

GLOBALIZACIÓN ECONOMICA Y BIENESTAR SOCIAL: ALGUNAS CONSIDERACIONES

*Juan José Tomás Fernández del Hoyo**

El presente artículo tiene como objetivo exponer los principales factores que han impulsado el proceso de globalización económica, cuyo alcance debe ser matizado, puesto que los flujos de comercio e inversión internacional siguen siendo relativamente modestos en relación con la producción mundial y se concentran en un número muy reducido de países desarrollados. Sin embargo, el propio proceso de acumulación y el impulso del cambio tecnológico hacen prever un vigoroso impulso del fenómeno de integración económica en los próximos años, siendo difícil estimar sus repercusiones sobre la actual configuración del comercio y el reparto del empleo a escala mundial. En este contexto, se efectúa una reflexión sobre las relaciones existentes entre el proceso de integración económica, el reparto del bienestar entre sus partícipes y los procesos de desregulación emprendidos por las políticas públicas.

Palabras clave: *internacionalización de la economía, integración económica, comercio internacional, bienestar.*

Clasificación JEL: *F15, F21, F23, I31.*

1. Introducción

En la edición de mayo de 1997 del *World Economic Outlook*, el Fondo Monetario Internacional (FMI) define la globalización como «el proceso de acelerada integración mundial de las economías a través de la producción, el comercio, los flujos financieros, la difusión tecnológica, las redes de información y las corrientes culturales». Una definición, sin duda, «globalizadora» del propio concepto de globalización. Con la misma, el FMI pre-

tende trascender los aspectos puramente económicos, extendiendo este proceso a los fenómenos de «exportación» de los patrones de vida occidentales que inducen fenómenos de homogeneización en los aspectos económicos, sociológicos, tecnológicos, culturales y políticos a escala mundial¹.

* Profesor de la Universidad de Castilla-La Mancha. Jefe del Servicio de planificación y financiación comunitaria. Consejería de Economía y Hacienda. Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.

¹ Esta concepción determinista del sentido de la historia, criticada por JACQUEMIN (1996), se traduce en la posición de FUKUYAMA (1992) de la inevitable imposición del modelo democrático occidental, posición discutible dado que, como defiende HIRSCHMAN (1994), el progreso político y el económico no están ligados entre sí de una manera fácil y claramente funcional. Por su parte, HUNTINGTON (1993), desde una concepción, igualmente, determinista, observa como inevitable una confrontación entre civilizaciones como respuesta al proceso de globalización y de culturización occidental.

Sin embargo, el fenómeno de la globalización y, en consecuencia, de la mayor interpenetración de los flujos comerciales y financieros, no es ciertamente novedoso en el análisis de la economía política, habiendo merecido la atención de la escuela marxista, de la literatura sobre el intercambio desigual, y del propio análisis capitalista, fructificando en debates como el del papel del Estado-nación y el del gobierno mundial.

Quizá por ello el énfasis en torno al proceso de la globalización se viene centrando, últimamente, en su acelerado dinamismo a partir del término de la Segunda Guerra Mundial, a través de las mejoras obtenidas en la tecnología del transporte y de las comunicaciones, provocando una creciente disciplina en las políticas económicas desarrolladas por los países, reduciendo considerablemente sus niveles de autonomía, y favoreciendo los procesos de integración de los mercados con el fin de aprovechar las economías de escala en un marco de liberalización generalizado.

De esta forma, el fenómeno de la globalización encuentra su expresión en el incremento de la competitividad a escala internacional que está configurando una nueva etapa en el proceso evolutivo del capitalismo, dando lugar al denominado capitalismo flexible², que se caracteriza por la existencia de mercados regionales y globales dinámicos y más competitivos, por una gran movilidad de los activos, por la menor regulación de los mercados nacionales, por la expansión de la inversión directa y por los fenómenos de integración regional, los cuales no son

sino la expresión de procesos de liberalización en la circulación de bienes y factores productivos con el objeto de favorecer la integración económica entre países.

Este aprovechamiento de las ventajas competitivas está produciendo una aceleración del fenómeno de deslocalización/relocalización de la producción a escala internacional, de tal forma que se calcula que, aproximadamente, más del 70 por 100 del comercio mundial es un comercio de naturaleza intraindustrial³, con un papel destacado en el interior del mismo del comercio intraempresa, inducido por las inversiones directas entre países.

De hecho, el dinamismo del flujo inversor a lo largo de los años noventa ha sido mayor que el del comercio mundial, siendo impulsado por diversos factores: aprovechamiento de las ventajas competitivas en materia de canales de comercialización, de los mercados de los factores productivos, del ahorro de los costes de transporte y comunicación, de la obtención de nuevas capacidades y conocimientos, así como por el alcance de una masa crítica suficiente para competir a nivel internacional y por un mejor conocimiento de los gustos de los consumidores, entre otras razones.

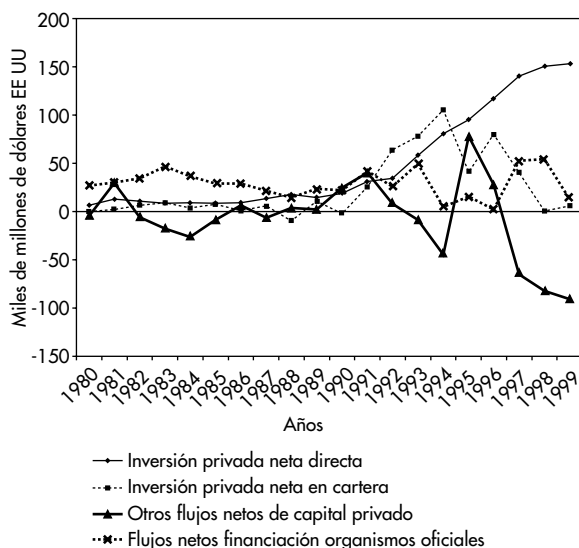
Pero, junto a los anteriores factores, el comercio intraempresa también viene motivado por los costes de información y transacción, por los riesgos cambiarios, por las barreras comerciales existentes y por el diferente tratamiento fiscal a los beneficios entre países. Desde esta óptica, siguiendo a Coase (1994), el comercio intraempresa supone un mecanismo para la internalización de los mercados por parte de las grandes empresas cuando se producen imperfecciones en ellos, generándose

² BRAUDEL (1985) destaca la antigüedad de la existencia de economías interrelacionadas en el mundo antiguo y en la Edad Media. Para DIAZ MIER (1999) la integración de los mercados mundiales constituye una nueva etapa en la evolución del capitalismo empresarial. Desde fines del siglo XVIII hasta fines del XIX los mercados eran básicamente nacionales, con escasa movilidad de los activos y un comercio, básicamente, de tipo mercantil. A este período le seguiría el denominado capitalismo jerárquico, que se extendería desde fines del XIX hasta fines de los años setenta. En esta etapa tendría lugar, sobre todo a partir de los años sesenta, el fenómeno de la globalización financiera. Los mercados nacionales e internacionales vendrían marcados por su carácter oligopolista, por la creciente movilidad de los activos por parte de las multinacionales, por el desarrollo de las inversiones directas y por el aumento del comercio intraindustrial. La globalización económica arrancararía en los años ochenta con el denominado capitalismo flexible.

³ Diferentes teóricos del comercio internacional, como HELPMAN y KRUGMAN (1985), insertan el comercio intraindustrial, asociado a las grandes multinacionales, en la base teórica de los modelos de competencia imperfecta, cuya literatura experimentó un notable crecimiento, especialmente, a partir de la década de los ochenta, ya que este tipo de comercio trata de aprovechar las economías de escala, de alcance y de diferenciación del producto. Este comercio intraempresa se caracteriza por su concentración en torno a ciertos sectores productivos que tienden a coincidir tanto en las importaciones como en las exportaciones, destacando la automoción, los equipos de oficina, las telecomunicaciones y la maquinaria eléctrica. El comercio interindustrial se basaría, en sentido opuesto, en el aprovechamiento de las ventajas comparativas.

GRAFICO 1

**FLUJOS NETOS DE CAPITAL.
ECONOMIAS DE MERCADO EMERGENTES**



NOTA: Las economías de mercado emergentes incluyen a las economías en desarrollo, economías en transición, Corea, Singapur, Taiwan e Israel.

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del *World Economic Outlook*, mayo 2000 FMI.

incentivos para sustituirlos por organizaciones alternativas. En consecuencia, no deja de resultar paradójico que uno de los síntomas de la globalización, expresado en la multiplicación de filiales⁴, venga motivado, parcialmente, por una insuficiente liberalización de las economías.

Pese a que, tradicionalmente, los economistas han tendido a localizar la clave del proceso de integración económica a nivel internacional⁵ en el comercio de bienes y en el de un limitado conjunto de servicios, lo cierto es que el análisis del proceso de

globalización supone abordar todo un complejo conjunto de factores estrechamente interrelacionados: migraciones humanas, comercio de bienes y servicios, movimientos de capital e integración de los mercados financieros, avances en las tecnologías del transporte y la comunicación, cambios en la arquitectura institucional supranacional, dirección de las políticas públicas nacionales en materia de desregulación y de reducción de barreras, etcétera.

Desde esta complejidad, el presente artículo pretende centrar su análisis en los efectos de la globalización sobre el reparto del bienestar económico, reflexionando sobre si este proceso debe ir acompañado, o no, de una desregulación generalizada por parte de las políticas públicas de los Estados.

2. Globalización económica y reparto del bienestar

En el pasado mes de abril de 2000, el comité financiero y monetario del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial concluyeron, en el contexto de las intensas manifestaciones que se sucedieron en Seattle, que «unos mercados abiertos y competitivos constituyen elementos clave para sostener el crecimiento, la estabilidad en la economía mundial y para reducir la pobreza. La solución para reducir la pobreza en el mundo y difundir la prosperidad no consiste en dar la espalda a la economía global. La solución pasa por aceptar la globalización y aplicar sólidas políticas macroeconómicas y reformas estructurales para atraer inversiones extranjeras».

El desarrollo de la economía mundial ha venido acompañado por la incorporación al comercio internacional de un número creciente de países, con un notable aumento de las exportaciones procedentes de los países en vías de desarrollo hacia los desarrollados, como consecuencia de sus inferiores costes salariales y de sus crecientes niveles de productividad, induciendo un incremento de la presión a favor de la reubicación empresarial, y una mayor sensibilidad en los niveles de empleo frente al exterior por parte de las economías desarrolladas.

⁴ Se calcula que en 1970 existían unas 7.000 empresas transnacionales, pasando a unas 37.000 a comienzos de los años noventa, contando con más de 200.000 filiales participadas repartidas por todo el mundo.

⁵ En el modelo de Heckscher-Ohlin-Samuelson, el comercio de bienes se interpreta como un sustituto para la movilidad de los factores de producción. Bajo ciertas condiciones, de difícil cumplimiento en su totalidad en el mundo real, la libertad de comercio de bienes y servicios debe conducir a una igualdad internacional en las remuneraciones de los factores productivos.

Sin embargo, lo cierto es que el comercio internacional sigue siendo un comercio centrado, fundamentalmente, en los países desarrollados, no sólo en cuanto al tráfico de mercancías en general y de servicios comerciales, sino también en lo referido al comercio agrario.

Así, conforme a los datos de la Organización Mundial de Comercio (OMC) para 1999 (ver Cuadro 1), los países desarrollados supusieron el 63,4 por 100 de las exportaciones y el 63,1 por 100 de las importaciones de los principales países exportadores e importadores mundiales de mercancías. En lo referente a los servicios comercializables, estos porcentajes se elevaron al 71,2 y 68,7 por 100, respectivamente.

De esta forma, como señala Martínez-Echeverría (1996), existe una clara «elitización» del comercio internacional, la cual se da incluso en el interior mismo de los países desarrollados, puesto que un reducido número de empresas multinacionales está concentrando en realidad la actividad del comercio internacional⁶. Igual sucede con la inversión directa, realizada, en su mayor parte, por países desarrollados y dirigida hacia otros países desarrollados, mostrando con ello que las oportunidades están guiadas por la demanda solvente y por los niveles de incertidumbre⁷.

⁶ Una gran parte de este comercio se desarrolla en situaciones de competencia imperfecta. Esta realidad supuso el fundamento teórico de la denominada «nueva teoría del comercio internacional», proporcionando un marco teórico para el desarrollo de políticas comerciales estratégicas por parte de los gobiernos con el objetivo de favorecer el trasvase de las rentas oligopolistas desde empresas extranjeras hacia empresas nacionales.

⁷ Si bien se viene apreciando desde los años noventa un incremento de la participación de los países en desarrollo en los flujos de la inversión internacional, aquéllos siguen aglutinando en torno al 70 por 100 del total de éstos. Por otra parte, es el área del Asia-Pacífico, con un papel destacado de China, la que ha venido captando la mayor parte de la inversión extranjera directa a lo largo de la pasada década.

En este sentido, las revisiones efectuadas por las teorías del crecimiento destacan que los efectos externos positivos derivados del mayor grado de desarrollo de los mercados de capitales y del proceso innovador en las economías avanzadas posibilitan que no se dé una relación inversa entre acumulación de capital y rentabilidad, factor, que, unido a los mayores niveles de riesgo de los países en desarrollo, dificulta la alteración de este patrón de concentración geográfica de las inversiones.

Junto a esta concentración de los flujos del comercio y de la inversión, y pese al notable avance registrado en el siglo XX en materia de bienestar social, como demuestra la evolución de la renta por habitante a nivel mundial⁸, se ha venido operando una mayor desigualdad en la distribución geográfica de la renta, como consecuencia tanto de un menor crecimiento de la producción, como de un mayor crecimiento de la población en los países menos desarrollados con relación a los desarrollados (Gráficos 2 y 3).

Pero en el interior mismo de los países más industrializados se están produciendo distribuciones regresivas de la riqueza cuya corrección social resulta cada vez más costosa, dado el efecto multiplicador existente en la relación entre las ganancias nominales derivadas de la mejor asignación de los recursos internacionales —por la mayor apertura comercial—, y los efectos de desplazamiento que las mismas provocan sobre la distribución de la renta, calculándose que por cada unidad monetaria de ganancia se produce una redistribución de renta de 5 unidades monetarias.

El caso de EE UU resulta paradigmático a tales efectos. Tal y como resaltó Thurow Lester (1996), a inicios de los años noventa, la participación de la riqueza poseída por el 1 por 100 de la población (más del 40 por 100), era prácticamente el doble que la que poseían en la década de los setenta, y había retrocedido hasta el nivel que este estrato tenía en la década de los veinte, antes de la introducción de la fiscalidad progresiva.

Por otra parte, si bien es cierto que la globalización permite que la mayor integración de la economía mundial eleve, en promedio, los niveles de ingresos de los agentes participantes, también se corre el riesgo de que aquéllos se vuelvan más volátiles. Esta mayor volatilidad se deriva del propio efecto disciplinario que ejerce la globalización sobre los estratos de población con menores capacidades para defender su partici-

⁸ Según las estimaciones de DE LONG, B. *Estimating World GDP. One million*. BC. 1999, disponible en Internet en <http://econ.161.berkeley.edu>, en el balance de este siglo la producción ha experimentado un crecimiento en tasa media real del 3 por 100, mientras que el de la población ha sido del 1,4 por 100.

CUADRO 1
PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES E IMPORTADORES MUNDIALES
DE MERCANCIAS Y SERVICIOS COMERCIALIZABLES, 1999
(En %)

Países	Mercancías		Servicios	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
Estados Unidos.....	12,4	18,0	18,8	13,7
Alemania.....	9,6	8,0	5,7	9,5
Japón.....	7,5	5,3	4,5	8,5
Francia.....	5,3	4,9	5,9	4,4
Reino Unido.....	4,8	5,5	7,6	6,1
Canadá.....	4,2	3,7	2,4	2,8
Italia.....	4,1	3,7	4,8	4,7
Países Bajos.....	3,6	3,2	4,0	3,5
China.....	3,5	2,8	2,0	2,4
Bélgica-Luxemburgo.....	3,3	2,9	2,8	2,6
Hong-Kong (China).....	3,1	3,1	2,6	1,7
República de Corea.....	2,6	2,0	1,9	2,0
México.....	2,4	2,5	0,9	1,0
Taipei (China).....	2,2	1,9	1,1	1,7
Singapur.....	2,0	1,9	1,7	1,4
España.....	2,0	2,5	4,0	2,3
Suecia.....	1,4	1,2	1,3	1,7
Suiza.....	1,4	1,4	2,0	1,2
Irlanda.....	1,2	0,8	—	1,8
Austria.....	1,1	1,2	2,4	2,2
Otros países desarrollados.....	3,5	3,3	—	—
Total principales países.....	87,8	84,7	87,1	85,9
Total mundial.....	100,0	100,0	100,0	100,0

FUENTE: ORGANIZACION MUNDIAL DEL COMERCIO, abril de 2000.

pación relativa en los beneficios derivados de la integración económica. Como resaltó Rodrik, (1997), esta mayor integración hace que considerables segmentos de la población activa observen una mayor sustituibilidad de sus servicios de mano de obra, provocando que la demanda del factor trabajo por parte de las empresas se esté tornando más elástica en relación al salario monetario, con lo que los *shocks* experimentados por las economías inciden con mayor intensidad, a través de la oferta y la demanda de trabajo, sobre los salarios y sobre las horas de trabajo.

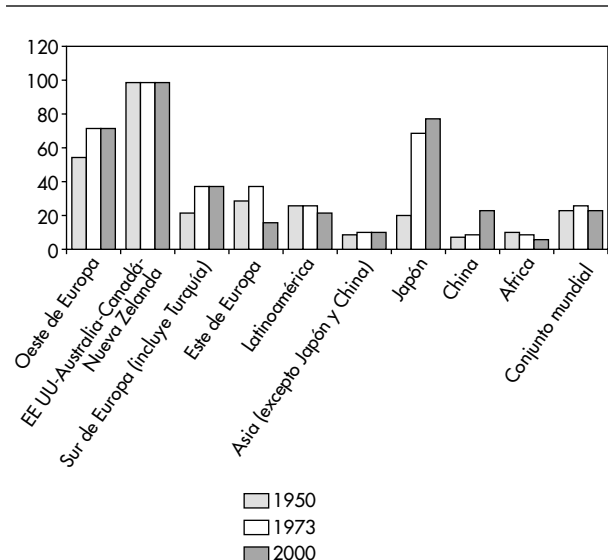
Esta conclusión es compartida por Sennet (1999), para quien la mayor flexibilidad de los modelos laborales que se

vienen aplicando está permeabilizando la propia concepción de los trabajadores de su relación laboral, llegando a considerar la inestabilidad de sus puestos como una situación normal, a la vez que se produce una pérdida de su capacidad de negociación. Todo ello en un contexto en el que se privilegian los comportamientos marcados por la obtención de beneficios en el muy corto plazo, como demuestra la cada vez más rápida rotación en la tenencia de los valores de las empresas.

La cada vez mayor segmentación de los mercados es compartida por Rifkin (1996), quien destaca que está operándose, en la era de la sociedad de la información, un notable proceso

GRAFICO 2

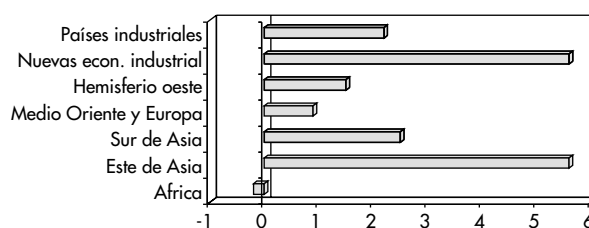
PIB PER CAPITA POR AREAS GEOGRAFICAS EN RELACION A ESTADOS UNIDOS (Indice: EE UU = 100)



FUENTE: Elaboración propia en base a datos de FMI. *World Economic Outlook*, mayo 2000.

GRAFICO 3

CRECIMIENTO MEDIO DEL INGRESO PER CAPITA POR BLOQUES DE PAISES, 1970-1998 (Cientos de millones de dólares EE UU a precios de 1966. En %)



NOTA: El ingreso por habitante está calculado en dólares EE UU en términos de paridad de poder de compra.
FUENTE: Elaboración propia en base a datos de FMI. *World Economic Outlook*, mayo 2000.

de descalificación⁹ de grandes masas de mano de obra, mientras que, en contrapartida, mejora la posición de una mano de obra de elite ligada a lo que denomina «el sector del conocimiento».

Para este autor, a diferencia de épocas pasadas, está en cuestión el funcionamiento de la economía según los postulados clásicos y neoclásicos, los cuales presuponen que el desplazamiento de la mano de obra por las nuevas tecnologías provoca una reducción de los salarios que permite su reabsorción, facilitándose la misma por el traslado de los incrementos de productividad a los costes unitarios, lo que permite el impulso del consumo y la generación de más puestos de trabajo, con lo que, en el medio-largo plazo, es factible una creación de nuevos empleos superior a los destruidos.

Como alternativa, este autor plantea la necesidad de buscar nuevos yacimientos de empleo para la población que, en principio, no puede tener salidas en esta nueva situación, a través de una redistribución de las ganancias. Para ello propone como soluciones la reducción de la jornada laboral y el impulso, en una concepción de corte keynesiano, de un sector terciario de carácter marcadamente social —organizaciones no gubernamentales, trabajadores comunales, etcétera—.

El problema, como es evidente, radica en las fuentes para financiar la expansión de este «nuevo» sector. Si bien parte de los recursos podrían proceder del ahorro de los subsidios de desempleo, el grueso de los mismos debería financiarse

⁹ Esta posición es objeto de una fuerte controversia, dado que, mientras para algunos autores los avances tecnológicos profundizan la división del trabajo, especialmente en el caso de la corriente marxista, para otros permite superarla mediante el crecimiento, merced a la introducción de nuevas tecnologías, de ocupaciones de alto nivel, la reducción de las de bajo nivel, por la automatización de los procesos, y el predominio de las ocupaciones con niveles medios de cualificación. ABERNATHY, W. J. (1978) ha expuesto las dificultades de medición de los impactos tecnológicos sobre la polarización de la estructura ocupacional como consecuencia de la maduración del proceso de difusión que experimentan las innovaciones tecnológicas.

mediante impuestos; cuestión ésta harto difícil en el marco de competitividad fiscal que se vive a escala internacional.

La segunda cuestión es la referente a la capacidad real de absorción de mano de obra por parte de este «nuevo» sector.

Desde un enfoque «schumpeteriano», Freeman, y Soete, (1994) ya habían expuesto con anterioridad los riesgos del nuevo modelo de crecimiento postindustrial que se está produciendo a partir de los años noventa a través del desarrollo de las nuevas tecnologías en el ámbito de una sociedad de la información y de las telecomunicaciones.

El aspecto más novedoso de esta nueva revolución tecnológica viene dado por el papel protagonista a desempeñar por el sector servicios en el crecimiento económico futuro, en el que abandona su carácter de sector «lastre», como consecuencia de sus tradicionales bajos niveles de productividad en comparación con el sector industrial.

En oposición a la postura pesimista de los anteriores autores, Freeman y Soete observan la necesidad de impulsar la globalización apoyada en las tecnologías de la información y comunicación (TIC) como nuevo paradigma de crecimiento y desarrollo, no teniendo por qué conllevar efectos negativos ni sobre el empleo, ni sobre la distribución de renta interpersonal y entre zonas geográficas, ni conducir a una descualificación de gran parte de la clase trabajadora. Pero para ello es necesario partir de la premisa, en coincidencia con las posiciones de Rifkin, de que la flexibilidad basada en los salarios, conforme a los postulados neoclásicos¹⁰, es inadecuada, dado que, en la práctica, equivale a un ajuste similar al proteccionismo que sólo conduce a una importación del subdesarrollo y a la «creación de trabajo en la pobreza» a través del fomento de

políticas incentivadoras de empleo de bajo nivel de cualificación y escasa productividad.

Estos autores también consideran insuficientes las recetas de tipo keynesiano¹¹ debiéndose eliminar las rigideces que observan los marcos institucionales debido a su excesivo burocratismo y a su falta de adaptación a los cambios tecnológicos, lo que produce efectos negativos sobre los modelos de organización social.

Igualmente, consideran necesario promocionar la flexibilidad en la organización del trabajo, favoreciendo la generación de nuevas relaciones contractuales que superen la tradicional defensa de la necesidad de una mayor flexibilidad en el tiempo de trabajo y de la reducción de la jornada laboral, con objeto de conseguir una mayor participación e implicación de los trabajadores en las decisiones de las empresas, lo que facilitaría el control de las presiones inflacionarias.

Respecto a las infraestructuras, los Estados deben adoptar un papel decididamente activo, impulsando el desarrollo de las nuevas tecnologías, sobre todo en materia de formación y educación, dado su carácter estratégico en la asimilación del cambio tecnológico, en lugar de centrar sus esfuerzos en las de tipo más tradicional

Finalmente, y con objeto de hacer frente a la transición hacia el nuevo paradigma de desarrollo, estos autores propugnan la protección de lo que denominan la «economía de segunda línea», manteniendo posiciones cercanas a las defendidas por Rifkin. Para ello estiman necesario favorecer la promoción de empleos en aquellas actividades productivas que sigan siendo no comercializables con el fin de mantener un colchón amortiguador ante cambios adversos en el ciclo económico.

¹⁰ El paradigma neoclásico, que considera al cambio técnico como un factor exógeno, no contempla la posibilidad de impactos negativos por parte de dicho cambio sobre los niveles de empleo si existe suficiente flexibilidad de los precios de los factores productivos y una adecuada sustituibilidad entre ellos en un marco competitivo, con rendimientos decrecientes a escala. Para los postkeynesianos, que en realidad constituyen un conglomerado de diferentes enfoques, la existencia de rigideces tecnológicas y la insuficiencia de la demanda efectiva podrían producir efectos negativos sobre los niveles de empleo, incluso por extensos períodos en el tiempo.

¹¹ La escuela estructuralista de raíz schumpeteriana critica la falta de visión de la teoría keynesiana, al no incorporar en su análisis el papel del desarrollo y la difusión de las innovaciones tecnológicas, dejando fuera de su alcance el estudio de los fenómenos que explican de forma más determinante el proceso de creación de riqueza en las sociedades capitalistas.

3. Globalización económica y políticas públicas

Como se puso de manifiesto en el apartado anterior, el fenómeno de la integración económica global es un proceso acelerado, y difícilmente experimentará retrocesos en su evolución.

Para calibrar la importancia del mismo baste considerar que el comercio mundial en bienes y servicios, entendido como la suma de las exportaciones y las importaciones, se ha expandido entre 1959 y 2000, conforme al FMI, a un ritmo que, prácticamente, dobla el registrado por la producción mundial, creciendo su peso relativo desde apenas una décima parte de esta última en 1950 hasta, aproximadamente, un tercio de la misma en la actualidad¹².

Este desarrollo ha sido posible gracias a la reducción de las barreras naturales al comercio, a través de una significativa contracción de los costes de transporte, de las barreras artificiales (aranceles, y otras barreras al intercambio)¹³ y mediante la consecución de una notable libertad de movimiento de los flujos de capital.

La intensidad de la reducción de las barreras a la circulación de bienes y servicios es difícil de calcular. No obstante, expertos del FMI estiman que las barreras derivadas directamente de las políticas intervencionistas de los gobiernos han podido experimentar un descenso comprendido entre un 80 y un 90 por 100 desde la Segunda Guerra Mundial, considerando la importancia del peso de los países desarrollados en el comercio mun-

dial y el alcance que han tenido sobre ellas procesos de integración económica como los de la Unión Europea y la NAFTA¹⁴. Ello equivaldría a una reducción de la protección efectiva media desde un 35 a un 5 por 100, aproximadamente.

Para una parte de la literatura económica resultan indudables las ventajas de los mayores niveles de integración económica, aceptándose la existencia de elevados costes económicos asociados al proteccionismo y la evidencia empírica de una correlación entre comercio y crecimiento económico.

Desde esta óptica, resultaría, cuando menos, arriesgado afirmar que las economías de los países en vías de desarrollo, con bajos niveles de renta per capita, padecen esta situación como consecuencia de los patrones distributivos desiguales del comercio internacional, dado que existen suficientes casos reales que demuestran que la apertura al exterior ha propiciado elevadas tasas de crecimiento, favoreciendo una moderada convergencia con los niveles de bienestar económico de los países industrializados.

Más bien resultaría justificado pensar que si no se ha producido una mayor convergencia se debe a la marginalidad en su participación en los flujos internacionales de comercio e inversión, si bien se admite que el reparto de los beneficios derivados de una mayor integración no resulta equitativa entre todos los partícipes.

Sin embargo, las relaciones causa-efecto entre apertura comercial, inversión exterior y crecimiento resultan bastante

¹² No obstante, el peso relativo del comercio mundial en bienes y servicios con relación a la producción mundial resulta ser equivalente al que existía antes del fin de la Primera Guerra Mundial. La explicación a este hecho está en la profunda transformación que se ha operado en las estructuras productivas de los países desarrollados, en los que, aproximadamente, las dos terceras partes de su producción está determinada en la actualidad por el sector servicios.

¹³ Con motivo de la evaluación de los beneficios de la consecución del Mercado Único Europeo se efectuaron diversos estudios sobre el coste económico de las diferentes barreras existentes, clasificándose las mismas en comerciales (aranceles y contingentes) y no arancelarias, en las que cabe encuadrar una variada tipología: subvenciones, normas y reglamentaciones técnicas, barreras administrativas, trámites en frontera, diferencias en el IVA, controles en los mercados de capitales y restricciones a los contratos públicos, entre otras.

¹⁴ Es interesante, a este respecto, destacar el debate sobre si los procesos de integración económica, como los citados, pueden suponer un freno al avance del multilateralismo, mediante la conformación de tres grandes bloques relativamente aislados entre sí: EE UU; resto de América, Unión Europea y su área de influencia; y Japón-Asia. El hecho de que se conformen bloques con poderes de mercado similares, lo que facilita unas negociaciones más equilibradas; la demostración por los modelos de gravedad aplicados al comercio internacional de que las desviaciones de comercio son débiles en relación a la creación de comercio inducida por la integración; la celebración de acuerdos de liberalización cruzados entre bloques, siendo el celebrado entre México y la Unión Europea un buen exponente a este respecto; y, finalmente, las propias reglas de admisibilidad de la OMC a las uniones aduaneras, constituyen factores de peso para cuestionar esa incompatibilidad entre bilateralismo-multilateralismo.

débiles, no pudiéndose determinar con claridad, por otra parte, la dirección de las mismas¹⁵, por lo que el escaso peso del comercio exterior con relación al PIB queda explicado, en el caso de muchos de los países menos desarrollados, por sus bajas tasas de crecimiento.

Desde esta corriente argumental Rodrik (1.999) defiende que el aperturismo, como un objetivo en sí mismo, puede producir efectos indeseables en la acomodación de la oferta productiva respecto a las necesidades reales de estos países, en su distribución del ingreso —dado que los capturadores de los beneficios de la mayor apertura suelen ser un reducido número de inversores extranjeros y de exportadores nacionales— y, en consecuencia, de mayores probabilidades de inestabilidad en su desarrollo.

Para este último autor las políticas domésticas no deberían resultar condicionadas por el proceso de globalización, debiendo acompañarse este último a los ritmos de la propia configuración de un entorno nacional favorable a la inversión privada nacional mediante la introducción de las reformas políticas e institucionales necesarias, la consecución de una cierta estabilidad macroeconómica, el paulatino desarrollo de un sistema de cobertura social, y el impulso a las inversiones en investigación y desarrollo en los recursos humanos.

En consecuencia, la cuestión no debería radicar en la discusión acerca de la mayor o menor bondad de la globalización, sino en como se «gerencia» la misma y en el reparto de los beneficios y de las cargas que este proceso comporta, tanto a nivel internacional como en el interior de los países participantes en el mismo.

¹⁵ Mientras que la correlación entre crecimiento y comercio resulta bastante aceptada por una buena parte de la literatura económica, tal y como ponen de manifiesto diversos estudios, casos de BALASSA (1982); KRUEGER (1981), GREENAWAY y NAM (1988), GREENAWAY y REED (1990), no sucede lo mismo en el caso de la libre circulación de capitales, existiendo literatura económica que pone de manifiesto el desempeño, por parte de la misma, de un papel poco significativo en el desarrollo de los países —casos de BHAGWATI (1998) y de RODRIK (1998)—, e, incluso, posturas defendiendo el aislamiento entre los mercados de bienes y de capitales, como es el caso de TOBIN (1984).

Las desigualdades en este reparto, si bien desde la óptica de los países industrializados, y localizando la atención, especialmente, en los efectos del cambio tecnológico y en su difusión, es el centro de un debate que encuentra sus orígenes en el siglo XVI con los mercantilistas, prolongándose hasta nuestros días con los enfoques contrapuestos que, a este respecto, mantienen las posiciones neoclásicas, por un lado, y las post-keynesianas y shumpeterianas, por otro, tal y como hemos tenido la ocasión de comprobar en el desarrollo del anterior apartado.

La cuestión central a este respecto radica en que, como alternativa a la introducción de una oposición generalizada al proceso de globalización, es necesario racionalizarlo mediante el desarrollo de acuerdos cooperativos que favorezcan un tratamiento equitativo de los costes y los beneficios.

Los países desarrollados deben asumir sus responsabilidades a este respecto, dado que el desarrollo del comercio internacional y el cambio tecnológico constituyen factores positivos para difundir el propio desarrollo económico, del que ellos mismos son sus principales beneficiarios, propiciando a medio-largo plazo la igualación salarial en los sectores en los que los países menos desarrollados tienen ventajas competitivas, no debiendo temer los mayores niveles de competencia resultantes.

Muy al contrario, es muy probable que dicha competencia se incremente como consecuencia de la apertura al exterior de una serie de servicios que hasta ahora no eran comercializables y que pueden pasar a serlo en un futuro mediante la aplicación de las nuevas tecnologías en materia de telecomunicaciones y del desarrollo de la sociedad de la información.

Sin duda alguna, la profundización de la integración mundial puede tornar en más sensibles los niveles de empleo frente al exterior, como ya defendían los economistas clásicos. Sin embargo, la solución no pasa por fomentar, como se ha comentado con anterioridad, políticas basadas en la reducción de costes salariales en los nuevos sectores expuestos a una mayor competencia con el objeto de mantener unas más que dudosas ventajas en sectores muy maduros en cuanto a la fase del desa-

rrollo de su ciclo-producto. Muy al contrario, se debería de fomentar el desarrollo de actividades de futuro con gran valor añadido.

A este respecto, resulta paradigmático el debate que se ha venido produciendo en la Unión Europea con relación a su modelo de crecimiento, habiendo sido calificado el mismo de fuertemente productivista en contraste con el desarrollado en Estados Unidos. De esta forma, en diversos informes de la Comisión de la Unión Europea se ha resaltado que esta situación impacta negativamente sobre las oportunidades de creación de empleo. Así, tomando como referencia el período 1986-1996 se expone que mientras que en la Unión el componente productividad representó 1,8 puntos porcentuales de los 2,2 puntos porcentuales de crecimiento medio anual registrado en ese mismo período, en el caso de los Estados Unidos el componente productividad explicó 1,5 puntos porcentuales de una tasa de crecimiento del PIB del 2,5 por 100 anual en ese período de referencia. Desde este diagnóstico se han efectuado propuestas tendentes a la disminución de las cargas fiscales para empleos de baja cualificación y para la promoción del autoempleo en la Unión Europea.

Si bien para los empleos de baja cualificación y para la promoción del autoempleo, pueden resultar positivas medidas tales como la disminución de las cargas fiscales, como por ejemplo el impuesto sobre el valor añadido y las cotizaciones sociales, dichas medidas deberían de ceñirse a los sectores no comercializables, con el objeto de poder contar con un colchón amortiguador frente a una mayor elasticidad del empleo frente al sector exterior, en línea con la propuesta efectuada por Rifkin, Freeman y Soete; no debiendo olvidar, por otra parte, el carácter complementario de las mismas.

Una segunda cuestión es la referente al comportamiento que vienen registrando las políticas públicas de los países desarrollados en la reducción de los niveles de protección social, dándose por aceptado el hecho de que cuanto más globalizada está una economía más difícil es para los Estados mantener los niveles de cobertura social. Los elevados niveles de bienestar adquiridos, sobre todo en el caso de los países europeos, se

visualizan, de esta forma, como un mecanismo de distorsión en la correcta asignación de los recursos productivos, por lo que resultaría justificado reducir constantemente este tipo de gastos.

Más o menos la paradoja vendría a ser la siguiente, cuanto mayor es el grado de globalización más necesidad hay de cobertura social, pero cuanto mayor cobertura social existe, más difícil es integrarse con éxito en el proceso de globalización.

De esta forma se crea un nexo entre mayores niveles de competitividad, cobertura social y competitividad fiscal, aceptándose la dificultad, cada vez mayor, de gravar las rentas procedentes del capital en un marco de liberalización creciente en la circulación del factor capital.

Esta posición resulta poco congruente al menos por tres razones. La primera, porque, ante la nueva revolución tecnológica que se está viviendo, es necesario hacer un creciente esfuerzo inversor en capital humano y financiar la promoción de empleos en las áreas de bienes y servicios no comercializables con la finalidad de no tener que afrontar un paro que puede degenerar en estructural en el largo plazo, no debiéndose fiar totalmente los ajustes al libre juego de los mercados.

La segunda, porque se corre el serio riesgo de profundizar las desigualdades sociales, tal y como ocurriera con la experiencia de la aplicación de políticas marcadamente neoliberales en la década de los años ochenta.

La tercera razón es que esta posición se vuelve hipócrita cuando se exige a los países menos desarrollados el establecimiento de normas sociales mínimas en el contexto de una economía globalizada¹⁶.

¹⁶ La cuestión del denominado *dumping* social surgió con cierta fuerza en las negociaciones de la Ronda Uruguay y, posteriormente, en diversas reuniones del G-7 y G-8, llegándose a evaluar la posibilidad de introducir sanciones comerciales para los países que no respeten un mínimo de normas sociales fundamentales —respeto de la libertad sindical, el trabajo de los niños, normas mínimas de protección social...—. Si bien los países en vías de desarrollo se han venido oponiendo frontalmente a mantener discusiones sobre estas cuestiones en el seno de la OMC, no cabe duda de que las mismas resurgirán con fuerza en el nuevo marco de negociaciones, la denominada Ronda del Milenio, que se intentará relanzar antes de que finalice el año 2001.

Las tres reflexiones anteriores conducen a una cuarta consideración: una competencia acrecentada en el marco de un proceso de integración cada vez mayor puede verse afectada negativamente por una competencia desmedida en las normas reguladoras de los Estados.

A este respecto, como expone Braudel (1985), existe una más que razonable duda sobre si se está intensificando, en realidad, la competencia, o se está asistiendo a un creciente desequilibrio en la yuxtaposición existente en los sistemas económicos de mercado entre el libre juego de éstos y la continua búsqueda y obtención de poder de mercado con el objeto de limitarlo.

En consecuencia, parecería preciso que una profundización de la integración requiriese, al contrario de lo que viene sucediendo, un refuerzo de la capacidad reguladora en materia de persecución de políticas de dominio de mercado, de no fomento de la competencia entre Estados para la reubicación de empresas, de estándares mínimos en los niveles de protección social y de tratamiento fiscal al ahorro, y de movimiento de capitales, entre otras cuestiones.

La experiencia adquirida en el caso de la libertad a escala internacional en el caso de los flujos de capital constituye un buen ejemplo a este respecto, dado que, si bien se argumenta lo benéfico de sus efectos disciplinarios sobre las políticas fiscales y monetarias de los Estados¹⁷, la misma ha supuesto elevados costes a lo largo de la última década, tanto para países desarrollados —caso de la experiencia de la Unión Europea en la crisis de 1992-1993—, como para las economías en desarrollo —caso de la crisis del tequila de 1995 y las crisis que afectaron a Asia, Rusia y Brasil entre los años 1997 y 1999—, las cua-

les pueden agudizarse con la revolución que pueden introducir las nuevas tecnologías de la comunicación en los servicios financieros¹⁸.

Evidentemente, poner límite a la desregulación, o lo que aún parece más dificultoso, establecer acuerdos en materia de regulación sobre estas cuestiones, requiere una construcción del proceso de globalización desde la cooperación entre Estados, bien sea en las rondas de negociación multilateral, lo que supondría un significativo y difícil desplazamiento de los focos de atención que tradicionalmente vienen guiando las mismas, bien sea mediante acuerdos bilaterales, o bien mediante una combinación de ambas. Pero, sin duda, la responsabilidad y la asunción de los «costes» que estos acuerdos pueden comportar debe corresponder a los países de industrialización avanzada.

4. Conclusiones

Pese a la invasión que está alcanzando el concepto de globalización en el ámbito económico, lo cierto es que los flujos del comercio internacional siguen siendo relativamente modestos con relación a la producción mundial, aún con el crecimiento registrado por ellos desde el término de la Segunda Guerra Mundial.

Sin embargo, el propio proceso de acumulación y el cambio tecnológico llevan consigo, en condiciones normales, una aceleración de la integración económica internacional, de la que ningún país, a la postre, quiere permanecer marginado.

Al fin y al cabo, el comercio internacional y la circulación de los flujos de capital son las arterias por las que discurre el desarrollo económico y el progreso tecnológico, retroalimentándose, e impulsándose mutuamente. Ciertamente, estas

¹⁷ Parte de la literatura económica pone en entredicho tanto esta capacidad de inducir disciplina, como la de contribuir a una asignación eficiente de los recursos como consecuencia de la existencia de problemas de información, de formación de precios y de las relaciones entre productividad y acumulación de capital, que no tienen por qué ser negativas. Estos factores vendrían a justificar la necesidad de restringir dichos movimientos, si bien se discute si la naturaleza de estas restricciones debe ser temporal o permanente, si los controles deben ser preventivos o correctivos y en qué medida la regulación puede generar ineficiencias.

¹⁸ PFAFF, W. (2000), expone en su artículo «A Challenge to Globalization Theory», *Financial Globalization and the Emerging Economies*, que estas crisis no han sido el producto de las fuerzas objetivas del funcionamiento de la economía real, ni del cambio tecnológico, sino de una política desregulatoria excesiva que ha ido tomando cuerpo bajo la Administración Clinton.

fuerzas despiertan, no sin cierta lógica, temores. Temor a la competencia de los nuevos incorporados y temor a las repercusiones que las mismas pueden provocar sobre el propio crecimiento económico y sobre los niveles de empleo. Sin embargo, si por estos miedos fuera, todavía estaríamos en los albores del desarrollo.

El cambio tecnológico y la integración económica constituyen, al contrario, fuentes potenciales de bienestar, si bien también producen dolorosas adaptaciones. Este es el proceso de destrucción creativa señalado por Schumpeter, viéndose el mismo amplificado por el fenómeno de la globalización.

Por ello, es preciso que la integración de las economías vaya acompañada por una gestión racional del proceso que torne en más equitativa la distribución de los beneficios del bienestar y la distribución de las cargas de los ajustes, corrigiendo los procesos regresivos que, a este respecto, se están operando en el interior de los países más desarrollados, y evitando las dolorosas experiencias de la década de los setenta, y de buena parte de los ochenta, máxime ante una mayor exposición al riesgo de sufrir situaciones de desempleo estructural.

En un marco de creciente integración la economía tiene que ser más gobernable, y difícilmente lo será a través de procesos de desregulación que van más allá de lo razonable, del desmantelamiento de los niveles de protección social obtenidos en el pasado y en ausencia de un arbitraje institucional, en el ámbito internacional, de este fenómeno¹⁹.

La profundización del proceso de destrucción creativa hace más precisas las inversiones de los Estados en áreas tan claves como la formación y la educación, el desarrollo de infraestructuras necesarias para su correcta explotación, y unos niveles de bienestar adecuados para dar respuesta a los desequilibrios que, inevitablemente, acompañan al cambio tecnológico.

Así pues, resulta cuestionable pensar que globalización y desregulación deban de correr por sendas paralelas. No se ha ido demasiado lejos en la globalización, más bien pudiera pensarse que se ha ido demasiado lejos en la desregulación.

Por otra parte, resulta impensable que una economía, aislada, pueda ofrecer alternativas a este respecto en el contexto de un proceso de creciente integración económica, dado que resultaría fuertemente penalizada por los mercados, por lo que habría de soportar elevados costes económicos y sociales.

Esta reflexión conduce a la necesidad de que la gestión racional del proceso de globalización tenga que efectuarse desde una vertiente multilateral, en un marco cooperativo a escala internacional, o, cuando menos, entre grandes bloques económicos, subsanándose los déficit existentes en la construcción de una arquitectura institucional cuyo desarrollo y ámbitos de actuación no se corresponden con los niveles de integración alcanzados.

Cuestiones tales como el desarrollo de una política *anti-trust* a nivel internacional, la imposición de límites a la competencia desleal para atraer inversiones, la fijación de estándares internacionales de protección social, la racionalización de la espiral de competitividad fiscal que se experimenta a nivel internacional, o la limitación de los movimientos especulativos desestabilizadores de las economías, son cuestiones que deberían comenzar a ser objeto de consenso en el marco de las rondas de negociación multilateral, desplazando, para ello, su tradicional foco de atención en las barreras a la circulación de los flujos de bienes, servicios y capitales, lo cual, no por menos dificultoso, resulta ser menos necesario. Al fin y al cabo, el impulso del comercio internacional tiene que ver más con el pacto político que con el libre juego de los mercados.

¹⁹ Pese a que se ha venido destacando la importancia de la OMC en la arquitectura institucional a escala multinacional, en realidad, lo que ha tenido lugar es la conversión del GATT de organización internacional *de facto* en organización internacional *de iure*, produciéndose un desdoblamiento funcional de este Acuerdo, que, constituía, a la vez, un tratado internacional y una organización internacional *de facto*, por lo que no cabe comparar esa institución con la Organización Mundial de Comercio prevista en la Carta de la Habana de 1948. Quizá el logro más significativo obtenido haya sido la obligación de los miembros de respetar la regla de conformidad de la legislación nacional, aboliéndose la denominada «cláusula del abuelo» que beneficiaba, especialmente, a los Estados Unidos, dado que no tenían la obligación de respetar la Parte II del GATT en todo aquello que no fuera compatible con su legislación anterior a la entrada en vigor del GATT de 1947.

Referencias bibliográficas

- [1] ABERNATHY, W. J. (1978): *The Productivity Dilemma: Roadblock to Innovation in the Automobile Industry*, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- [2] ABERNATHY, W.; SOETE, L. y FREEMAN, C. (1987): «Nuevas tecnologías, inversión y crecimiento del empleo», *Crecimiento del empleo y cambio estructural*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- [3] BALASSA, B. (ed.) (1982): *Development Strategies in Semi-Industrialised Countries*, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- [4] BHAGWATI, J. (1998): «The Capital Myth», *Foreign Affairs*, mayo-junio.
- [5] BRAUDEL, F. (1985): *La dynamique du capitalisme*, Arthaud, París.
- [6] CASTAÑO, C. (1995): «Cambio tecnológico y estructura del empleo», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, número 743, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, páginas 45-58.
- [7] COASE, R. H. (1994): *Empresa y mercado*, Alianza Editorial, Madrid.
- [8] COMISION EUROPEA (varios años): *Informes Económicos Anuales*, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades europeas, Luxemburgo.
- [9] COMISION EUROPEA (varios años); *Informes de Convergencia*, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades europeas, Luxemburgo.
- [10] CORDEN, M. (1991): «Strategic Trade Policy», *Companion to Contemporary Economic Thought*, Routledge, Londres.
- [11] DE LONG, B. (1999): *Estimating World GDP. One million BC*. Internet <http://econ161.berkeley.edu>.
- [12] DIAZ MIER, M. y AVILA, M. (1999): «Mundialización: reflexiones sobre un concepto extendido», *Noticias de la Unión Europea*, número 172, CISS, páginas 7-23.
- [13] DUNNING, J. (1992): *Multinational Enterprise and the Global Economy*, Addison-Wesley, Londres.
- [14] FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2000): *World Economic Outlook*, Publication Services, Washington DC, mayo.
- [15] FREEMAN, C. y SOETE, L. (1994): *Cambio Tecnológico y Empleo. Una estrategia para el siglo XXI*, Fundación Universidad-Empresa, Madrid.
- [16] FUKUYAMA, F. (1992): *The End of History and the Last Man*, Free Press, Nueva York.
- [17] GOLDSTEIN, J. (1997): «International Institutions and Domestic Politics: GATT, WTO and the Liberalization of International Trade», *The WTO and the Liberalization of International Trade*, KRUEGER, A. (ed.), U. Chicago Press, Chicago.
- [18] GREENAWAY, D. y NAM, C. (1988): «Industrialization and Macroeconomic Performance in Developing Countries under Alternative Trade Strategies», *Kyklos*, volumen 41, páginas 419-436.
- [19] GREENAWAY, D. y REED, G. (1990): «Empirical Evidence of Trade Orientation and Economic Performance in Developing Countries», C. MILNER (ed.) *Export Promotion Strategies*, Harvester Wheatsheaf, Londres.
- [20] GREENAWAY, D. y MORRISEY, O. (1994): «Liberalización comercial y crecimiento económico en los países en desarrollo», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, número 725. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, páginas 63-79.
- [21] GROSSMAN, G. (1992): *Imperfect Competition and International Trade*, Mass: MIT Press, Cambridge.
- [22] HELPMAN, E. y KRUGMAN, P. (1985): *Market Structure and Foreign Trade*, MIT Press, Cambridge.
- [23] HELPMAN, E. (1992): «Endogenous Macroeconomic Growth Theory», *European Economic Review*, volumen 36, páginas 236-267.
- [24] HIRSCHMAN, O. (1994): «The On-and-off Connection between Political and Economic Progress», *American Economic Review*, mayo.
- [25] HUNTINGTON, S. (1993): «The Clash of Civilizations?», *Foreign Affairs*, verano.
- [26] JACQUEMIN, A. (1996): «Capitalismo, competencia, cooperación», *Papeles de Economía Española*, número 66, páginas 2-9.
- [27] KRUEGER, A. (1981): *Trade and Employment in Developing Countries*, University of Chicago Press, Chicago.
- [28] KRUGMAN, P. (1995): «Growing of World Trade: Causes and Consequences», *Brookings Papers on Economic Activity*, I.
- [29] KURI, A. (1995): «Tecnología, comercio mundial e inversión extranjera en la era de la globalización», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, número 743. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, páginas 151-169.
- [30] LESTER, T. (1996): *El futuro del capitalismo*, Ariel, Barcelona.
- [31] MARTINEZ-ECHEVERRIA, M. A. (1996): «Competitividad en una economía global», *Globalización y gobierno de empresas, Revista Situación*, Servicios de Estudios del Banco Bilbao Vizcaya.
- [32] MICHAEL, M. (2000): *Factors Driving Global Economic Integration*, ponencia para el simposio patrocinado por el Federal Reserve Bank of Kansas City.
- [33] MONTEL, C. (1994): «La política comercial estratégica. Estado de la teoría y perspectivas», *Información Comercial Española. Revista de economía*, número 725, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, páginas 47-61.
- [34] NADAL BELDA, A. (1997): «Comercio mundial y tendencias de la inversión directa internacional», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, número 765, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, páginas 15-28.

- [35] PALACIO, A. (1995): «Empleo y progreso técnico: una aproximación post-keynesiana», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, número 743, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, páginas 9-22.
- [36] PFAFF, W. (2000): «A Challenge to Globalization Theory», *Financial Globalization and the Emerging Economies*, OCAMPO, J, et al. (ed.), Naciones Unidas e Instituto Internacional Jacques Maritain, Santiago de Chile.
- [37] RIFKIN, J. (1996): *El fin del trabajo*, Paidós.
- [38] RODRIK, D. (1996): «Has International Economic Integration Gone Too Far?», Harvard University, mimeo.
- [39] RODRIK, D. (1997): *Trade, Social Insurance and Limits to Globalization*, Cambridge, Mass: *National Bureau of Economic Research*, documento de trabajo.
- [40] RODRIK, D. (1998): «Who Needs Capital-account Convertibility?», *Should the IMF Pursue Capital Account Convertibility?, Essay in International Finance*, número 207, Princeton University.
- [41] RODRIK, D. (1999): *The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work*, Overseas Development Council, Washington, DC.
- [42] SENNET, R. (1999): *La corrosión del carácter. Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*, Anagrama.
- [43] SMITH, A. (1994): «Competencia imperfecta y comercio internacional», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, número 725, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, páginas 33-45.
- [44] SOETE, L. (1997): «Technology Policy and the International Trading System: Where Do We Stand», *Towards a New Global Framework for High Technology Competition*, SIEBER, H. (ed.), Mohr, Tübingen.
- [45] SUBDIRECCION GENERAL DE ESTUDIOS DEL SECTOR EXTERIOR. MINISTERIO DE ECONOMIA Y HACIENDA (1998): «Es preciso imponer restricciones a los movimientos de capital», *Boletín de Información Comercial Española*, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, páginas 3-10.
- [46] TOBIN, J. (1984): «On the Efficiency of the Financial System», *Lloyds Bank Review*, julio.
- [47] TUSSIE, D. (1998): «In the Whirlwind of Globalization and Multilateralism», *Regionalism and Global Economic Integration*, COLEMAN, W. et al. (ed.), Routledge, Londres.