron la Unión Europea, India, Rusia, Argentina, Estados Unidos, Brasil, Alemania, Reino Unido e Italia¹³.

En suma, en el caso del establecimiento de *Tratados de Libre Comercio e Inversión* entre países con importantes diferencias en su estructura económica interna, como suele ser entre países fuertemente industrializados y otros dependientes de la producción y exportación de productos primarios, las ventajas de la firma de dichos tratados son casi siempre para los países más industrializados ya que la rebaja de aranceles lleva consigo, como he señalado, la quiebra de los pequeños y medianos productores, en una competencia comercial claramente desigual.

¹⁰ Ha Joon Chang (2004): *Retirar la escalera. La estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*. Ediciones Los Libros de la Catarata. Madrid.

¹¹ Santiago Jaramillo y Luis Tonon (2023): "Ventajas y desventajas de la firma de tratados de libre comercio". *Estudios de la Gestión*, No. 14, julio-diciembre de 2023. Revista Internacional de Administración. Ecuador.

¹² El *Global Trade Act* (GTA) es un 'think tank' británico que hace un seguimiento de las relaciones comerciales a nivel internacional.

¹³ Infobae.com (28/11/2017): *Los 10 países más proteccionistas del mundo*.

<https://www.infobae.com/2015/04/05/1719949-los-10-paises-mas-proteccionistas-del-mundo/>

Entre los países subdesarrollados se dan, además, otros factores endógenos como la ineficiencia de las instituciones de apoyo a la producción, la escasa dotación de infraestructuras y logística comercial, el reducido nivel de productividad, los inadecuados sistemas de regulación, y la frecuencia de fenómenos de corrupción, todo lo cual suele llevar consigo la prioridad observada en el mayor interés de los países industrializados por reforzar sus relaciones de comercio internacional básicamente entre los propios países industrializados.

3.b) Los mecanismos de resolución de controversias entre empresas y Estados (ISDS): una justicia privada.

Pero hay otros elementos menos conocidos que suelen acompañar a los *Tratados de Libre Comercio e Inversión* que muestran el interés real de las grandes corporaciones empresariales en este proceso, que no es otro que el de tratar de incrementar sus ganancias. Me refiero a los mecanismos de resolución de controversias entre inversores y Estados (ISDS, por sus siglas en inglés: *Investor-State Dispute Settlement*).

Se trata de un mecanismo que suele incluirse en los tratados comerciales y de inversión, basado en un arbitraje privado y no en tribunales públicos, para solucionar controversias entre inversores y Estados en el cual las empresas pueden presentar demandas (no así los Estados firmantes de los tratados) cuando estimen que algunas disposiciones o regulaciones de los Estados (ya sea por motivos de salud, temas medioambientales u otros objetivos de política pública nacional) puedan lesionar -en opinión de los inversores- sus ganancias empresariales, solicitando en ese caso una compensación ante '*tribunales internacionales de arbitraje*' de carácter privado, que no son jueces sino un mecanismo vinculante sin posibilidad de recurso alguno. Las compensaciones pueden llegar a alcanzar grandes cantidades, pues los inversores o empresas pueden reclamar no solamente por las inversiones realizadas, sino también por las ganancias previstas en el futuro¹⁴, lo cual supone de hecho, una presión muy importante contra el ejercicio de políticas públicas por parte de los Estados.

Claire Provost y Matt Kennard (2023) han publicado recientemente un libro¹⁵ narrando sus investigaciones acerca de varios casos de aplicación de este sistema internacional de arbitraje en el que las demandas presentadas por grandes empresas contra decisiones de política pública de los Estados, han puesto en serias dificultades a los gobiernos de estos países, llegando incluso a cuestionar la propia soberanía nacional, como en el caso de la demanda de la empresa minera canadiense *Pacific Rim* contra el Estado de El Salvador, o en el caso de los inversores extranjeros del sector minero contra el gobierno de Sudáfrica posterior al apartheid, cuya nueva Constitución de 1996, tras la elección como presidente de Nelson Mandela en 1994, trató de reparar las injusticias raciales precedentes.

En el primer caso, la empresa canadiense *Pacific Rim* reclamó más de 300 millones de dólares¹⁶ por habersele negado el permiso para la extracción de oro debido a la legislación que el gobierno de El Salvador había planteado para proteger los recursos hídricos en el

¹⁴ ISDS Red Carpet Courts: *Introducción al ISDS Cuando las corporaciones saquean a los países: guía básica sobre el mecanismo de solución de controversias entre inversores y Estados (ISDS)*. <https://10isdsstories.org/es/intro-isds/>

¹⁵ Claire Provost y Matt Kennard (2023): *El asalto silencioso. Como las corporaciones derrotaron la democracia*. Bauplan.

¹⁶ Dicha cantidad era en ese momento mayor que la recibida en el país anualmente por la ayuda exterior al desarrollo.

país. Mientras que, en el caso de Sudáfrica, los inversores de Foresti reclamaban una indemnización de 350 millones de dólares por ver lesionados sus intereses por las nuevas disposiciones *post-apartheid*.

A mediados de 2014, según señalan Provost y Kennard (2023), se habían presentado aproximadamente 500 demandas, casi todas desde finales de la década de 1990, alcanzando a finales de 2021 aproximadamente 900 demandas, una por semana ese mismo año, lo que da idea del grado de presión del *corporativismo empresarial privado* contra las políticas públicas diseñadas por los Estados nacionales. Los temas principales que provocaron las demandas de los inversores se referían a las decisiones gubernamentales de políticas públicas de carácter social o medioambiental.

El ISDS se ha convertido así en una poderosa herramienta mediante la cual las corporaciones empresariales logran imponer políticas que se ajusten a sus intereses en todo el mundo. La mayoría de los casos se presentan en tribunales regulados por el *Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI)* del Banco Mundial, o bien en la Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, con sede en París, el Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, el Sistema de Solución de Diferencias de la Organización Mundial de Comercio (OMC), o el Centro de Arbitraje Internacional de Hong Kong, entre otros¹⁷.

De este modo, el ISDS ha creado un sistema judicial paralelo que beneficia básicamente a inversores y corporaciones transnacionales, en procedimientos en los cuales no existe legitimidad soberana, no se rinden cuentas públicas, y las decisiones que se toman no pueden ser apeladas¹⁸. Incluso en los casos en que dichos tribunales de arbitraje privados dan la razón a los Estados (como fue en los casos de El Salvador y Sudáfrica), estos Estados llegaron a establecer acuerdos con los inversores a fin de no ver deteriorada su imagen económica internacional. Por eso hablamos de la capacidad de presión que tienen este tipo de procedimientos en el escenario mundial en contra de las decisiones democráticas de los países.

La historia de la creación de este sistema internacional de arbitraje entre inversores y Estados tiene un precedente importante que nos remite a los años en que se estaba diseñando el orden económico internacional de posguerra, tras el final de la Segunda Guerra Mundial. Se trata de la *Conferencia Internacional sobre Desarrollo Industrial* celebrada en el Hotel Fairmont de San Francisco en 1957, gracias al auspicio realizado por la revista *TIME Magazine*, que logró reunir durante una semana a más de 500 banqueros, empresarios y políticos importantes a nivel mundial en aquellos años de guerra fría, crecientes movimientos de liberación nacional en los países subdesarrollados, y el temor existente en gran parte de los EEUU y, en general, entre los principales círculos empresariales ante la incertidumbre de sus negocios e inversiones extranjeras en el mundo.

En dicha *Conferencia Internacional sobre Desarrollo Industrial*, cuyo objetivo era proteger a los inversores privados ante el convulso panorama internacional para los negocios, asistieron entre otros, Eugene Black, presidente del Banco Mundial; Nelson Rockefeller, Richard Nixon, por entonces vicepresidente de los EEUU; y Hermann Josef Abs, presidente

¹⁷ Cecilia Sánchez (25/03/2019): Los tratados de inversión y los ISDS.

<https://www.elsaltodiario.com/desconexion-nuclear/los-tratados-de-inversion-y-los-isds-i>

¹⁸ <https://corporateeurope.org/es/international-trade/2015/09/ceta-la-democracia-en-venta>

del Deutsche Bank y miembro de los consejos de administración de más de 25 empresas alemanas y asesor de la *Corporación Financiera Internacional* del Banco Mundial¹⁹.

La Conferencia de San Francisco de 1957 trató de lo que la propia revista *Time Magazine* denominó una “*Carta Magna Capitalista*” en la cual, tal como señalan Provost y Kennard (2023), en lugar de una reconstrucción de la democracia, se llevó a cabo un golpe de Estado sigiloso que supuso el imparable ascenso del poder corporativo empresarial a nivel mundial.

La propuesta realizada por Hermann Josef Abs en la citada Conferencia era, en realidad, una estrategia para la protección de los intereses en el exterior de las inversiones de las corporaciones empresariales privadas, incluyendo para ello un nuevo tribunal especial de arbitraje privado para juzgar lo que se consideraran violaciones derivadas de las políticas adoptadas por los Estados. Tal como recuerdan Provost y Kennard (2023), Abs presidía entonces la denominada “*Sociedad Alemana para el Fomento de la Protección de las Inversiones Extranjeras*”, de modo que su intervención en la Conferencia de San Francisco de octubre de 1957, no era un hecho casual. Sólo unos meses después presentó un borrador de su propuesta, que fue el precedente inmediato de la creación del *Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI)*, organismo integrado en el Banco Mundial.

Desde finales de la década de 1990 el número de demandas entabladas por inversores contra los Estados se incrementó notablemente, así como las cantidades solicitadas por supuestos daños a las ganancias de las empresas, como consecuencia de leyes o medidas de interés público adoptadas por los gobiernos de los Estados para promover medidas de estabilidad financiera, prohibición de productos tóxicos, restricciones sobre actividades mineras, leyes de protección ambiental y otras²⁰. Según la base de datos de la *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)*²¹, el 70% de las demandas conocidas sumaban la cifra de 623.000 millones de dólares, lo que equivale al 90% de los flujos de inversión extranjera directa hacia los países en desarrollo en 2018 (ISDS Red Carpet Courts).

La revista *The Economist* denunciaba en el otoño de 2014 el privilegio especial del que han abusado muchas multinacionales mencionando como ejemplos el del gigante sueco de la energía Vattenfall, que demandó a Alemania por 6.100 millones de euros en concepto de daños y perjuicios porque el país decidió abandonar de forma gradual la energía nuclear tras el desastre de Fukushima; y el de la empresa tabacalera *Philip Morris*, que demandó a Uruguay y Australia por las advertencias sanitarias que introdujeron los gobiernos en las cajetillas de cigarrillos y otras medidas para reducir el consumo de tabaco (ISDS Red Carpet Courts).

Como se aprecia, lo que comenzó siendo un mecanismo para facilitar la expansión de las inversiones extranjeras en los países subdesarrollados en el momento de su independencia política, acabó extendiéndose también posteriormente a los propios países industrializados en la “pugna competitiva” entre empresas e inversores frente a decisiones de los Estados nacionales, como lo muestra el caso de la empresa minera sueca *Vattenfall* contra el Estado Federal alemán en el año 2014.

¹⁹ *Time Magazine* (28 de octubre de 1957): “The capitalist challenge”. Vol. LXX, número 18. (citado por Provost y Kennard (2023).

²⁰ ISDS Red Carpet Courts, obra citada.

²¹ UNCTAD: *Investment Dispute Settlement Navigator*. Base de datos sobre los acuerdos internacionales de inversión a nivel mundial.

Por otro lado, el mito de que los acuerdos o tratados de libre comercio e inversión permiten atraer inversiones extranjeras no está demostrado, ya que los motivos sobre la instalación de las inversiones extranjeras son bastante más complejos que el hecho de que dichos tratados contengan cláusulas de revisión de disputas en tribunales de arbitraje privados y, además, las supuestas ventajas de la llegada de las inversiones extranjeras están lejos de producirse de forma automática, ya que precisan de la generación de empleos cualificados, el logro de ingresos fiscales para el país receptor de la inversión extranjera, así como transferencias tecnológicas *apropiadas*, temas que no siempre están presentes.

Afortunadamente, en los últimos años hemos asistido a una resistencia creciente contra el mecanismo de los *ISDS* y diversos países (Sudáfrica, Indonesia, India, entre otros) han comenzado a poner fin a algunos de sus tratados de inversión. En enero de 2019, en vísperas de las elecciones al Parlamento Europeo, cientos de personas candidatas se comprometieron a votar en contra de los mecanismos *ISDS* y en favor de normas vinculantes para que las grandes empresas multinacionales rindan cuentas por sus actuaciones en contra de los derechos humanos, una lucha aún pendiente a fin de que en el seno de la Naciones Unidas se logre aprobar un tratado vinculante para que las grandes empresas que controlan las “*cadena globales de valor*” se responsabilicen por las violaciones de los derechos humanos en cualquiera de las empresas que integran dichas cadenas productivas²².

3.c) El Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional: la orientación privada de recursos de la cooperación internacional al desarrollo. El FOMIN (Banco Interamericano de Desarrollo) y el abandono de la promoción del desarrollo económico local.

La presencia del Banco Mundial en todas estas operaciones de facilitación de los negocios y expansión de las inversiones del sector privado en la economía mundial es un hecho destacable y conviene denunciar que desde la Corporación Financiera de Inversiones (CFI) el Banco Mundial ha utilizado recursos financieros de la cooperación internacional al desarrollo para estos fines, argumentando que dichas inversiones financieras para urbanizaciones y hoteles de lujo en países subdesarrollados constituían formas de enfrentar la lucha contra la pobreza a nivel mundial. Provost y Kennard (2023) ofrecen en su libro varios casos de inversiones llevadas a cabo por la CFI utilizando mecanismos de opacidad detrás de los cuales aparecen incluso conexiones con empresas filiales situadas en “paraísos fiscales”, entre otras actividades.

No obstante, esta orientación privada de recursos de la cooperación internacional al desarrollo no ha sido exclusiva del Banco Mundial. También constituye una práctica recurrente en el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) donde durante algún tiempo funcionó el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), una ventanilla del BID desde donde se impulsó con el apoyo inicial de consultores españoles, italianos y japoneses, un proyecto importante de promoción de iniciativas de desarrollo económico local, una reivindicación profundamente demandada desde los gobiernos territoriales de América Latina y El Caribe.

Desde el FOMIN se desplegó el proyecto que en sus últimos años se denominó Conecta DEL, en un intento de ampliar la red de operadores territoriales de desarrollo económico local en la región, así como investigadores, facilitadores y activistas en estos temas, que llegaron a constituir la Red de Desarrollo Territorial de América Latina y El Caribe, aún en

²² Erika González, Juan Hernández Zubizarreta, Gorka Martija y Pedro Ramiro (19/10/ 2018): *De qué va el tratado de la ONU sobre empresas y derechos humanos.*
<https://www.elsaltodiario.com/multinacionales/tratado-vinculante-onu-ginegra-sobre-empresas-derechos-humanos>

activo. Sin embargo, a medida que lográbamos avances significativos en el proyecto en el sentido de alentar la búsqueda de iniciativas locales de desarrollo “desde abajo”, con la participación efectiva de las diferentes comunidades de base territorial, mayores suspicacias comenzaron a aflorar por parte de la dirección del BID y, por consiguiente, de algunos de nuestros propios jefes del proyecto en la sede central del BID en Washington DC, desde donde comenzó a plantearse que había que buscar conexiones con las grandes empresas privadas para seguir con este tipo de iniciativas de desarrollo territorial.

La historia de la marginación y, finalmente, el abandono del proyecto por parte del FOMIN, está aún por escribirse. Pero algunos de los que trabajamos en dicho proyecto mantenemos aún el malestar por aquella actitud que finalmente apelaba a la necesidad de reorientar aquellos recursos principalmente hacia el logro de los beneficios del sector privado, en vez de hacerlo para el mayor bienestar de las personas a nivel territorial.

3.d) Las Zonas Económicas Especiales (ZEE), otro componente importante de la globalización económica neoliberal.

Otra de las piezas básicas de la globalización económica neoliberal son las denominadas *Zonas Económicas Especiales (ZEE)*, también llamadas “*zonas francas*”, las cuales constituyen áreas geográficas específicas en las que se establecen determinadas medidas orientadas a facilitar la atracción de inversiones externas e instalación de empresas, tratando de eliminar o modificar la aplicación de la legislación nacional en las áreas geográficas en las que se instalan las ZEE. Por lo tanto, no se trata únicamente de la entrega de espacio físico, sino de áreas en las que excepcionalmente no se aplica la legislación nacional como, por ejemplo, las disposiciones en materia de derechos laborales, sobre condiciones de inversión, comercio internacional, aduanas y fiscalidad, u otras que, en conjunto constituyen un “*entorno empresarial*” mucho más liberal que el resto del territorio nacional (Provost y Kennard, 2023).

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) calcula que en 2014 había más de 66 millones de personas, en su mayoría mujeres jóvenes y pobres, que trabajaban en las más de 3.500 Zonas Económicas Especiales que se estimaba existían en el mundo en esa fecha²³. En algunos casos para garantizar la instalación de las empresas en dichas zonas se procedía a expulsar de sus tierras a los campesinos, con el fin de entregarlas a los inversores a cambio de una promesa de modernización económica y creación de nuevos empleos, lo que luego nunca llegaba para esos campesinos, que veían totalmente frustradas sus aspiraciones de poder mejorar su situación.

La idea de incentivar a los inversores extranjeros a instalarse en este tipo de zonas económicas especiales tiene entre sus principales precedentes la *Zona Franca de Shannon*, en Irlanda, creada en 1959, junto a su aeropuerto, que era entonces una de las principales puertas de entrada y salida de los vuelos transatlánticos desde y hacia Norteamérica. La Zona Franca de Shannon sirvió para inspirar a otros países, incluyendo China, donde este formato de “*zonas francas*” sirvió para impulsar su proceso de transición hacia el tipo de capitalismo autoritario posterior en el gran país asiático²⁴.

La expansión de las ZEE no se ha limitado a áreas autorizadas por gobiernos nacionales, sino que también gobiernos regionales y municipales han ido incorporándose a esta entrega de incentivos a la inversión extranjera, con el fin de lograr su instalación en zonas económicas especiales. Tal como recuerdan Provost y Kennard (2023), en 2013, el estado

²³ Trace Union Manual on Export Processing Zones (2014). www.ilo.org.

²⁴ Provost y Kennard (2023), obra citada.

de Washington en EEUU concedió a la empresa Boeing 8.700 millones de dólares en exenciones fiscales para la instalación de una de sus fábricas de aviones en la zona de Seattle. Por su parte, un estudio de la Universidad de Columbia en 2009 calculó que en todo el mundo existían 8.000 agencias subnacionales de promoción del comercio o la inversión²⁵, una cantidad que muestra de forma elocuente la difusión de este tipo de *zonas francas* en el capitalismo globalizado neoliberal en la actualidad.

3.e) La desregulación financiera y los paraísos fiscales.

La globalización económica y la desregulación de los movimientos financieros internacionales han acelerado la “*financiarización*” de la economía mundial, en un contexto en el cual no existen organismos democráticos capaces de controlar y regular estos movimientos especulativos del capital a corto plazo, ni los ‘*paraísos fiscales*’ que los protegen. Tal como afirma Alejandro Teitelbaum (2022), en estas circunstancias:

“No es la sociedad civil la que establece las reglas de funcionamiento de la economía mundial, sino el capital transnacional, apoyado por las élites dirigentes de los países más industrializados, con la complicidad de las élites subalternas de los países pobres, que también se benefician de esta situación. Así, gran parte de la actividad financiera y económica a gran escala ya sea legal, semiilegal o ilegal, responde exclusivamente a los intereses de estas minorías dominantes y da lugar a violaciones de los derechos económicos, sociales y culturales”.

La diferencia entre ‘*capital productivo*’ y ‘*capital financiero*’ constituye, pues, un aspecto fundamental en esta fase de desregulación financiera, estimándose que la *economía especulativa* ha alcanzado una dimensión impresionante frente a la *economía real*, esto es, la economía productiva y generadora de empleo.

Como es bien conocido, desde los años 80 y 90 los bancos de inversión han incrementado la creación de nuevos productos financieros y otros productos ‘derivados’, así como contratos de futuro de materias primas o acciones bursátiles, hasta el punto de que según Genoveva López (2016)²⁶, el volumen de derivados financieros supone más de 120 veces el dinero existente en circulación, lo que convierte -de hecho- el funcionamiento de la economía en un gran casino.

Los “*paraísos fiscales*” son territorios en los cuales los bajos impuestos o la ausencia de éstos, así como la inexistencia de controles financieros aplicables a los residentes extranjeros en el país o territorio, junto al aseguramiento de un estricto secreto bancario y protección de los datos personales, constituyen un incentivo muy eficaz para la atracción de capitales desde el exterior. Son, pues, los instrumentos más utilizados para la *elusión* y la *evasión* fiscal.

La *elusión* fiscal implica que las personas o empresas contribuyentes utilizan resquicios legales para tratar de pagar menos impuestos, mientras que la *evasión* fiscal supone la transgresión de la legislación tributaria con el fin de reducir o evitar el pago de los impuestos. Los colaboradores o facilitadores de las actividades de los paraísos fiscales son los bancos, consultoras especializadas, bufetes de abogados y asesores fiscales, quienes diseñan las operaciones de elusión y la evasión fiscal, creando las empresas interpuestas correspondientes.

²⁵ Millenium Cities Initiative (noviembre 2009): *Handbook for Promoting Foreign Direct Investment in Medium-Size, Low-Budget Cities in Emerging Markets*. Citado por Provost y Kennard, 2023.

²⁶ Genoveva López (2016): *Mercados financieros*.

<https://www.elsalmoncontracorriente.es/?La-economia-especulativa-supera-en>

Entre los métodos de elusión fiscal pueden citarse el establecimiento de la sede fiscal de la empresa o la creación de empresas filiales en un paraíso fiscal, o bien mediante la utilización de los denominados “precios de transferencia” entre distintas filiales de las empresas. En España 34 de las 35 empresas que cotizan en el IBEX-35, el índice bursátil de referencia de las 35 empresas más negociadas en las cuatro bolsas de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia, tienen 810 filiales (también llamadas “*sociedades offshore*”) en paraísos fiscales.

El fraude en el caso de la utilización de los “precios de transferencia” consiste en asignar precios a las diferentes transacciones comerciales realizadas entre filiales, de modo que se registren pocos beneficios en los territorios donde la tributación es más elevada, concentrando dichos beneficios en los territorios en los que la tributación sea más reducida.

Se calcula que hasta un 60% de la fuga de capitales en África tiene su origen en este tipo de prácticas, estimándose la fuga de capitales en el mundo subdesarrollado hasta diez veces el valor de la cifra total de la ayuda al desarrollo a nivel mundial²⁷.

En 2018, la revista *Fortune* declaraba que el 60% de las compañías de su lista de las 500 empresas con mayor capitalización bursátil no declararon impuestos, al desviar sus beneficios a centros *offshore*²⁸. Por su parte, la Red para la justicia fiscal²⁹ (*Tax Justice Network*) sitúa a las Islas Vírgenes como el principal paraíso fiscal y el refugio preferido para eludir el pago de impuestos. Otros paraísos fiscales bajo soberanía británica son las Islas Caimán, Bermudas y la isla de Jersey. También son paraísos fiscales Países Bajos, Suiza, Luxemburgo, Hong Kong, Singapur y Emiratos Árabes Unidos, así como Seycheles, Chipre, Nauru, Mauricio, Malta, Islas Marshall, Curazao, Liechtenstein, Samoa y muchos más, hasta una cifra de 73 paraísos fiscales, según datos de la ONG *Oxfam Intermón*³⁰.

Según cálculos de la Comisión Europea la riqueza oculta por ciudadanos y empresas de la Unión Europea en paraísos fiscales ascendía en el año 2018 a 1,7 billones de euros, una cifra similar al PIB de Italia, la tercera economía más grande de la Unión Europea. Asimismo, el último informe de *Tax Justice Network* del 25 de julio de 2023, señala que el mundo podría perder hasta 4,7 billones de dólares en paraísos fiscales en la próxima década si no se lleva a cabo una convención fiscal bajo la supervisión de la Organización de las Naciones Unidas.

3.f) El incremento de las desigualdades a nivel mundial.

Un Informe de *Oxfam Internacional* de enero de 2022³¹ recuerda que el acceso desigual a ingresos y oportunidades no sólo crea sociedades injustas, sino que también mata a personas y pone en peligro el funcionamiento de la biosfera. Durante la pandemia del COVID-19, un gran número de personas perdió la vida tras contraer la enfermedad y no tener acceso a las vacunas que, en lugar de convertirse en un bien público mundial, quedaron reservadas para el beneficio privado de los principales grupos monopólicos de la industria farmacéutica. Otras personas fallecieron por no tener acceso a asistencia hospitalaria básica, a botellas de oxígeno, o a causa de los recortes efectuados en los sistemas de salud durante los años precedentes, dentro de programas que buscaban la privatización de los servicios públicos básicos. Mientras tanto, las grandes empresas y las

²⁷ Elusión fiscal. www.es.m.wikipedia.org

²⁸ Diego Herranz (18/04/2021): *Estos son los 15 paraísos fiscales dominantes en el mundo*. Diario Pueblo.

²⁹ Se trata de una coalición independiente de investigadores y activistas, con sede en Londres, preocupados por los efectos dañinos de la evasión de impuestos, la competencia fiscal y los paraísos fiscales. www.taxjustice.net

³⁰ Mauro Merino (05/10/2021): *¿Dónde están los paraísos fiscales en el mundo?* www.elordenmundial.com

³¹ Oxfam Internacional. Resumen (enero de 2022): *Las desigualdades matan..*

personas más ricas del mundo no dejaron de enriquecerse, llegando a obtener beneficios impresionantes.

Como pone de manifiesto este informe de *Oxfam Internacional*, las desigualdades contribuyen a la muerte de al menos 21.300 personas cada día, esto es, una persona cada cuatro segundos. Asimismo, en conjunto, 252 de las personas más ricas en el mundo poseen más riqueza que los mil millones de mujeres y niñas de África y América Latina y el Caribe. Por otra parte, se estima que el promedio de las emisiones de gases de efecto invernadero de los 20 multimillonarios más ricos en el mundo es 8.000 veces superior a la de los mil millones de personas más pobres³². Igualmente, desde 1995, según datos del *World Inequality Report (2022)*, el 1% más rico del mundo ha acumulado cerca de 20 veces más riqueza global que la mitad más pobre de la humanidad. Para el informe de *Oxfam Internacional (2022)*, las desigualdades extremas son una forma de “*violencia económica*” en la que las decisiones legislativas y políticas diseñadas para favorecer a las personas más ricas y poderosas perjudican directamente a la amplia mayoría de la población mundial. No se trata de hechos fortuitos sino un elemento intrínseco del sistema capitalista vigente.

Como reflejo de esta *violencia económica* el informe estima que 5,6 millones de personas mueren cada año por la falta de acceso a servicios de salud en países pobres; al menos 67.000 mujeres pierden la vida cada año a causa de la mutilación genital femenina, o asesinadas a manos de su pareja o expareja; el hambre mata, como mínimo a 2,1 millones de personas al año; y según estimaciones conservadoras, aproximadamente 231.000 personas cada año podrían perder la vida en países pobres a causa de la crisis climática de aquí a 2030.

Ante ello, el informe de *Oxfam Internacional (2022)* plantea la necesidad de aplicar una *reforma fiscal progresiva* gravando los beneficios extraordinarios de las grandes empresas multinacionales y de las personas y grupos sociales más ricos, los cuales se han venido beneficiando todos estos años de la situación generada por la crisis económica, social y ambiental. Tal como concluye el informe de *Oxfam Internacional (2022)*:

“No falta dinero; eso quedó claro cuando los gobiernos movilizaron 16 billones de dólares para la respuesta ante la pandemia. Lo que falta es voluntad para abordar las desigualdades, la riqueza y el poder de los ricos y poderosos, así como la imaginación para liberarnos del asfixiante corsé que constituye el neoliberalismo extremo”.

4. La ‘localización’ económica como alternativa a la globalización.

Desde hace más de tres décadas, Helena Norberg-Hodge (nacida en 1946 en Suecia), lingüista y cineasta, promueve un cambio sistémico de la globalización hacia la localización económica a nivel mundial. Tras vivir algún tiempo en una comunidad de la India (Ladakh), aprendió a valorar la importancia de los recursos locales y la cultura tradicional frente a las amenazas de la globalización económica, escribiendo sobre dicha experiencia³³ y, posteriormente, fundó y puso en marcha la organización internacional sin fines de lucro “*Local Futures*”³⁴, dedicada a renovar el bienestar ecológico y social mediante el fortalecimiento de las comunidades y las economías locales, tratando de promover un movimiento de “*localización*” a nivel mundial.

³² M. Lawson y D. Jacobs (2022): *Nota metodológica del informe sobre Las desigualdades matan*, Oxfam Internacional, obra citada.

³³ Helena Norberg-Hodge (2000): *Ancient futures. Learning from Ladakh*.

³⁴ (www.localfutures.org).

Entre los mitos que hemos interiorizado y que legitiman el discurso de la globalización, según señala Norberg-Hodge (2020), se encuentra el de “*cuanto más grande mejor*”. Se trata de un mito que domina el pensamiento económico convencional y que presupone, por ejemplo, que las pequeñas y medianas empresas deben evolucionar en tamaño y dimensión para alcanzar su éxito empresarial. Sin embargo, ello no es así. Hay pequeñas empresas cuyo éxito no depende del tamaño, sino de una adecuada adaptación a su mercado local, a los rasgos específicos de identidad territorial (marca), o a su capacidad innovadora tanto desde el punto de vista tecnológico como organizativo o medioambiental. La cooperación en redes eficaces de información territorial, la calidad en el trato a sus clientes y la colaboración productiva, tecnológica, organizativa y medioambiental, son aspectos mucho más decisivos que el tamaño y la dimensión empresarial.

Asimismo, la manera como se incorpora la *sustentabilidad ambiental* en el proceso productivo, esto es, la forma como tiene lugar la relación de dichas empresas con el medio ambiente local es un aspecto decisivo hacia el futuro. La “crisis ecosocial” es en estos momentos una fase de la dinámica económica de largo plazo en la que están surgiendo constantemente nuevas e inspiradoras iniciativas locales con potencial para generar prosperidad y bienestar, tal como afirma Norberg-Hodge (2020). Por todo ello es muy importante cambiar la manera convencional del análisis económico ya que el contexto en el que éste tiene lugar no es un “*mercado global*” controlado por grandes corporaciones transnacionales, sino un conjunto diverso de “*sistemas productivos locales*” en sus respectivos ecosistemas medioambientales.

Helena Norberg-Hodge (2020) insiste en algo importante: el sistema actual no es el único existente, y en todo el mundo vienen surgiendo desde hace tiempo numerosas iniciativas que tratan de estrechar lazos a nivel local y con la naturaleza. Son, por ejemplo, las iniciativas que buscan la proximidad en los circuitos de producción y consumo de alimentos, el trabajo en huertos comunitarios agroecológicos, las ferias o mercados de productos locales, o las cooperativas y redes de comercios de proximidad, entre otras.

Pero éstas no son las únicas propuestas locales alternativas a la globalización económica actual. Las iniciativas de ‘*localización*’ son también muchas otras como las que se enfrentan a los temas tratados en los apartados anteriores de este artículo, o a las que se han ido levantando frente a la manipulación de nuestros deseos y necesidades llevada a cabo por los principales medios de comunicación, que han consolidado una falsa narrativa sobre la felicidad humana, presentando el estilo de vida occidental como la única vía posible, lo cual, además de destruir las diferentes culturas y la autoestima individual, ha acabado también provocando la crisis ambiental en la que nos encontramos.

Entre el conjunto de estas iniciativas de *localización* de actividades deben citarse, pues, todas las que despliegan su crítica a la globalización económica desde una visión amplia, entre las cuales podemos citar las siguientes:

- La promoción de los **sistemas agroalimentarios locales** frente al sistema alimentario global basado en un “*monocultivo*” para la exportación en “*cadena globales de valor*”.
- La promoción de **circuitos de proximidad** en la alimentación y agricultura local.
- La prioridad a la defensa de la **biodiversidad** genética, de especies y ecosistemas.
- La prioridad a la **gestión de los recursos hídricos** y los **usos del suelo** evitando su degradación y promoviendo su conservación.
- La promoción del **proteccionismo** para crear empleos verdes locales y salvaguardar recursos locales que de otra forma son expoliados por empresas multinacionales y grandes bancos internacionales.

- La dotación de **infraestructuras verdes** locales, revirtiendo la prioridad que actualmente tiene la financiación pública de las grandes infraestructuras de transporte, energía y telecomunicaciones en beneficio principal de la expansión de las grandes corporaciones empresariales privadas.
- Una **Reforma Fiscal progresiva** que grave las enormes ganancias que en las últimas décadas han beneficiado fundamentalmente a las grandes empresas y banca internacional.
- **Gravamen sobre la utilización de los combustibles fósiles** para frenar su continuada utilización y favorecer la transición hacia las energías renovables.
- Incorporación efectiva de las **energías renovables** de carácter descentralizado. Promoción de instalaciones de energías limpias para acceso a comunidades locales,
- Conocimiento de las **biorregiones**. Promoción de la vida en eco-aldeas y construcción de núcleos urbanos sustentables ambientalmente.
- Reforzamiento de los sistemas público y colectivo de **salud y sanidad locales**, con utilización complementaria de los sistemas de medicina tradicional contrastados.
- **Regulación** internacional de los movimientos especulativos del capital financiero, y eliminación de los “paraísos fiscales”.
- Promoción de las **Finanzas locales** para asegurar el acceso al crédito preferente para microempresas, economía social y solidaria, Pymes, y actividades productivas sustentables de la economía informal. Promoción de **cooperativas de crédito locales**. Promoción de inversiones locales. Utilización de **monedas locales** y promoción de sistemas locales de intercambios (bancos de tiempo).
- Fomento de **compras locales**, promoción de ferias y mercados locales, prioridad de las **compras públicas** para impulsar la creación de empresas locales. Creación de redes de tarjetas de fidelización de compras locales.
- Promoción de sistemas de **educación** que incorporen la identidad territorial local y el medio ambiente local.
- Promoción de los **medios de comunicación locales** comprometidos con el desarrollo territorial.

Desde una visión amplia de lo que Helena Norberg-Hodge (2020) promueve como “*localización económica*” frente a la globalización económica actual podrían incorporarse también otros temas aparentemente lejanos como son:

- La denuncia de los **Tratados de Libre Comercio e Inversión**, y la eliminación de los **mecanismos ISDS** de los tribunales internacionales de arbitraje para la resolución de disputas entre Estados e inversores o empresas transnacionales.
- El establecimiento de reglas para **cumplimiento por parte de las empresas multinacionales de los derechos humanos** a lo largo de todos los componentes de sus respectivas “**cadena globales de valor**”.
- La crítica a la utilización del **Producto Interior Bruto** (PIB) como indicador de desarrollo social y ambiental y la utilización alternativa de indicadores socioeconómicos y de calidad medioambiental a nivel territorial

Como puede apreciarse, en todos estos planteamientos reivindicativos hay numerosos actores participando, quizá aún con un elevado grado de dispersión que resulta necesario ir eliminando a fin de alcanzar una presencia mucho mayor. El libro de Helena Norberg-Hodge (2020) y el esfuerzo colectivo del importante grupo que se promueve desde “*Local Futures*” merecen una atención importante de las personas que nos ocupamos de estos temas. Con estas líneas he tratado desde la revista *Desarrollo y Territorio* y desde la *Red de Desarrollo*

Territorial en América Latina (Red DETE), mostrar nuestro saludo solidario y ofrecer, al mismo tiempo, toda nuestra colaboración.

5. Alimentación local o Sistema Alimentario global.

Para terminar el artículo me detengo, a título de ejemplo, en la importancia de las iniciativas locales de desarrollo en el ámbito de la alimentación humana, a partir de la importancia ya citada que tiene la actividad campesina y la agricultura familiar en la alimentación humana a nivel mundial.

La promoción de iniciativas locales de desarrollo en el ámbito de la alimentación humana es, sin duda, uno de los temas más relevantes, y que poseen mayor capacidad de *resiliencia* ante la crisis eco-social. Existen numerosas iniciativas locales que han ido surgiendo a lo largo de estas últimas décadas, como las que tienen lugar en la producción agroecológica; la gestión integral de los recursos agroalimentarios; la observación de la naturaleza y la imitación del funcionamiento de los ecosistemas (*permacultura*); o el cuidado y conservación de la fertilidad del suelo mediante técnicas de la agricultura regenerativa; entre otras iniciativas. De este modo se trata de hacer frente a los impactos provocados por el sistema alimentario global como la pérdida de biodiversidad, la contaminación tóxica, la inseguridad alimentaria o las emisiones de gases de efecto invernadero³⁵.

Las iniciativas para el cambio hacia una alimentación local, en opinión de Helena Norberg-Hodge (2020) tienen dos elementos en común: suelen estar situadas en fincas de reducida dimensión, mejor adaptadas a las condiciones territoriales y climáticas; y dependen mucho más de la atención y el cuidado humano que de la tecnología y la disponibilidad de los combustibles fósiles como aporte energético.

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (www.fao.org), las explotaciones familiares producen más del 80% de los alimentos a nivel mundial utilizando para ello menos del 25% de los recursos de tierra, agua y energía en fincas cuyo tamaño promedio es inferior a dos hectáreas, y donde las mujeres suponen el 50% de la mano de obra agrícola, aunque poseen sólo el 15% de las tierras, siendo un colectivo que enfrenta grandes dificultades y obstáculos conjuntamente con la juventud rural de la agricultura familiar. Además, el 22% de la superficie terrestre agrícola es territorio indígena tradicional donde se encuentra el 80% de la biodiversidad del planeta.

A pesar de todo ello, la política agraria predominante sigue apoyando el monocultivo de la producción agropecuaria industrial a gran escala propio del sistema alimentario global orientado a la exportación.

Las políticas de apoyo al sistema alimentario global incluyen subvenciones *directas* e *indirectas* que facilitan la comercialización a escala mundial de sus productos, ya sea mediante subsidios *directos* a la producción o comercialización, o bien a través de subvenciones públicas de carácter *indirecto* como las dirigidas a la construcción de las grandes infraestructuras de transporte, energía y telecomunicaciones, lo cual permite un abaratamiento de los productos alimenticios “*globales*” ya que estas cantidades entregadas en forma de subvenciones públicas no son contabilizadas como costes por parte de las grandes empresas agropecuarias.

Gracias a este conjunto de subvenciones públicas los productos que forman parte de las “*cadena globales de valor*” alimentarias pueden llegar a los mercados de destino con precios más “*competitivos*” que los producidos de las pequeñas fincas locales.

³⁵ Helena Norberg-Hodge (2020). Obra citada.

Adicionalmente, la promoción de los acuerdos de “*libre comercio*” permite forzar la apertura de los mercados alimentarios a los productos del sistema alimentario global, impidiendo de ese modo el recurso al *proteccionismo* por parte de los países subdesarrollados, mientras que los países industrializados lo practican en su agricultura.

Pero los *costes ambientales* de este tipo de políticas favorables al monocultivo agropecuario industrial son muy importantes, ya que sus actividades requieren numerosos insumos químicos (fertilizantes, herbicidas, fungicidas y pesticidas) que contaminan el suelo, los ríos y los acuíferos, poniendo además en peligro la flora y fauna del entorno territorial inmediato. Asimismo, precisan de combustibles fósiles para utilizar la maquinaria en las actividades agropecuarias y de transporte de los alimentos a grandes distancias, contribuyendo con ello a la emisión de gases de efecto invernadero, estimándose que las emisiones procedentes del sistema alimentario global suponen aproximadamente un tercio del total de las emisiones de gases de efecto invernadero a nivel mundial (Norberg-Hodge, 2020).

Por otra parte, como sigue señalando Norberg-Hodge (2020), la utilización de “*macrogranjas*” industriales para la cría de ganado en condiciones de cautividad supone un tipo de maltrato animal cada vez más cuestionado por la ciudadanía, que denuncia una crueldad innecesaria, aunque ello resulta muy rentable para el sistema alimentario global. Todo este sistema de cautividad animal para la producción de carne, leche y huevos es, además, propenso a la contaminación, con los riesgos adicionales para el suministro alimentario.

Pero la producción de este “*monocultivo agroindustrial*” a gran escala genera también otros costes sociales y económicos ya que margina a los pequeños productores agropecuarios, los cuales se ven amenazados por las grandes granjas agroindustriales que pretenden anexionarlos, poniendo con ello en peligro las *economías locales* en el medio rural, las pequeñas ciudades y pueblos, provocando la emigración hacia la periferia de las grandes ciudades.

A todo ello hay que añadir el impacto producido por la pérdida de biodiversidad, ya que la homogeneización del suministro de productos alimentarios lleva consigo la disminución de especies, lo que provoca riesgos para la seguridad alimentaria. De esta forma la pérdida de variedad genética hace al sistema alimentario global mucho más vulnerable ante los cambios climáticos y la permanencia de las pandemias.

Como vemos, es urgente intensificar las iniciativas locales de la alimentación a nivel mundial, a fin de incrementar los circuitos de proximidad entre la producción y consumo de alimentos, alentando la diversificación productiva y la biodiversidad mediante prácticas agroecológicas con mejor adaptación a las condiciones climáticas, de suelo y a los ecosistemas territoriales, lo que requiere, desde luego, sustituir los mecanismos de subvención actuales que sostienen el sistema alimentario global, incidiendo de ese modo en una mayor generación de empleos verdes locales y evitando las corrientes migratorias que dan como resultado la expulsión de sus tierras de la población rural.

7.a) La importancia de la Agricultura Familiar en el mundo.

La FAO define la *Agricultura Familiar*-incluyendo todas las actividades agrícolas basadas en la familia- como una forma de organizar la agricultura, ganadería, silvicultura, pesca, acuicultura y pastoreo que es administrada y operada por una familia y, sobre todo, que depende preponderantemente del trabajo familiar tanto de mujeres como hombres. Como vemos, en esta definición la familia y la granja están vinculados, evolucionan conjuntamente y combinan funciones económicas, ambientales, sociales y culturales.

En 2014 la FAO declaró el *Año Internacional de la Agricultura Familiar* y más tarde, junto a la *Federación Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA)* estableció el *Decenio de la Agricultura Familiar de la Organización de las Naciones Unidas (2019-2028)*, con el objetivo principal de impulsar acciones concretas para apoyar las actividades de la agricultura familiar entre cuyas ventajas cabe señalar³⁶:

- La mejor conservación y restauración de la biodiversidad y los ecosistemas;
- La utilización de métodos que ayudan a reducir o evitar los impactos provocados en el cambio climático;
- Asegurar la transmisión intergeneracional de los conocimientos tradicionales en las actividades agropecuarias;
- Procurar alimentos saludables, nutritivos, diversos y culturalmente apropiados.
- Creación de empleos verdes en el medio rural.

Hay que recordar que debido a la prioridad de la política agraria hacia el sistema alimentario global, la infraestructura necesaria para las pequeñas explotaciones rurales presenta grandes deficiencias, lo que se suma a las dificultades que deben enfrentar quienes trabajan en la agricultura familiar, con duras condiciones de trabajo, así como al hecho de que sus reclamaciones para la mejora de su situación no suelen tener respuesta en los ámbitos de decisión de las políticas agrarias.

El *Plan de Acción Mundial para el Decenio de la Agricultura Familiar de la ONU (2019-2028)*, destaca la necesidad de incrementar el acceso de la agricultura familiar a los mercados, las oportunidades de generación de empleos e ingresos; los programas de protección social, el desarrollo de capacidades, el acceso a información estratégica; y el fortalecimiento de las organizaciones agrarias familiares con la finalidad de abordar acciones colectivas.

La Agricultura Familiar es también un aliado fundamental para lograr el desarrollo sostenible ambientalmente³⁷, favoreciendo la descentralización de la producción alimentaria; ayudando a mantener la biodiversidad genética, de especies y de ecosistemas; contribuyendo a la presencia de productos alimentarios locales, tradiciones culinarias y gustos de los consumidores; contribuyendo a la formación de circuitos de proximidad entre zonas de producción alimentaria y consumo de la población local; utilizando prácticas agrícolas con menos consumo de agroquímicos; y reduciendo la fuerte concentración de rentas, favoreciendo de ese modo una mayor igualdad económica y social³⁸.

Todo esto requiere un potente movimiento de “*consumo responsable*” que dé prioridad a comportamientos coherentes con la relevancia del desarrollo local en nuestras vidas, tratando de sustituir las compras en los grandes almacenes y supermercados por compras locales en los pequeños comercios de barrio o en las cooperativas de alimentación ecológica vinculadas con productos de proximidad territorial.

³⁶ José Graziano da Silva y Gilbert F. Houngbo (31/05/2019): *La importancia de la agricultura familiar*. FAO y FIDA (Federación Internacional de Desarrollo Agrícola).

³⁷ www.news.un.org (29/05/2019).

³⁸ www.elDiario.es (21/02/2018).