

# És la globalització pel bé de tots?<sup>1</sup>

GUNNAR GARBO  
Universitat d'Oslo

Quan considerem els arguments a favor i en contra de l'actual onada d'allò que anomenem *globalització*, estem parlant de la més fonamental de totes les qüestions polítiques: com podran els éssers humans del nord i del sud, de l'est i de l'oest, aquells que pertanyen a societats menudes i dèbils i els que viuen en estats poderosos, com hauran d'organitzar la vida econòmica de les seues respectives societats de manera que els drets humans i les necessitats bàsiques d'uns i d'altres es satisfacen? Diferents grups i individus tenen, segons la societat on viuen, prioritats ben diferents. Hi ha, però, un ampli acord al món modern pel que fa a alguns dels objectius humans bàsics que hem d'aconseguir, i que han estat proclamats en nombroses convencions i declaracions internacionals, com ara la provisió d'aliment, allotjament i serveis de salut universals, l'accés a l'educació i a un treball digne per a tothom, la participació equitativa en els processos de presa de decisions, el respecte a les lleis i el restabliment d'un entorn saludable. Encara que la terra ens proporciona recursos suficients per cobrir les necessitats bàsiques de tothom, tots nosaltres també sabem que el món present es troba vergonyosament lluny d'assolir ni tan sols aquests objectius elementals. Quina seria la millor manera de lluitar per tal d'aconseguir-los? Intensificant els esforços conjunts nacionals i locals o confiant que el mercat global resolga els problemes econòmics de la humanitat?

Hem de parlar de la *globalització* des de diferents punts de vista i àmbits. Molta gent estaria d'acord que el dret de viatjar sense fronteres i conèixer altres cultures és una cosa bona. Hui aquest dret està limitat quasi exclusivament a la gent acabalada. Els països rics que proclamen els valors de la lliure mobilitat rebutgen al mateix temps obrir els seus mercats de treball a treballadors sense formació que provenen de països més pobres. Pràcticament tots estem d'acord que el lliure intercanvi d'idees entre tot el món és positiu. En la pràctica el que succeeix és que aquest dret està majoritàriament monopolitzat pels grans grups de mitjans de comunicació del nord. Endemés, les patents industrials i els drets de propietat neguen a les empreses del sud l'accés al coneixement desenvolupat per la ciència moderna. Hi ha gran acord pel que fa als beneficis de la cooperació internacional per al desarmament i la promoció de la pau, per a la defensa dels drets humans o per a la protecció del medi ambient. Però els esforços globals que es fan en aquests terrenys són extremadament escassos comparats amb les necessitats del món.

---

<sup>1</sup> Traducció de l'anglès de Pilar Ezpeleta i Stephen Jennings.

Així veiem que la *globalització* pot implicar diferents conseqüències, algunes per a millor, altres per a pitjor. En la pràctica sembla que la integració global es duu a terme principalment en els terrenys i fins al punt de servir els poders dominants. És per això que seria important aclarir què volem dir quan utilitzem la paraula *globalització*.

En aquesta conferència és el meu propòsit centrar la nostra atenció en la *globalització* des del punt de vista econòmic. És a dir, en els processos mitjançant els quals les economies nacionals i les polítiques econòmiques de pràcticament tots els països del món s'integren per transformar-se en un gegantesc mercat global. Molt especialment voldria basar-me en la definició proposada per una de les primeres organitzacions que va fer sonar les alarmes sobre les conseqüències de la globalització, la *Xarxa Internacional de Grups del Sud* (*International South Group Network, ISGN*). El seu president, el ministre d'educació sud-africà, el professor S.M.E. Bengu formula la visió que la xarxa té de la qüestió de la següent manera: «Nosaltres vam expressar la nostra clara oposició davant allò que anomenem la globalització capitalitzada. És a dir, no estem en contra de la globalització com a tal, ja que és part del moviment de la història i nosaltres la gent del sud formen part d'aqueix moviment. D'allò que ens declararem en contra és del control del moviment de globalització per part del capital de les empreses i les grans companyies» (Bengu, 1997). Jo vaig arribar a la mateixa conclusió.

Aquesta globalització capitalitzada no és un fenomen nou. Al llarg del segle passat l'asserviment de les colònies va obrir el camí als capitalistes europeus per a invertir al sud i desenvolupar un comerç internacional basat en el saqueig dels recursos naturals de les colònies i en el comerç i la distribució dels béns industrials produïts a Europa. En acabar la segona guerra mundial el govern dels Estats Units d'Amèrica va descobrir que beneficiava els interessos dels Estats Units forçar el creixement mitjançant les empreses privades, obrir les economies i els sistemes dels mitjans de comunicació basats en el mercat al llarg de tot el món, i desestabilitzar i derrocar els governs que no fossen afins als seus mercats. Nombrosos documents oficials atesten el disseny dels líders nord-americans en l'època posterior a la segona guerra mundial, per tal d'establir una esfera estratègica d'influència dins l'hemisferi occidental, aconseguir dominar els oceans Atlàntic i Pacífic, i facilitar-se l'accés als recursos i mercats de la major part d'Euràsia, al temps que es negaven aqueixos mateixos recursos als enemics potencials (Herman i McChesney, 1997).

El així denominat lliure moviment va ser l'estratègia econòmica que van triar.

Al'Europa occidental no va ser necessari el joc brut. A través de la OCDE, l'Organització per a la Cooperació i el Desenvolupament Econòmic (l'abans denominada OCEE, que va ser engreixada per part dels EUA amb un formidable ajut per als països participants), els governs europeus occidentals accediren a perdre una part significativa del control exercit sobre el comerç internacional dels seus països. Al llarg dels anys 50 i 60 el comerç mundial va avançar més ràpid que el creixement de la producció mundial, i les inversions internacionals van créixer encara més ràpid que el comerç. Aquesta onada de globalització es debilità lleugerament durant els anys setanta amb la caiguda del creixement de la producció i l'emergència de l'estanflació. Als 80 i 90 gràcies a l'economia de Reagan als EUA i la política de Thatcher al Regne Unit, els mètodes del mercat radical van accelerar radicalment. I ara el sud va ser involucrat totalment en el procés. El deute creixent dels països en desenvolupament va proporcionar als poders dominants del nord amb una arma que no tan

sols obligava al deutor a pagar els seus deutes, també imposava la desclosa de la seua societat a una competència internacional sense cap control. El Banc Mundial i el Fons Monetari Internacional van rebre instruccions per tal de liberalitzar, privatitzar i desobstaculitzar les precondicions dels comerciants internacionals i els inversors per a la renegociació del deute i la concessió de nous crèdits, van aplicar aquestes condicions sense pietat. La trampa del deute va ser utilitzada per a globalitzar els països pobres i portar-los al terreny del capital privat.

El procés va assolir un altre moment àlgid al final dels anys 80, quan l'antiga Unió Soviètica va col·lapsar-se i els països de l'Est d'Europa passaren de la nit al dia d'unes economies centralitzades al mercat privat sense cap regulació, la qual cosa va obrir oportunitats d'or a noves màfies. Ara la globalització capitalitzada havia aconseguit realment una dimensió global. Es van imposar regles a l'Organització per al Comerç Mundial, l'antic GATT, per tal d'assegurar que el procés continuara en direccions que afavoriren el capital privat als països rics.

### **Una criatura amb dues cares**

Si la comparem amb altres onades prèvies d'internalització, la globalització que ara vivim té noves dimensions, tant qualitativament com quantitativament.

*En primer lloc*, la liberalització dels mercats és ara més radical que en qualsevol altre moment del passat: els governs nacionals estan sent privats de tots aquells mitjans d'intervenció directa del mercat que podien utilitzar, per qüestions com protegir les indústries locals, assegurar la propietat nacional dels recursos naturals, promoure l'ocupació o implementar una distribució equitativa dels ingressos.

*En segon lloc*, el lliure moviment de capital ha permés a les corporacions transnacionals dominar els mercats globals. En l'actualitat hi ha unes quaranta mil corporacions d'aquest tipus, les més grans de les quals disposen de recursos superiors als dels estats menuts o mitjans. Aquestes corporacions controlen dues terceres parts de tot el comerç internacional, dirigeixen el màrqueting dels principals productes d'exportació dels països desenvolupats, són capaces de transferir els seus beneficis a llocs on els impostos i els costos socials són insignificants i el seu caràcter transnacional els permet evadir el control democràtic.

*En tercer lloc*, la globalització del capital de les finances i la proliferació de la informació basada en la microelectrònica i les tecnologies de la comunicació han convertit totes les economies nacionals en víctimes potencials fàcils dels especuladors. Hui en dia tan sols el cinc per cent de les transferències financeres internacionals estan directament relacionades amb el pagament de béns i serveis, la qual era la seua funció original. El noranta-cinc per cent restant es dedica a l'especulació amb les monedes nacionals. En el transcurs d'una setmana els especuladors mouen al llarg de tot el món una quantitat de diners superior al valor de la producció total dels EUA en un any. El sistema està estructurat de tal manera que les pèrdues a un país es transmeten a un altre, a causa dels canvis en els preus enormement engrossits pels mercats especulatius. En segons tan sols, els financers internacionals poden desbaratar les economies d'estats o regions senceres.

Després del gran crac financer que a finals dels anys 20 va patir el món occidental, als

polítics els preocupava la seua manca de les eines necessàries per a controlar l'economia global. Setanta anys després sembla que han transferit el poc que posseïen a les forces del mercat, les quals poden eludir les seues responsabilitats democràtiques.

El Sr. Jean Bonvin, president del *Centre per al Desenvolupament* a París de la OCDE reconeix que la globalització, igual que Janus, el déu romà, és una criatura amb dues cares oposades: l'una somrient i encoratjadora i l'altra menys atractiva, per no dir amenaçadora. El líder d'aquest centre d'investigació occidental dedicat al desenvolupament formula/expressa la seua opinió en aquests termes:

«A la cara encoratjadora, els interessos dels països de la OCDE i dels que no hi pertanyen són cada vegada més coincidents com a resultat de la globalització de l'economia mundial. De fet, la globalització està generant una enorme quantitat de noves oportunitats per a la cooperació amb el món en vies de desenvolupament, que podria resultar beneficiosa per al creixement econòmic al món desenvolupat. Aquestes oportunitats poden incrementar potencialment els estàndards de vida i benestar.» Després d'haver formulat els avantatges que la globalització suposa per al nord, el Sr. Bonvin es refereix al sud: «De la mateixa manera per als països en desenvolupament, la liberalització dels mercats els proporciona un major accés als mercats del nord. Aquesta és la primera condició per a mantenir uns índexs de creixement alts que alhora poden servir per minvar la pobresa.»

«A la cara descoratjadora», continua el Sr. Bonvin «(es pot afirmar que) la globalització és responsable directa de les altes xifres de desocupació a Europa i de la quantitat creixent de treball precari als EUA. Però sobretot està propiciant l'emergència d'allò que l'antic Ministre de Treball dels EUA, Robert Reich, ha denominat la classe treballadora. Al sud, la majoria dels països en desenvolupament no estan preparats per aprofitar les oportunitats que la globalització els ofereix.»...«Així dues tercers parts de les inversions directes estrangeres dirigides a països en desenvolupament es concentra tan sols en vuit d'aquests països, mentre que el valor a preus de mercat del PNB ha disminuït en quaranta-quatre països en desenvolupament.»

El president del *Centre per al Desenvolupament* de la OCDE pensa no obstant això, que la globalització pot beneficiar tothom, sempre que siga controlada adequadament. Segons el seu punt de vista la major amenaça per als països pobres no és la globalització en si mateixa, sinó l'exclusió d'aquesta. La seua primera i més important recomanació és que la OCDE i els països desenvolupats intenten trobar polítiques de reforç mútues a partir, evidentment, de les prescripcions de la OCDE. Per tal de participar en el procés global i beneficiar-se'n, els països en desenvolupament haurien de crear un marc estructural i macroeconòmic que els permetria guanyar la confiança dels mercats internacionals, invertir en capital humà, en infraestructures i en coneixements tecnològics i organitzatius, i fomentar el bon govern. Si es compleixen aquestes condicions, les poderoses forces de la globalització treballaran en benefici de la majoria en compte de beneficiar-ne tan sols uns quants, tal i com ho prediu el Sr. Bonvin (Bonvin, 1997).

El president del *Centre per al Desenvolupament* de la OCDE és per tant plenament conscient dels perills inherents a la globalització capitalitzada. Però, com calia esperar, arriba a una conclusió optimista. És aquesta una conclusió ben fonamentada? Sobreviuran els països pobres en un mercat global lliure tan sols pel fet de ser més competitius internacionalment?

## Ricardo necessita actualització

L'argument a favor del comerç internacional sense restriccions es basa en la famosa llei de David Ricardo sobre l'avantatge comparatiu. Sembla tenir sentit comprar coses als de fora si tu mateix no pots produir-les més barates. La condició prèvia és, naturalment, que pugues pagar per aquests productes amb la venda d'altres articles que tu produeixes amb més efectivitat. Si cadascun dels països s'especialitza en la producció d'allò que li comporta certs avantatges comparatius, s'hi obté un rendiment mundial superior, i tots els països poden aconseguir estàndards de vida més alts. En la ja clàssica introducció a l'economia del professor Paul A. Samuelson, als anys cinquanta, aquest defensava l'abolició de les restriccions per al comerç en els següents termes: «En l'intercanvi internacional un país no guanya a costa d'un altre. Els beneficis del comerç són mutus. Tots els països guanyen.» (Samuelson, 1955).

Tot això semblava encoratjador, però hui la llei de Ricardo ha de ser revisada. En primer lloc els éssers humans no es mouen tan sols per a l'obtenció d'un benefici econòmic immediat. Poden existir raons de tipus humà, social, cultural i ecològic per les quals un país decideix mantenir unes activitats aparentment desavantatjoses econòmicament, tot i que això supose una baixada del PNB. Tractarem aquesta qüestió en profunditat més endavant. La llei d'avantatge comparatiu pot tenir conseqüències negatives en un món on la desocupació és enorme. On la competència internacional es converteix en una lluita per exportar la desocupació pròpia a altres països. No és veritat que tothom pot tenir èxit tan sols pel fet de ser competitiu internacionalment. Com va assenyalar recentment Larry Elliot al diari *The Guardian*: la competència és un joc *zero-sum*. Un país tan sols pot ser més competitiu a costa d'un altre (Elliot, 1997).

El professor nord-americà Herman E. Daly, que va ser durant alguns anys economista i cap del Departament de Medi Ambient del Banc Mundial, ha fet una altra observació important. Ell fa notar que David Ricardo va formular aquesta llei per a un món en el qual el capital restava a casa mentre que es comerciava tan sols amb productes. Aleshores els guanys del comerç internacional també restaven als respectius països. Ara hem creat un mercat global en què les empreses són lliures per traslladar el seu capital internacionalment a qualsevol lloc on les despeses de producció siguin més baixes. Els defensors de la globalització empen arguments a favor basats en la immobilitat del capital en un món del qual ells han llevat els entrebancs per a llur mobilitat. Les companyies transnacionals poden simplement apropiarse dels avantatges comparatius dels països receptors. L'especialització internacional en aquests termes sens dubte pot augmentar la producció mundial, però sense assegurar que tots els països que hi participen es beneficiaran (Daly, 1996a).

La globalització capitalitzada ha fet palesa que és capaç de fomentar el creixement econòmic. Els científics afirmen que va costar tota la història de la humanitat arribar al rendiment econòmic de l'any 1900. Ara l'economia global està creixent aquesta quantitat tan sols en un any. Durant els anys 90 la producció mundial ha arribat a ser cinc vegades superior a la dels 50 (Goodland, 1991). Aquest increment del rendiment global, juntament amb la introducció d'extraordinaris materials i noves tecnologies ha comportat un treball menys físic, millors habitatges, millors instal·lacions i serveis domèstics, accés a la televisió

i als ordinadors, nous sistemes de telecomunicacions, cotxes, viatges i el consum d'objectes de luxe –per a tots aquells que siguen suficientment afortunats per poder pagar les despeses–. De fet certa quantitat de països en desenvolupament s'ha beneficiat del creixement econòmic. D'acord amb el *Programa per al Desenvolupament de les Nacions Unides* (l'UNDP) l'índex de mortalitat infantil en aquests països (considerats en conjunt) ha minvat a més de la meitat al llarg dels últims trenta anys. S'ha duplicat l'escolarització primària i secundària. I l'esperança de vida als països en desenvolupament és ara 17 anys superior a la de fa 30 anys.

Significa tot això que el comportament global de l'economia durant les últimes dècades ha confirmat la idea del president del *Centre per al Desenvolupament* de la OCDE que la «globalització pot potencialment beneficiar tothom tant als països en desenvolupament com als països desenvolupats»? (Bonvin, 1997). Desafortunadament no és així. Tot i que tal resultat seria possible si l'economia mundial estigués organitzada amb justícia, mai no hi arribarem amb la manera com funciona el nostre sistema de globalització capitalitzada actual. Al contrari, el món està cada vegada més polaritzat. El UNDP ha mostrat que entre els anys 60 i principis dels 90, amb l'excepció del 20 % ric de la població, la resta de la població mundial ha experimentat una baixada del seu poder adquisitiu. Mentre que la producció mundial creixia a un ritme sense precedents durant les tres últimes dècades, al voltant de 70 països patiren un creixement negatiu, entre els quals alguns dels menys desenvolupats. Quasi un bilió de persones van veure els seus ingressos reduïts la dècada passada (United Nations Development Programme, 1996).

La OCDE, l'organització del món ric, és plenament conscient del repte que suposa per a l'economia mundial la baixada de la renda per càpita del països més pobres durant les tres últimes dècades. En el seu programa per a la investigació i el desenvolupament per a aquest trienni, la OCDE cridava l'atenció sobre el fet que aquests països no havien estat capaços de prendre l'arrencada econòmica «malgrat la gran quantitat d'anàlisis i assessorament sobre política econòmica rebuda per part d'institucions multilaterals i dels països desenvolupats». Però el programa per a la investigació no feia cap referència al fet que tal vegada «l'assessorament sobre política econòmica» contenia errors. Al contrari, al mateix text es deia als països pobres que «havien d'emprendre accions per tal de millorar radicalment les seues polítiques i infraestructures». El secretari de la OCDE continuà, «bona part dels problemes d'aquests països tenen les seues arrels en el fet que no existeix cap tipus de consens nacional en favor del progrés econòmic». Els països menys desenvolupats semblaven no haver entès que per tal de prosperar havien d'integrar-se al món de l'economia (Development Centre Research Programmes for 1996-98, 1996).

En última instància cada país té l'obligació de responsabilitzar-se del seu propi desenvolupament. Els esforços econòmics dels països pobres en desenvolupament poden, sens dubte, millorar-se i enfortir-se, de la mateixa manera que les polítiques econòmiques dels països rics necessitarien reformes significatives. Però pretendre creure que tots els països poden assolir un estàndard de vida decent per a tots els seus habitants, en un món dominat per la competència despietada del capital empresarial, no solament és ingenu, sinó també un gran engany. El president Nelson Mandela, que arribà al poder en un país amb profundes divisions socials i econòmiques entre la minoria blanca i la majoria negra, exposà la situació breument en la seua declaració per al 50è aniversari del sistema de comerç

multilateral al maig de 1998. Ell va fer notar que durant 47 anys, abans que hi hagueren unes eleccions democràtiques al país, Sud-àfrica havia estat membre del GATT, precursor de l'Organització Mundial del Comerç, «durant aquests 47 anys Sud-àfrica havia comerciat extensivament i la lliçó era objectiva –si tal cosa fos necessària– el comerç no comporta en si mateix o per si mateix un món millor», afirmà Mandela (Mandels, 1998).

Un altre exemple aclaridor és el de Mèxic, el govern del qual va signar l'Acord per al Lliure Comerç Nord-americà (el NAFTA) amb els EUA i el Canadà en 1993 amb l'esperança que els mexicans experimentarien un creixement econòmic en unir-se als mercats dels seus veïns rics del nord. Els escriptors alemanys Hans-Peter Martin i Harald Schumann que recentment van atraure l'atenció mundial amb el seu llibre *Die Globalisierungsfalle –The Global Trap– La trampa global*, aporten una il·luminadora descripció del que va passar. Al principi, l'obertura del mercat sembla que va funcionar, però tan sols es va beneficiar una mínima part de la població. Les noves indústries van oferir relativament pocs treballs i d'altres, grans indústries, van ser transferides des del sector públic a mans d'uns pocs accionistes. Tan sols vint-i-cinc societats de cartera van ser les que prengueren control d'un imperi corporatiu que produïa la meitat del rendiment econòmic mexicà. Alhora, la ràpida obertura als EUA va exposar importants sectors de l'economia a una major competitivitat. Un deversall d'importacions va aclaparar el país i les companyies mitjanes, amb molts treballadors, hagueren d'agenollar-se. El cinquanta per cent dels negocis dedicats a la mecànica, l'enginyeria i fins i tot al ram tèxtil (abans un sector prou estable). El creixement econòmic real va créixer per davall de l'índex de creixement de la població. L'obligada capitalització de l'agricultura, que es suposava fomentaria les exportacions i permetria desafiar els competidors gegants dels Estats Units, va tenir unes conseqüències desastroses. Diversos milions de treballadors de granges i explotacions agrícoles van ser substituïts per màquines i es traslladaren en massa a les ja superpoblades ciutats. Les importacions van créixer quatre vegades més ràpid que les exportacions i s'hi acumulà un dèficit que l'any 1994 era tan alt com la suma de tota la resta dels països sud-americans. El resultat va ser un crac financer (Martin i Schumann, 1997).

El govern dels Estats Units va organitzar una enorme operació financera, no tant per auxiliar els mexicans, sinó per salvar els bancs del nord de les possibles pèrdues si Mèxic arribava a ser insolvent. El mateix va succeir en aquest cas com en altres posteriors: s'organitzaren paquets d'ajut per pal·liar les caigudes econòmiques a Corea, Tailàndia i Indonèsia. L'experiència ens mostra que els líders dels sistema financer global cada vegada que intervenen ho fan per tal d'allunyar les entitats de crèdit dels països rics dels riscos en què han caigut en prestar capital líquid als mercats del sud. Les entitats de crèdit comercials són protegides mentre que les comunitats pobres i vulnerables sofreixen. El preu s'ha de pagar amb la imposició de condicions d'extrema austeritat als països implicats. A Mèxic el resultat de l'ajut va ser dramàtic: una caiguda del 7 % del rendiment, la pèrdua de més d'un milió de llocs de treball, la baixada dels salaris reals un 25 % i el col·lapse al sector dels subministraments socials (Fronick, 1998).

Tot i que Mèxic i el «tigre asiàtic» pogueren recuperar-se de les dificultats, hauríem de recordar que en un sistema de competència global despietada sempre hi haurà perdedors. I amb l'actual onada de globalització capitalitzada sembla que el nombre de perdedors està augmentant moltíssim. Aquest és un resultat previsible de la competència internacional en

mercats que hi són exempts de les regulacions i les intervencions dels governs. Als països industrialitzats, els líders de les companyies racionalitzen els llocs de treball, redueixen els salaris dels seus treballadors i obliguen els governs a baixar els impostos de les empreses i alts directius amb l'argument que tot això és necessari per tal de mantenir-se competitiu internacionalment. Igualment els països més desenvolupats obrin els seus mercats i, com més dependents són de la bona voluntat dels inversors més despietats han de ser els seus governs en afavorir la minoria que posseeix actius financers considerables. Els seus interessos són sempre els mateixos: baixa inflació, valor extern estable de la moneda i impostos mínims sobre els beneficis de les seues inversions. Tant al nord com al sud, els països es veuen obligats a entrar en una competició per la baixada dels impostos, la reducció de les despeses públiques i la renúncia a la igualtat social. Una competició que no comporta una altra cosa que la redistribució global dels béns dels de baix per als de dalt.

Entre 1973 i 1994 hi hagué als Estats Units un creixement d'un terç en termes reals del PNB per càpita. Al mateix temps, però, tres quarts de la població treballadora que no tenia cap responsabilitat gestora o supervisora experimentà una caiguda del 19 % del seu sou. Fa molts anys que Alemanya sofreix aquesta mateixa tendència. L'any 1994, un 54 % dels ingressos disponibles a l'Alemanya Federal s'assignava a sous i salaris. L'any 1994 aquesta xifra havia caigut a tan sols un 45 per cent. Hui dia, tota una tercera part dels ingressos nacionals va a aquells que s'aprofiten d'interessos i de guanys d'empresa (Martin and Schumann, 1997). Però el fet que hi haja un increment en les diferències tant al Nord com al Sud no significa que els més pobres visquen al mateix nivell. El UNDP assenyala que els ingressos mitjans del Japó són 36 vegades més alts que no pas els de Tanzània, però si es comparen els ingressos de la cinquena part més pobra dels dos països, els del Japó són 130 vegades més alts.

La dona ha pagat un preu important pels èxits de l'economia i del desenvolupament social experimentats durant les últimes dècades als països de l'est i del sud-est d'Àsia. A la plataforma de la conferència del quart món sobre les dones, l'any 1995, a Beijing, la xarxa internacional de dones DAWN cridà l'atenció a les divisions profundes entre els homes i les dones pel que fa a les estructures del mercat laboral. «A Tailàndia, ha estat part de la política oficial per guanyar moneda estrangera el treball femení en el turisme del sexe. A Singapur, la possibilitat que un ciutadà participe en l'ocupació de servei de corporació es pot preveure basant-se en la disponibilitat de treballadores de casa estrangeres barates. I a Malàisia, la prosperitat ha produït una divisió d'estàndards en matrimoni i sexualitat per als homes i les dones.» Si no es realitzen esforços directes per tractar amb les fonts de més desigualtat entre els sexes, fins i tot una combinació d'èxit econòmic global i desenvolupament global poden tenir efectes molt indefinits (Sen, 1997).

Naturalment, el UNDP rebutja l'antic mite que el creixement econòmic passe de manera automàtica a la vida de la gent. No hi ha cap vincle maquinal entre el creixement econòmic i el desenvolupament humà. El senyor Rubens Ricupero, secretari general de la UNCTAD, arriba a la mateixa conclusió. L'any 1997, en un comunicat a l'ECOSOC, el Consell Econòmic i Social de les Nacions Unides, ho expressà d'aquesta manera: «Si hi ha una sola lliçó de la història que siga indiscutible, és que no hi ha cap llei que faça que els ingressos d'un país en vies de desenvolupament convergisquen automàticament als dels països ja desenvolupats» (Ricupero, 1997).



En un article al *The Guardian* de l'altre dia, el comentarista Will Hutton assenyalà que fiar-se del judici dels mercats va ser el nostre gran error polític dels 80 i 90. Els operadors que treballen en aquests mercats tenen una capacitat nerviosa per fer judicis marcats d'un optimisme o d'un pessimisme molt exagerat, i com a conseqüència, el valor de les monedes i de les accions puja i baixa a extremituds irracionals (Hutton, 1998). En un discurs fet al Japó al juny d'enguany, el primer ministre de Malàisia, Mahathir Bin Mohammad, parlà del mateix tema. Afirmà que per deixar que els agiotistes seguisquen el seu desig de traure molts diners en poc temps, hem permès que s'establisca un sistema artificial de devaluació i revaluació de les monedes que no esguarda els fonaments econòmics. El líder malaisià esmentà la moneda indonèsia, que havia caigut en un 600 % en cinc mesos: «És possible que tots els béns d'aquell enorme país de 220 milions de treballadors valguen de sobte la sisena part?» (Mohammad, 1998).

Will Hutton - per al qual el món ja hauria d'haver après amb els *cracs* dels anys 20 i 30 - trau la conclusió que els mercats no regulats són econòmicament ineficaços. Mentre el cap del *International Monetary Fund*, Michel Camdessus, fa referència als agiotistes admetent que «el món es troba en les mans d'aquesta gent», Hutton planteja la qüestió de com protegir-ne el món. La clau per a l'estabilitat econòmica, afirma, sempre ha estat la regulació de bancs i finances, perquè actuen de manera cauta, ja que així es resisteix la tendència natural del mercat de prestar massa, de comprar massa i de cercar diners ràpids. Una manera de contenir el moviment especulatiu de diners - a banda de moltes altres regulacions - podria ser la de taxar tota transacció en moneda estrangera. Com assenyalà el premi nobel James Tobin, fins i tot una taxa tan baixa com l'1 % en cada transacció faria que les especulacions ràpides basades en les diferències de valor entre les monedes fossen molt menys interessants, sense danyar el negoci i la inversió regulars, que operen amb marges més amples (Martin and Schumann, 1997).

## El mercat global dels mitjans

El moviment nord-americà per mercats oberts que es manifestà després de la segona guerra mundial es realitzava inicialment dins d'una campanya a favor del que s'anomenava 'moviment lliure d'informació'. Açò volia dir que els anunciants, venedors de hardware de comunicació, editorials, productors de pel·lícules, emissores i empreses de telecomunicacions tindrien la possibilitat de fer negocis a l'estranger sense cap tipus de restricció. La política reflectia la potència econòmica i la posició competitiva favorable de les indústries americanes de la comunicació. Al començament, altres països s'hi oposaven en un cert grau, per llur posició relativament dèbil i per llur desig de mantenir independència econòmica, política i comunicativa. Al mig dels anys setanta els països del Tercer Món manifestaren llur objecció a un moviment únic d'informació a nivell global des d'uns centres del Nord, que els reduïa a rebedors passius de missatges. Reivindicaven un nou ordre mundial d'informació i de comunicació que proporcionara als països en vies de desenvolupament un mitjà per aconseguir una porció igual de la producció i el negoci globals d'informació. Aquesta campanya fou eliminada pels Estats Units i pels seus aliats, que acceptaven l'afirmació parcial dels mitjans comercials occidentals que un nou ordre equivaldria al «control governamental sobre el moviment de notícies pel món sencer». Ara

s'havia obert el camí cap a la globalització dels mitjans segons el capital empresarial (Garbo, 1985: 64).

Una tendència cridanera de les últimes dècades ha estat el desenvolupament accelerat d'un sistema global comercial de la comunicació de masses, el qual forma la direcció i el contingut dels mitjans nacionals arreu del món. Aquest sistema global es veu dominat per uns deu conglomerats transnacionals basats principalment als Estats Units que dirigeix la programació televisiva, la producció de pel·lícules, les publicacions, la informàtica i els altres mitjans moderns a nivell mundial. Unes trenta o quaranta altres empreses molt grans, la majoria americanes i europees, ocupen mercats especialitzats i regionals. A través de nombroses operacions conjuntes i aliances, aquestes companyies han fet dels mitjans mundials un grup de càrtels més o menys vinculats. Aquest sistema global comercial de mitjans és un component indispensable de l'economia de mercat globalitzadora en general. D'una banda, la comunicació i la informació proporcionen una gran àrea creixent d'inversió. D'altra banda, els mitjans globals han esdevingut un fòrum essencial per a anunciants i per a la promoció de la demanda i de valors consumistes que engreixen les rodes del mercat global.

Dos acadèmics americans, Edward S. Herman i Robert McChesney, han fet una profunda anàlisi de la concentració de pertinença dels mitjans i de la globalització del seu abast i el seu impacte, publicada al seu llibre *The Global Media, the New Missionaries of Corporate Capitalism* (Herman and McChesney, 1997). No tenen cap dificultat a l'hora de mostrar que la força motriu que hi ha darrere els mitjans globals no és un desig de promoure els interessos públics, sinó - com tota globalització capitalitzada - és per proporcionar guanys als inversors privats, principalment a través de la venda d'espai publicitari. Açò té unes conseqüències mortals per al contingut dels mitjans i per a la programació.

Els anunciants són els vertaders finançadors dels programes, i per tant les seues exigències per un medi apropiat per la venda tenen prioritat sobre les altres consideracions. Un medi positiu no desafia els valors materialistes i no s'ubica en una circumstància aspra. Mostra gent que gasta diners i guanyen posició per adquisició i consumpció en un entorn de riquesa. A banda d'afavorir la consumpció com a solució a la felicitat humana, els anunciants no volen els programes que critiquen o amenacen el negoci, ni programes que continguin idees no convencionals capaces de molestar les grans audiències. Els arguments generalment distingeixen les persones orientades a la família, i denigren la cerca de solucions comunitàries que no siga d'adquisició. Es creen programes que acomoden la publicitat de manera fàcil, i les històries es formulen segons les exigències dels anunciants. Els dos investigadors americans esmenten que el programa del ABC *Home Improvement* s'adequa perfectament a la promoció de productes de casa (Herman and McChesney, 1997: 141). Mentre ha crescut la competició, hi ha hagut també un ferm creixement de la influència d'anunciants en la programació televisiva, en els periòdics i en les revistes. Herman i McChesney mostren que els anunciants han pogut demanar cada vegada més «suport editorial» més enllà de l'anunci. Les xarxes principals televisives ofereixen les seues «estrelles» per a vendre, entren en contractes conjunts amb anunciants i fan «infomercials» (una barreja de publicitat i informatiu) produïts completament per o per a anunciants. La «col·locació de productes» de marca en els programes regulars s'ha estés molt en la televisió i en les pel·lícules. L'orientació i el format de revistes i periòdics és dominat cada vegada

més pel desig d'atraure la publicitat.

La dependència dels anunciants que mostren els mitjans té el resultat que els programes polèmics i de poca audiència desapareixen. No hi cap ja la programació independent de qualitat, inspirada per l'ètica del servei públic, com era l'antiga BBC (British Broadcasting Corporation). Encara que alguns periodistes coratjosos i diversos mitjans alternatius lluiten contra la tendència actual, les notícies tant electròniques com impreses s'estan orientant progressivament vers l'acció dramàtica, l'esport més espectacular, els personatges, el crim i d'altres matèries que atrauen audiències. Les empreses de mitjans estan forçant els esports no professionals a engrandir l'explotació comercial, i creen noves lligues i esdeveniments esportius per proporcionar la base dels anuncis televisius. No és casualitat que Rupert Murdoch haja comprat fa poc el Manchester United. En la seua obra sobre els mitjans globals Herman i McChesney ens diuen que una corporació important de mitjans ha estat pressionant perquè el futbol canvie a tres períodes, en lloc de dues meitats, per incrementar les oportunitats publicitàries (Herman and McChesney, 1997: 77).

Internet s'ha rebut com a un medi participatiu, que proporciona un tipus igualitari i qualitativament diferent de periodisme, de política, de mitjans i de cultura. Desafortunadament també es pot emprar per disseminar fem. Els dos investigadors americans troben que el caràcter tan obert d'Internet s'està debilitant, per conseqüència de les forces del mercat. Actualment, les corporacions enormes de mitjans treballen per establir-se com als principals proveïdors de contingut d'Internet, promovent el tipus d'esport i de notícies i entreteniment comercials que funcionen bé en les emissions. Tothom pot tenir una pàgina web, però costa temps i diners cridar l'atenció i competir amb les pàgines cares de companyies de mitjans que empen recursos de fora. Queda per veure si aquestes empreses tindran èxit a l'hora d'atraure audiències i publicitat que transformen Internet en un medi per distribuir informacions orientades al consumidor - o si retindrà la seua funció principal com a xarxa pública d'intercanvi lliure d'idees (Herman and McChesney, 1997: 147).

Un aspecte sinistre de la pressió per la promoció comercial dels mitjans és l'enorme presència de violència en la programació televisiva. El professor americà George Gerbner i els seus associats han anat compilant, d'ençà de 1967, un índex anual de la violència televisiva. Els programes mostren entre cinc i sis actes de violència per hora. La meitat dels personatges dramàtics que ixen a les hores de màxima audiència empen la violència, i aproximadament el deu per cent mata. La programació infantil de cap de setmana «segueix saturada de violència», amb més de vint-i-cinc actes de violència per hora (Herman and McChesney, 1997: 147). És difícil de comprendre com algú pot creure que l'exposició a semblants lliçons sobre com resoldre els conflictes no tinga cap influència en la conducta del telespectador. Saben que les grans corporacions troben que és beneficiós gastar milions de dòlars en la publicitat televisiva amb l'únic propòsit d'influir sobre el comportament del telespectador (Garbo, 1985: 6).

La comercialització dels mitjans es presenta amb freqüència com una manera d'incrementar la llibertat d'elecció pública i de promoure la varietat en la circulació d'informació. No obstant això, no és el nombre d'opcions que determina si un sistema de mitjans compleix les seues responsabilitats, sinó la *consumpció del mitjà*. L'experiència ens ha mostrat que un increment en opcions pot reduir la varietat i la qualitat de la consumpció. Quan un gran nombre de canals ofereixen el mateix tipus d'entreteniment,

pel·lícules d'acció i telenovel·les, la gent tendeix a elegir aquests programes en lloc d'aquells que proporcionen ensenyament i experiències culturals. Les investigacions també presenten unes evidències irrefutables que són els membres de la població que tenen menys recursos econòmics, socials i culturals que prenen primer aquestes opcions. Són els dèbils els qui perden quan un sistema de mitjans és governat per consideracions de guanys (Garbo, 1985: 11).

Herman i McChesney opinen que la globalització dels mitjans, fomentada pel capitalisme empresarial, tindrà efectes negatius en quatre àrees vinculades. Primer, reforçarà la pressió de consumpció individual com a meta principal de la vida. Aquesta intrusió ètica enforteix els valors materialistes, debilita el sentiment de simpatia envers els altres i tendeix a disminuir l'esperit de comunitat. Segon, la preferència d'audiències grans per part de l'anunciant significa que les notícies presentades amb seriositat i profunditat, anàlisis d'actualitat, debats i documentals, tendeixen a desaparèixer. Tercer, els mitjans comercials centralitzadors i globalitzadors, íntimament vinculats amb els anunciants, tendeixen a enfortir les forces polítiques conservadores i donen suport a les polítiques econòmiques que debiliten les opcions socialdemocràtiques i que serveixen els interessos de les corporacions transnacionals. Quart, la globalització dels mitjans tendeixen a erosionar les cultures locals i promouen la *Disneyficació* i la *McDonalització* per tot el món.

El perill més important que veuen els dos investigadors americans, però, és la debilitació de la participació del ciutadà en les qüestions públiques i la reducció de comprensió dels assumptes públics. Històricament, un aspecte essencial dels moviments cap a la democràcia ha estat la creació d'una 'esfera pública', és a dir, tots els llocs i els fòrums on els assumptes d'importància per a una comunitat política es debaten, i on es presenta la informació imprescindible per a la participació ciutadana en la vida comunitària. Una esfera pública pot funcionar bé quan hi ha una varietat de mitjans, si no hi ha cap restricció de perspectives polítiques i si els recursos es distribueixen més o menys igualment - perquè les veus poderoses no puguin afogar les idees dels segments de la societat menys poderosos. Però les corporacions comercials de mitjans guanyen amb coses com una esfera pública vital, una ciutadania informada o una democràcia més funcional. Per tant no incorporen aquests valors en la programació. La preferència es dóna als programes que estableixen un entorn beneficiós per als guanys comercials. Amb la creixent dependència dels anunciants, els mitjans contribueixen menys a mantenir un espai públic, i comprometen més el funcionament eficaç de la democràcia (Herman and McChesney, 1997: 3).

### **Límits de creixement**

La globalització impulsada pel capital no és tan sols una qüestió d'efectes econòmics, socials i culturals. També hem de considerar el que ha de ser l'objecció fonamental a l'actual tendència globalitzadora. La nostra terra no creix. L'economia humana és un subsistema obert de l'ecosistema de la terra, el qual és finit, no creix, i és materialment tancat. Per exemple, hi ha un límit per a la població d'arbres que puga suportar, i de la mateixa manera té un límit el nombre d'éssers humans o d'automòbils. El biòleg americà Peter Vitousek i els seus associats han calculat que l'economia humana actualment s'apodera d'una quarta part del net producte primari de la fotosíntesi - de què depèn tota la vida de la Terra - i tant

com un quaranta per cent del producte dels ecosistemes no aquàtics, que són els més rellevants per als éssers humans. Evidentment els éssers humans no podem apropiari-nos en més del 100 %. Fins i tot això no seria realista, ja que som incapaços de tenir sota el control humà totes les espècies que formen els ecosistemes. Endemés, no tindria sentit promoure la preservació de la biodiversitat sense voler parar un creixement econòmic que necessite l'apoderament humà de tots els llocs actualment ocupat per altres espècies (Daly, 1996b).

Si Vitousek i els seu associat tenen raó amb els seus càlculs, serà impossible de repetir el fenomen dels últims quaranta o cinquanta anys, temps en què el producte econòmic mundial va créixer en un cinc-cent per cent. No podem tornar a fer això ni de bon tros. Herman Daly, professor d'econòmiques, arriba a la mateixa conclusió, que el creixement s'ha de detenir. Ja no existeix el *creixement sostenible*. Això no obstant, manifesta que si hi ha espai per a un *desenvolupament sostenible*, és a dir, el desenvolupament sense creixement. Una economia en desenvolupament sostenible haurà d'adaptar-se i millorar en coneixement, en eficàcia tècnica i en saviesa. Açò, ho haurà de fer sense reclamar un percentatge cada vegada més important de la matèria-energia de l'ecosistema - haurà de parar en un punt en què l'ecosistema puga continuar funcionant i renovar-se any rere any. Els recursos renovables hauran d'explotar-se d'una manera que l'índex d'anyada no supere l'índex de regeneració, i perquè les emissions de rosegalls no siguin superiors a la capacitat assimilativa renovable del medi ambient local. Els recursos no renovables hauran de gastar-se amb una rapidesa igual a la de la creació de substituïts renovables.

Ara bé, les polítiques econòmiques actuals del món van en un sentit directament contrari a aquesta perspectiva. Fins i tot la comissió de medi ambient i desenvolupament, acabidllada per la senyora Brundtland, demanà una expansió de l'economia mundial d'un factor de cinc a deu (World Commission on Environment and Development, 1987: 50). Si té raó Vitousek, això és impossible. I la globalització capitalitzada? El seu efecte volgut és el d'incrementar els negocis internacionals i el creixement econòmic. La producció i transportació incrementades que implica açò conduirà inevitablement a desprendre més recursos naturals, més residus i més contaminació de terra, aigua i aire. Açò podria ser evitable, o almenys limitat, si les empreses hagueren d'*interioritzar* dins el preu de llurs productes i serveis el cost dels danys que produeixen al medi ambient. Aquesta interiorització podria aconseguir-se si els països taxaren fort l'extracció de recursos naturals, sobretot l'energia, i si cobraren plenament per emissions nocives i per desfer-se de residus. Açò no es fa en l'actualitat, o es fa amb poc rigor. Aquests costs, com senyala Daly, són *exterioritzats*. És a dir: altres els paguen, com ocorre per exemple quan la gent ha d'aguantar més malaltia, pudor o molèstia de fem no recollit. Hem permès una societat global on les empreses poden passar els costs reals a altra gent i millorar la seua posició competitiva baixant els estàndards de control de contaminació, de seguretat del treballador, d'assistència sanitària, etc. En l'actual desordre econòmic mundial és econòmicament racional per a les empreses exterioritzar els costs en la mesura que puguen. El sistema gratifica la irresponsabilitat.

La globalització capitalitzada no provoca tan sols greus problemes socials. Si no es deté amb temps i si no és substituïda per una economia mundial ecològicament sana, conduirà a la catàstrofe global.

## Una alternativa humana

Hem deixat els procés de la globalització a les «forces del mercat». Aquestes forces són difícils d'identificar i localitzar. Al seu llibre «When Corporations Rule the World» (Quan les corporacions regiran el món), David C. Korten assenyalava que els economistes troben les interaccions personals massa complicades i difícils de mesurar, i per tant han optat per mesurar el comportament dels mercats en lloc del de la gent. El comportament del mercat implica preus i moviment de diners, que resulten fàcils d'observar i de mesurar (Korten, 1995: 265). Evidentment aquests preus i moviments de diners són dirigits per éssers humans, però aquests individus operen en una societat on l'ésser humà es redueix a un 'home econòmic', obsessionat per maximitzar els guanys sense respectar els deures i les consideracions ètics. Els resultats es mesuren en termes de diners, no en termes d'impacte en el medi ambient, de la implementació dels drets humans o d'imperatius humans. Segons aquells que creuen en la mà invencible del mercat, el moviment sense restriccions d'operadors econòmics, que compren barat i venen car al màxim, conduirà automàticament al millor dels possibles mons, amb beneficis tant per als rics com per als pobres. Sabem que açò és un mite. El desenvolupament del nostre barri global s'ha deixat en mans de la competició cega, que condueix a greus injustícies i evita qualsevol tipus de control democràtic i gestió.

El Dr. Chandra Muzaffar, director del Centre per al Diàleg entre Civilitzacions a la Universitat de Malàisia, aprofita l'actual crisi monetària com a oportunitat necessària per recordar-nos a tots, els seus companys de la terra, que una economia justa ha de basar-se en unes normes ètiques. Afirmava que hui en dia, per primera volta en la història humana l'*avarícia* s'ha institucionalitzat i legitimat. Totes les religions principals, però, emfasitzen la moderació en consumpció. Consumir sols el que siga essencial per tenir un vida feliç i útil, en lloc de voler cada cop més, ha estat l'ètica de tota tradició espiritual. Ser prudent en la gestió dels diners i estalviar el màxim durant els bons temps són principis ètics sans, arrelats en quasi totes les tradicions religioses. Sobretot, el professor Muzaffar destaca que ocupar-se dels altres i un compromís amb la justícia són qualitats que defineixen la nostra pròpia humanitat (Muzaffar, 1998).

A tots els països del món, la gent que està preocupada per la manca de gestió responsable mundial - científics, estudiants, membres d'organitzacions voluntàries, agrupacions de dones, un nombre creixent de polítics i molts més - estan intentant tractar amb qüestions d'aquest tipus. Durant quant de temps podem continuar deixant el nostre destí en mans de les forces no-regulades del mercat, veient la destrucció que causa açò en la forma de desocupació, divisió social, empobriment cultural i destrucció del medi ambient? No molt de temps, segons sembla. No és l'única solució racional la de tractar l'economia com solem tractar amb altres qüestions polítiques? És a dir, definir els mals socials que volem superar, aclarir els valors humans que volem promoure i després analitzar com podem organitzar la vida econòmica per aconseguir millor els nostres objectius. Pense que aquesta és la resposta racional. Això vol dir que hem de deixar de permetre que el mercat debiliti l'ètica i hem de fer que l'ètica governe el mercat.

És impressionant com els principis religiosos i espirituals expressats pel professor Muzaffar corresponen a unes necessitats que ens urgeixen a causa dels límits del creixement

econòmic mundial. Aquests principis, com el de viure dins de la pròpia capacitat i respectar les necessitats del futur, en altres temps eren seguits per la gent en comunitats agràries per tot el planeta. Si dominem les forces destructives de la globalització capitalitzada i triem el desenvolupament sostenible, haurem de revocar i renovar les tradicions i les normes d'aquest tipus. Més enllà de satisfer les nostres necessitats de supervivència, hem de deixar de veure els diners com si fossen el vehicle per proporcionar-nos una vida bona. Hem d'invertir en el que importa de veritat, com ara les relacions amb la gent que estímem, ser bons amics i veïns i emprar les habilitats per contribuir a la vida de la comunitat (Korten, 1995: 266).

Els recursos del món són massa limitats per permetre que tota la gent del planeta obtinga el nivell de consumpció que és l'estàndard actual de món occidental. Un objectiu principal en un nou ordre mundial ecològic i polític serà conferir poder a les masses de gent pobra del Sud, i permetre que adquirisquen no sols menjar i alberg, sinó també coses com assistència sanitària, aigua potable, accés a l'educació i seguretat en cas de malaltia, desocupació i vellesa. Açò probablement no serà possible si no és que la gent del Nord s'abstinga d'ingressos creixents (naturalment amb l'estipulació que necessitem una redistribució de riquesa fins i tot entre els rics i els pobres dins dels països del Nord) i que el Nord accepte acords internacionals de mercaderia, mesures protectores i taxes internacionals que assegurin que la gent del Sud pugui obtenir un estàndard satisfactori de vida. La gent dels països del Nord haurà de limitar-se a una vida més moderada i més sana que no l'actual superconsumpció material.

Quan tractem el tema d'ajuts de desenvolupament, hui en dia la majoria de nosaltres parlem com si fos només una qüestió de caritat. Aquesta és una actitud que ha de canviar-se. El compartiment global ha de veure's com una obligació regular i evident. El compromís amb els drets humans no acaba pas a les fronteres. Cada cop més els drets humans es veuen com a compromisos que no sols valen en les relacions internes entre un estat i els seus ciutadans. El deure del països rics de compartir amb els països pobres està arribant a concebre's tan vinculant com la redistribució de recursos normals dins de qualsevol estat de benestar democràtic. La promoció global dels drets humans - els socials, econòmics i culturals i també els civils i polítics - és una responsabilitat comuna de tots els països. Aquest reconeixement s'ha expressat amb més claredat en la declaració de l'ONU sobre *el dret de desenvolupament*, que fou adoptada per la Assemblea General l'any 1986. Aquesta declaració dóna a tots els estats l'obligació de cooperar per promoure el desenvolupament humà i de llevar els obstacles a la realització dels drets humans - per tot el món, no tan sols dins del seu país.

No podrem arribar a aquest món sense enfortir l'ONU, és a dir, sense donar a l'Assemblea General i al Consell Econòmic i Social el mandat de supervisar els assumptes globals d'ecologia i d'economia i d'establir un codi de conducta per a les corporacions transnacionals. D'igual manera, seria necessari aconseguir una base sòlida i estable per finançar el treball de l'organització mundial i per administrar una redistribució de recursos de Nord a Sud. Però també serà necessari retornar a l'estat-nació alguns dels poders per gestionar la vida econòmica que han perdut, amb la intenció de millorar el medi ambient, de promoure l'ocupació completa i assegurar una distribució justa d'ingressos. Quant a això, podem aprendre algunes lliçons de John Maynard Keynes, el gran economista que

durant els anys 1930 mostrà com els estats podien lluitar contra depressions incrementant la despesa pública quan l'activitat al sector privat s'aturava. Se cita que Keynes deia als defensors dels mercats globals: «Per tant jo simpatitze amb aquells que minimitzarien - i no amb aquells que maximitzarien - l'embrolla econòmica entre nacions. Les idees, el coneixement, l'art, l'hospitalitat, viatjar, aquestes són les coses que han de ser, per la seua natura, internacionals. Però, si és possible i raonable, que siguem els béns de casa pròpia, i sobretot, que la finança siga primàriament nacional.» (Elliot, 1997).

És possible un canvi a un món de desenvolupament sostenible? En primer lloc, és una necessitat imperativa mundial. Segon, els escèptics i els pessimistes podrien considerar, per exemple, l'escarn que hauria sofert el profeta visionari que fins i tot l'any 1998 va gosar predir que l'any 1991 la Unió Soviètica es dissoldria pacíficament, que Alemanya es reuniria, que ja hauria desaparegut el Mur de Berlín, i que els líders de l'antic 'Imperi del Mal' invitarien els Estats Units a ajudar-los a desmuntar llur arsenal nuclear. O si el mateix profeta prediguera que l'any 1994 Nelson Mandela s'elegiria president de Sud-àfrica en unes eleccions obertes i multirracials? (Korten, 1995: 303) Encara que els mercats amb tot el seu formidable poder resistiren qualsevol reforma fonamental, és possible que els éssers humans canviem el món.

En conclusió, sembla apropiat citar una crida que un optimista realista - l'antic president de Tanzània, Julius Nyerere - dirigí fa poc a uns grups de solidaritat del Nord: «Us demane que seguiu amb el treball que esteu fent, i que l'intensifiqueu, ja que el món és un. La globalització ja és un fet de la vida moderna. Tots junts, podem transformar-la en una força bona pel bé de tots els pobles del món. Es pot fer. Jugueu el vostre paper» (Nyerere, 1998).

## BIBLIOGRAFIA

- BENGU (1997): International South Group Network (ISGN). Meeting of the international co-ordinating committee, Cape Town.
- BONVIN, J. (1997): «Globalization and Linkages: Challenges for development policy», *Development*, 40, 2.
- DALY, H. E. (1996a): «Free Trade. The Perils of Deregulation», en MANDER, J. i E. GOLDSMITH (eds.): *The Case Against the Global Economy and for a Turn Toward the Local*, San Francisco, Sierra Club Books.
- (1996b): «Sustainable Growth? No, Thank You», en MANDER, J. i E. GOLDSMITH (eds.): *The Case Against the Global Economy and for a Turn Toward the Local*, San Francisco, Sierra Club Books.
- DEVELOPMENT CENTRE RESEARCH PROGRAMMES FOR 1996-98 (1996): What Policy Responses to an integrating World Economy?, Paris, OECD.
- ELLIOT, L. (1997): Money makes the world go round, *GUARDIAN WEEKLY*.
- FRONICK, C. (1998): «Evolution of a Crisis: Debt Relief in the 1990s», *Beyond Crisis Management. Action Aid Policy Briefing*, 3.
- GARBO, G. (1985): «A World of Difference. The International Distribution of Information: The Media and Developing Countries», en UNESCO (ed.): *Communication and Society 15*, Paris, Unesco.
- GOODLAND, R. (ed.) (1991): *Økonomisk politikk for en baerekraftig utvikling: Oppfølging av Brundtlandkommisjonen*, Oslo, Unesco.
- HERMAN, E. S. i W. MCCHESENEY (1997): *The Global Media. The New Missionaries of Corporate Capitalism*, London, Cassell.



- HUTTON, W. (1998): World must wake up to this disaster, GUARDIAN WEEKLY.
- KORTEN, D. C. (1995): *When Corporations Rule the World*, London, Earthscan Publications Ltd.
- MANDELS, N. (1998): «Statement by Nelson Mandels, President of South Africa», *South Letter*, 2&3, 31.
- MARTIN, H.-P. i H. SCHUMANN (1997): *The Global Trap*, London, Zed Books Ltd.
- MOHAMMAD, M. B. (1998): «The East Asian Crisis: A View from within», *South Letter*, 2 & 3, 31.
- MUZAFFAR, C. (1998): «The Currency Crisis: Ten Spiritual-Moral Principles», *South Letter*, 1, 30.
- NYERERE, J. K. (1998): «Are Universal Social Standards Possible?», *South Letter*, 2 & 3, 31.
- RICUPERO, R. (1997): «Reconciling the Creative Forces of the Market with the Needs of the Disadvantaged», *South Letter*, 1 & 2, 28.
- SAMUELSON, P. A. (1955): *Economics. An Introductory Analysis*, New York, McGraw-Hall Book Company Inc.
- SEN, G. (1997): «Globalization, Justice and Equity: A gender perspective», *Development*, 40, 2.
- UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME (1996): *Human Development Report 1996*, New York, United Nations.
- WORLD COMMISSION ON ENVIRONMENT AND DEVELOPMENT (1987): *Our Common Future*, Oxford, Oxford University Press.