

GLOBALIZACIÓN Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

RAFAEL MYRO*

Resumen

La globalización y sus efectos se han convertido en un objeto de debate cada vez más frecuente, en gran medida debido a la extensa militancia en los movimientos surgidos en su contra. Entre otras cosas, éstos expresan una preocupación por las enormes y persistentes desigualdades en los niveles de renta per cápita observables entre países que es difícil no compartir. Sin embargo, se basan en una premisa que no sólo resulta innecesaria para la defensa de los objetivos de equidad que persiguen, sino que, hasta donde sabemos, situándonos en el ámbito de la economía, poseen pocos fundamentos teóricos y carecen de evidencia favorable de que la globalización engendra desigualdad y pobreza. Otra cosa muy distinta es que no todos los países estén en condiciones de beneficiarse de la globalización y resulte más necesaria que nunca la lucha contra el atraso económico.

Clasificación JEL: F020; F430

Recibido: 13 de agosto de 2001.

Enviado a dictamen: 6 de septiembre de 2001.

Aceptado: 21 de septiembre de 2001.

Sorprende que algunos de los economistas participantes en el debate apoyen esa relación de causa a efecto entre globalización y desigualdad en la distribución internacional de la renta, haciendo caso omiso, no ya de las teorías económicas más extendidas, sino de los resultados de su comparación empírica, mostrando así escaso aprecio por los esfuerzos de un buen número de economistas que desde el comienzo del decenio de los setenta se han preocupado por investigar las relaciones entre la apertura de los mercados de un país a la competencia internacional y los resultados obtenidos en términos de crecimiento de su producto interno bruto (PIB). En muchos casos, esta actitud revela simplemente la raíz ideológica de las posturas antiglobalización que se defienden. En otros, probablemente los menos, expresa el carácter de mal genérico que se pretende dar al proceso de globalización, expresión acabada del capitalismo, multifacético y complejo, al punto que resulta incluso difícil de definir.

Buscando pues contribuir a este debate, me propongo partir a continuación de una definición sencilla de globalización, que no satisfará a los amantes de lo metafísico, pero que busca resaltar que no se trata de un proceso imparabile, para resumir después lo que sabemos de las relaciones entre globalización y crecimiento económico y finalmente reivindicar el lugar adecuado de la lucha contra la pobreza.

¿Es imparabile la globalización?

La globalización económica es probablemente imparabile en el largo plazo, pero es moldeable a corto y medio plazos. La globalización económica puede definirse como el proceso por el cual los mercados se liberalizan y se hacen más internacionales; se integran, perdiendo sus características nacionales y locales o, si se quiere, perdiendo muchas de sus restricciones geográficas. La demanda de los individuos deja de tomar como referencia casi exclusiva las producciones locales, internacionalizándose en gustos y preferencias, de la misma forma que la oferta se dirige a una demanda no restringida geográficamente. El término algo abstracto de globalización parece dotar a este proceso de ciertos caracteres esotéricos, y en todo caso novedosos, aun cuando no se trata sino

* Universidad Complutense de Madrid. Correo electrónico R.myro@ccee.ucm.es



del fenómeno bien conocido de internacionalización de la economía. No es nuevo en sentido estricto, aunque hoy posea dimensiones y connotaciones desconocidas históricamente que parecen otorgarle un carácter más irreversible.

Detrás de este proceso hay en lo fundamental dos fuerzas. Una de raíz tecnológica: la reducción de los costos de los transportes y de las comunicaciones, que abarata el movimiento de mercancías, servicios, capitales, información y personas. Una segunda, hasta ahora la más importante, de orden estrictamente político: la opción de un número creciente de países por la apertura de sus fronteras a la competencia internacional, a los flujos comerciales, de servicios, de inversiones, de información y de personas con el resto del mundo, y por la paralela liberalización de sus mercados internos. Esta apertura de fronteras es resultado del fracaso de muchas experiencias de crecimiento autárquico y con intervención gubernamental, y de otros diversos factores, entre ellos la presión intensa y con frecuencia amenazadora de los países más desarrollados, y posee varias fechas emblemáticas, entre las cuales pueden citarse: la creación de la Comunidad Económica Europea en 1958; el abandono de una política proteccionista por parte de Corea del Sur, a comienzos del decenio de los sesenta; el amplio programa de liberalización y desregulación de los mercados de servicios puesto en marcha en Estados Unidos a finales del decenio de los setenta; la crisis de la deuda que padecieron varias economías latinoamericanas en 1982; la Ronda Uruguay del GATT, inaugurada en 1986,¹ que atrajo a esta organización a buena parte de las economías latinoamericanas y a algunas africanas,² y el proceso de liberalización de

¹ Los principales logros de la Ronda Uruguay fueron la reducción de las barreras no arancelarias y de las restricciones voluntarias de exportación, la disminución de la protección a la agricultura y a los textiles, y el inicio de las negociaciones sobre la regulación de los intercambios de servicios y los derechos de propiedad intelectual, tareas que se encomendaron, en adelante, a la Organización Mundial de Comercio, creada en esa misma Ronda. Estos avances fueron una respuesta a los intentos “neoproteccionistas” que caracterizaron los últimos años del decenio de los setenta y los primeros del de los ochenta, de crisis económica, y supuso una reafirmación de la política de normalización y apertura en las relaciones comerciales internacionales puesta en marcha durante los años sesenta.

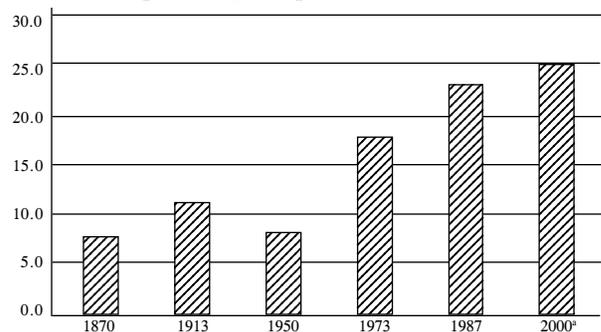
² La Ronda Uruguay mantuvo el principio de trato especial y diferenciado para los países menos desarrollados, haciéndolo más exigente para los países más pobres, aquellos cuya renta per cápita no superaba los 500

los mercados financieros internacionales iniciado a mediados del decenio de los ochenta.

Pues bien, mientras la primera de las fuerzas mencionadas es irreversible y afirma el avance de la globalización en el largo plazo, la segunda no lo es. La apertura de los mercados a la competencia internacional puede ser frenada, y de hecho ya lo fue en la primera mitad del siglo xx, no sólo en el periodo de guerras mundiales, sino también en el de entreguerras (véase la gráfica 1). Esto significa que no estamos ante algo que nos invade inexorablemente, sino ante algo que hemos elegido y sobre lo que podemos y debemos actuar de manera responsable. Y que aún no ha concluido, pues quedan mercados por liberalizar.

Gráfica 1
Peso de las exportaciones en el PIB de los países desarrollados

(Media simple de algunos países, en dólares de 1985).



* El dato para 2000 se estimó prolongando las series de Maddison con información de Eurostat y el FMI.

Fuente: Maddison (1991).

En todo caso, medido por el peso de las exportaciones en el PIB, la apertura al comercio exterior que ha tenido lugar en el último medio siglo es impresionante: desde el comienzo de los años cincuenta hasta 1973, el ritmo de avance del comercio mundial superó en 2.3 puntos porcentuales al de la producción, según los datos de la Organización Mundial de Comercio. Durante el periodo de crisis económica, de 1975 a 1983, el avance del comercio mundial se desaceleró muy sensiblemente, ajustándose mucho al de la producción. Sin embargo, desde 1983

dólares. No obstante, los países menos desarrollados han expresado reiteradamente su insatisfacción por el alcance y la aplicación de ese trato diferenciado.



hasta ahora, la diferencia entre ambas cifras ha alcanzado los tres puntos porcentuales.³ En este último periodo el volumen del comercio mundial se ha multiplicado por tres, mientras que el PIB sólo lo ha hecho por 1.75. Esta notable aceleración del proceso de apertura exterior ha protagonizado los países no industrializados, pues la propensión a exportar de los industrializados apenas se ha incrementado, como también se muestra en la gráfica 1. Este hecho es una buena expresión de que las naciones más atrasadas han asumido de forma generalizada el fracaso de las estrategias proteccionistas.

Apertura exterior y crecimiento económico

Aunque se carece de evidencia concluyente, y todo hace prever que será siempre difícil disponer de ella, hay muchos indicios de que la apertura a la competencia exterior favorece el crecimiento económico y muy pocos de que sucede lo contrario. Desde la perspectiva teórica más convencional, dicha apertura favorece la especialización de una economía en aquellos productos para los que posee una ventaja comparativa, haciendo más eficaz la asignación de los recursos, es decir, aumentando el producto obtenido con los factores disponibles. No obstante, en el marco actual de imperfecciones de los mercados, de economías de escala, de aprendizaje ligado a la experiencia laboral, y de importancia radical de la investigación tecnológica y del capital humano, caben teóricamente estrategias de protección del mercado nacional que favorezcan el crecimiento. Tales estrategias pueden basarse en la protección de industrias con abundantes economías externas o en la relativa desprotección y subvención de aquellas otras intensivas en algunos recursos escasos y fundamentales para obtener un desarrollo endógeno, como el capital humano, consiguiendo con ello abaratarlos relativamente⁴ [Baldwin, 2000]. Sin embargo,

no son fáciles de adoptar y sostener porque suelen conducir a desequilibrios macroeconómicos internos y externos que hacen inviable su continuidad. Recuérdese que uno de los problemas de la estrategia sustitutiva de importaciones fue que conducía con mucha frecuencia a déficit importantes en la balanza en cuenta corriente y a dificultades en el pago de la deuda externa.

¿Qué dice la evidencia empírica? En el decenio de los setenta Balassa, Krueger, Bhagwaty, Michaely y algunos otros autores encontraron una relación negativa entre el nivel de protección de los países con respecto a la competencia exterior y el crecimiento real de su PIB. En cambio, encontraron una relación positiva entre la propensión media a exportar (un indicador frecuente de apertura exterior) y el crecimiento real del PIB. En el decenio de los noventa el interés por este tema creció y los trabajos se multiplicaron, destacando los de Sachs y Warner, Frankel, Romer y Cyrus y Ben-David (una síntesis de muchos de ellos y una valoración de sus aspectos críticos puede encontrarse en Baldwin, [2000] y en Temple, [1999]). Todos estos trabajos corroboran la relación positiva entre la apertura a la competencia exterior y el crecimiento económico, usando distintas medidas de apertura y varias muestras de países. Algunos resaltan además el efecto positivo de la apertura al mercado internacional sobre la convergencia en renta per cápita. No obstante, la evidencia no puede considerarse concluyente debido a las deficiencias de las medidas de apertura a la competencia externa y a la falta de robustez de algunas estimaciones econométricas. El trabajo de Rodríguez y Roderik [1999] es importante desde esta perspectiva crítica. Las medidas de apertura sencillas no siempre ofrecen resultados positivos y con frecuencia se ven afectadas por un problema de causación inversa. Por ejemplo, la participación porcentual de las exportaciones en el PIB (propensión a exportar) influye en el crecimiento del PIB real, pero también resulta influido por él. Otras medidas que muestran una fuerte relación positiva con el crecimiento del PIB, como una reducida volatilidad cambiaria o la ausencia de un mercado negro para el cambio de la moneda nacional, no sólo son un reflejo del grado de apertura a las relaciones con el exterior, sino también de determinadas políticas monetarias y cambiarias. Esto

³ Algo más, incluso, según los datos que ofrece el Fondo Monetario Internacional.

⁴ La protección exterior favorece el encarecimiento relativo del factor más escaso, frenando la demanda del factor más abundante, y con ello el ascenso en su precio relativo. En este sentido, Sachs y Warner encuentran una justificación histórica para la adopción de políticas proteccionistas en algunos países latinoamericanos en el predominio de los intereses de los terratenientes, deseados de mantener relativamente alta la renta de la tierra [Sachs y Warner, 1995].

conduce a pensar que la apertura a la competencia internacional estimula el crecimiento económico sólo si además va acompañada de una firme política cambiaria, monetaria y de control del déficit público [Baldwin, 2000], lo que no es sino un argumento a favor de la globalización, porque la apertura de la economía a los intercambios internacionales acaba reclamando también la homogeneización en las pautas de gestión macroeconómica más exigentes para desplegar todos sus efectos positivos a largo plazo.

La lucha contra la desigualdad y la pobreza

La globalización no extiende, pues, la pobreza y la desigualdad en el mundo, no establece freno alguno al desarrollo de las economías más atrasadas. Pero tampoco lo garantiza. No puede hacerlo. El crecimiento económico se basa en la acumulación de capital físico, humano y tecnológico, lo que, ante todo, requiere un marco adecuado de incentivos para la inversión. Esto significa sobre todo vertebración institucional, respeto a las leyes y clara definición de los derechos de propiedad, aspectos poco compatibles con determinadas estructuras sociales excesivamente corporativas, caciquiles o tribales, o con una escasa esperanza de vida de la población, asociada a la proliferación de enfermedades de diversa índole [Sachs, 2001]. Estos factores hacen que algunas economías carezcan de posibilidades reales de especialización productiva en un marco de globalización y apertura exterior, es decir, que sean estrictamente pobres, no tengan casi nada que ofrecer en el intercambio.

Algunas de ellas, por su peculiar situación geográfica, apartada de cualquier centro económico, o de las rutas fundamentales de tráfico comercial, o por su reducida dimensión, ni siquiera atraerían inversiones extranjeras aun ofreciendo total garantía para los derechos de propiedad. Muchas de las economías africanas y las asiáticas del interior poseen algunas de estas características.⁵ Por consiguiente, la desigualdad en el mundo puede crecer, pero no por causa de la globalización, sino porque muchos

países carecen de las condiciones adecuadas para aprovechar las ventajas que aquélla ofrece. Por lo demás, resulta obvio que la globalización por sí sola no erradicará la pobreza del mundo, pero sí puede contribuir a reducirla y no a aumentarla.

Un caso interesante que puede ilustrar estas consideraciones generales es el de México. Como economía de gran dimensión y bien ubicada, parece haber aprovechado muy bien el proceso de apertura a la competencia externa que ha supuesto la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. El crecimiento de México en los últimos años ha sido muy elevado. Pero no todas las regiones se han beneficiado por igual de él, siendo las mejor dotadas de infraestructuras, las más exportadoras y cercanas a los mercados de Estados Unidos las que han crecido con mayor rapidez, incrementándose la desigualdad en la distribución regional de la renta [Porter y Ramírez, 2001]. Pero es difícil imaginar cómo la apertura externa podría haber dañado a las regiones más pobres, restándoles oportunidades. El atraso económico de éstas se fundamenta en razones económicas e institucionales complejas. Porter y Ramírez [2001] construyeron un índice de competitividad de las regiones basado en la calidad del entorno microeconómico para los negocios, teniendo en cuenta el tipo de regulaciones administrativas, la calidad de las instituciones legales y políticas, las infraestructuras físicas y el grado de competencia local. Encuentran una clara correlación positiva entre la pobreza del entorno microeconómico y el bajo nivel de renta per cápita.⁶ Las regiones en que dicho entorno es más favorable son las del Oeste y el Norte, seguidas de cerca por el área metropolitana de la Ciudad de México. En ellas han proliferado verdaderos *clusters* (conglomerados) industriales (Guadalajara, Tijuana y Ciudad Juárez). La apertura exterior no garantiza el crecimiento de las regiones pobres, pero tampoco el de las ricas. La elevación de los salarios reales puede alentar la deslocalización de las actividades más intensivas en mano de obra hacia Asia, incluso de los sectores de alta tecnología (teléfonos celulares y otros componentes sencillos de computadoras). No se olvide

⁵ Muchas de las que Sachs llama malthusianas y aisladas.

⁶ Esto no significa que ofrezcan una explicación del atraso económico.



que otros países, como China, aun con menores salarios, se están abriendo muy rápidamente al exterior.

Pero aunque la globalización no pueda considerarse una causa de la desigualdad o la pobreza, con ella ambas se hacen más perceptibles e insoportables. Por consiguiente, la lucha contra la desigualdad y la pobreza ha de ser indisoluble del proceso de globalización. Sería difícil aceptar que en un mundo que se quiere más integrado internacionalmente las desigualdades se mantuvieran o tendieran a crecer.

Desde esta perspectiva, la protesta de los grupos antiglobalización tiene fundamento y ha de recogerse y transformarse en políticas y prácticas internacionales. No se puede predicar la apertura de los mercados, la homogeneización de las políticas económicas, la cooperación internacional, la paz y el respeto a las instituciones internacionales si al mismo tiempo no se ponen en marcha medidas de desarrollo eficaces para los más pobres.

Al menos cuatro tipos de medidas son necesarias. La primera es la apertura completa de las fronteras de los países desarrollados a los bienes procedentes de los menos desarrollados.⁷ La próxima cumbre de la OMC en Goha debería aprovecharse en este sentido. Más globalización beneficiará a los más pobres. La segunda es una mayor apertura a la inmigración, y en particular a la de los trabajadores menos cualificados. Tercera: un programa mucho más ambicioso y generoso de cooperación y ayuda internacional, que amplíe la lucha contra las enfermedades más extendidas entre los países pobres, condone sus deudas internacionales y ponga en marcha nuevas iniciativas de desarrollo [Sachs, 2001]. Este programa tendrá que ser tanto más extenso y costoso cuanto más quiera exigirse de los países más atrasados el respeto al medio ambiente o la asunción de beneficios para los trabajadores que superan el estricto marco de los derechos humanos y laborales y son propios de los países más ricos.⁸ La cuarta

y última de las medidas, en fin, pero sin duda no la menos importante, ha de ser un intenso plan de cooperación institucional, tendiente a lograr la paz y la vertebración social y el desarrollo institucional de los países más pobres. Caben pocas dudas de que la aplicación de todas estas medidas exige el reforzamiento de las instituciones internacionales disponibles, en vez de su derribo, la creación de otras nuevas, y una mayor implicación de los gobiernos con todas ellas.

Un desarrollo más general y armónico del mundo interesa a las naciones más avanzadas desde un punto de vista económico, pues favorecerá sus exportaciones y sus inversiones exteriores, permitiéndoles escapar de una competencia estéril por la conquista de los mercados del primer mundo⁹ [Gomery y Baumol, 2000; Sach, 2001]. Pero también les interesa, desde una perspectiva social y política de largo alcance, la búsqueda de la armonía y la paz mundiales. Sin compromisos de cooperación internacional de gran relieve, se generará una creciente respuesta social, que atraerá a muchos militantes que no pueden encontrar satisfacción para sus ideales de justicia, paz e igualdad en el plácido mundo desarrollado, amenazando los avances en la apertura exterior y en la competencia en los mercados. La globalización exige, pues, una lucha decidida contra la pobreza, por lo que se puede estar a favor de ambas, aunque eso duela a quienes en la antiglobalización descargan su rebeldía general contra el mundo y a quienes con ella han recuperado antiguas militancias juveniles, y con ello nuevas ilusiones.

En esta lucha a favor de la igualdad y de la erradicación de la pobreza es necesario prestar una atención especial a las empresas multinacionales, a sus actuaciones, estrategias y a sus relaciones con el poder político. Nada hay que pueda resultar más preocupante para las poblaciones más sensibles y democráticas de los países avanzados que la concentración de poder económico que se ha pro-

de las conquistas de los trabajadores significa una mayor solidaridad en términos financieros, y por tanto, un aumento de sus impuestos.

⁹ Los beneficios del comercio mutuo son mayores cuanto mayores son las diferencias de renta per cápita entre las economías. Entre economías de similar grado de desarrollo surgen con frecuencia conflictos de intereses.

⁷ Sorprende que los movimientos antiglobalización no se hagan eco de las medidas proteccionistas que algunos países industrializados adoptan, como las recientemente aplicadas por Estados Unidos para proteger su siderurgia.

⁸ Los integrantes de los movimientos antiglobalización han de saber que su exigencia de un intensa lucha contra la pobreza y de una rápida extensión

ducido como consecuencia de la amplia oleada de fusiones y adquisiciones entre empresas que ha tenido lugar en los últimos años.¹⁰ Posee suficiente fundamento histórico su temor a que este gran poder económico se pueda usar contra los ciudadanos, restringiendo la competencia, o contra los trabajadores, mermando sus derechos, o pueda amenazar el desarrollo de los países más atrasados y desasistidos, a través de una alianza con sus capas sociales más caciquiles, que refuerce el poder económico y político que poseen y contribuya al saqueo de las riquezas naturales y a la promoción de actividades de *rent-seeking*, frenando, en cambio, el desarrollo de iniciativas productivas autóctonas. Desde luego, este tipo de actuaciones no son nuevas, ni fruto de la globalización, pero el marco de mayor cooperación internacional que ésta establece ha de coadyuvar a ponerles coto.¹¹

Aunque esta oleada de fusiones entre empresas deba considerarse, sobre todo, como una respuesta a la propia globalización, es decir, a la creciente competencia internacional, y no como una causa de ella, y aunque en una proporción no despreciable esté llamada al fracaso, precisamente por la precipitación con que se han establecido muchas de las nuevas alianzas y el carácter defensivo que las ha motivado, no cabe duda de que ha supuesto un cambio relevante en la organización de los mercados nacionales e internacionales que exige una autoridad económica nacional más atenta y más relacionada con las de otros países, más globalizada, en definitiva.

¹⁰ Desde las mismas fechas en que el comercio exterior comienza su reciente expansión, en torno a 1985, la inversión extranjera directa inicia una larga fase de crecimiento, con un avance moderado hasta el principio de los años noventa, pero muy intenso a partir de 1992. Si el comercio exterior aumenta a un ritmo doble que la producción, el acervo de capital extranjero lo hace casi a un ritmo triple. Pues bien, más de 60 % de esas inversiones corresponde a fusiones y adquisiciones entre empresas. En los últimos cinco años, la proporción se ha elevado a 80 por ciento.

¹¹ El temor a las multinacionales, y la prevención contra ellas, es también en cierta medida un prejuicio del pasado que se debería matizar atendiendo a la capacidad creciente de las sociedades para controlar las actuaciones privadas de individuos y empresas, fruto del fortalecimiento de las libertades y la democracia, del incremento de la información y del mayor nivel cultural de la población. Las actuaciones de las multinacionales son, por ello, más temibles allí donde el control democrático y la vertebración social e institucional flaquean.

Bibliografía

- Baldwin, R.E. [2000], *Trade and Growth: Still Disagreement about The Relationships*, OECD, Economics Department, Working papers, núm. 264. Página web: <www.oecd.org>.
- Gomory, R.E., y W.J. Baumol [2000], *Global Trade and Conflicting National Interest*, The MIT Press.
- Porter, M.E., y A. Ramírez [2001], “Beyond Maquiladoras: Mexico Clusters Strategies”, ponencia presentada a la Conferencia Internacional “Integration Pressures: Lessons from around the World”, que tuvo lugar en la JFK School of Government de la Universidad de Harvard, en marzo de 2001, organizada por el Programa LEED de la OCDE, Policy Reserach Initiative de Canada y la Universidad de Harvard.
- Rodríguez, F., y D. Rodrik [1999], “Trade Policy and Economic Growth: A Sceptic’s Guide to the Cross-Country Evidence”, Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper Series, núm. 2143.
- Sachs, J.D., y A. Warner [1995], “Economic Reform and the Process of Global Integration”, *Brooking Papers on Economic Activity*, 1.
- _____ [2000], “Globalization and Patterns of Economic Development”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 136(4).
- _____ [2001], “Watt’s Good for the Poor is Good for America”, *The Economist*, 14 de julio de 2001.
- Temple, J. [1999], “The New Growth Evidence”, *Journal of Economic Literature*, vol. xxxvii, marzo.

