

Retos y oportunidades de la globalización económica

Mauricio Lascurain Fernández*

Jesús A. López González**

Se analiza la globalización económica a través de sus principales elementos: apertura comercial, inversión extranjera directa y movilidad de capitales. Estos componentes afectan a los Estados nación, por lo que es necesario conocerlos para implementar mejores políticas públicas, y asegurar una mejor inserción en la economía mundial.

The economic globalization is analyzed through its main elements: trade liberalization, foreign direct investment and capital mobility. These components affect the Nation states, and for that reason it is important to study them and implement correct public policies in order to ensure a better insertion in the world economy.

Palabras clave: Globalización económica, apertura comercial, inversión extranjera directa, empresas multinacionales.

Keywords: Economic globalization, trade liberalization, foreign direct investment, multinational enterprises.

Fecha de recepción: 13/09/2012

Fecha de aceptación: 29/01/2013

INTRODUCCIÓN

El fenómeno de la globalización económica no es un evento nuevo. La primera globalización, así denominada por los estudiosos de las relaciones económicas internacionales, se desarrolló entre 1870 y 1914 como un proceso similar al que vivimos actualmente. Ésta se caracterizó por el aumento en el intercambio de bienes, servicios y factores de producción, así como por un incremento en la transferencia de tecnología que propició un crecimiento económico y una mayor integración entre las economías nacionales, cuyo índice más significativo era la convergencia mundial de precios y salarios. La globalización decimonónica impulsó el desarrollo del capitalismo en toda su expresión, el cual se desvanecería más tarde con el comienzo de la Primera Guerra Mundial. Es a partir de la segunda mitad del siglo XX, en especial durante las últimas dos décadas, que se estimularía una segunda globalización a través de un marco institucional fundamentado en las economías de mercado y desde los países ricos¹. Las innovaciones

* Doctor por la Universidad Autónoma de Madrid y actual Subdirector Académico de El Colegio de Veracruz. Correo: maulascurain@gmail.com

** Doctor en Gobierno y Maestro en Políticas del Desarrollo por la London School of Economics. Correo: jalgmex@gmail.com

¹ Véase Frieden (2006) para un análisis sobre los principales eventos económicos y políticos que han moldeado la economía mundial en el último siglo.

institucionales² que seguirían la mayor parte de los países desarrollados y algunos países del Sureste Asiático, se enfocarían en el aprovechamiento de los beneficios de la economía de mercado. Estas innovaciones resultaron en un aumento de la eficiencia y legitimidad de los mercados, por lo que serían necesarios gobiernos capaces de crear políticas para sacar el mayor provecho de la globalización económica³.

Sin embargo, se ha comprobado que, conforme la globalización económica se expande, ésta trae consigo retos y oportunidades que cambian el panorama mundial, esquema al que no se adaptan con facilidad los países en desarrollo. De acuerdo con la teoría clásica, la expansión de la economía global conlleva a la prosperidad a través de la división del trabajo y la especialización de acuerdo a la ventaja comparativa de cada país. Este principio motiva las transacciones internacionales, en donde los países menos desarrollados pueden beneficiarse con el mercado global gracias al acceso a capital más barato y mejores tecnologías. Por otro lado, la habilidad de los gobiernos para establecer políticas reguladoras y redistributivas que fomenten el bienestar social ha disminuido debido a la globalización. Esta situación es más grave en la mayoría de los países en desarrollo dado que no cuentan con instituciones fuertes y eficientes capaces de gestionar la globalización, como quedó demostrado con las crisis financieras de los noventa. De igual manera, como se observó a partir de 2008, los países desarrollados también experimentan problemas debido al mal funcionamiento de los mercados financieros internacionales ocasionando la crisis *subprime*, situación que ha puesto en jaque a la Unión Europea, en especial a Grecia y a España.

Como consecuencia de estos efectos, surge una serie de críticas y propuestas sobre cómo deben abordar la globalización los gobiernos y cuál es el rol de las instituciones internacionales como instrumentos de ayuda a los países en desarrollo para integrarse a la economía mundial. Dentro de los movimientos de antiglobalización se señala que ésta incrementa las desigualdades de renta a nivel mundial y dentro de los mismos países, por lo que es preciso frenarla e implementar otro tipo de estrategia de desarrollo. Por otro lado, hay quienes consideran que sólo a través de una mayor integración en la economía internacional los países en desarrollo podrán beneficiarse.

El debate queda abierto dado que la mayoría de los argumentos a favor y en contra son igual de válidos. Sin embargo, es claro que en la

² Como políticas fiscales para estabilizar la demanda agregada, Bancos Centrales que regulasen el crédito y la oferta de liquidez; establecimiento de reglas y normas de mercado, entre otras.

³ Véase Wolf (2005) para un mayor análisis sobre la creación de buenos gobiernos para buenos mercados.

globalización se excluye a muchos países y personas, ya que en este proceso elitista sólo participan los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo (OCDE) y algunas economías emergentes del Sureste Asiático y de América Latina. Por lo tanto, es elemental estudiar, sino todos, al menos gran parte de los elementos de la globalización económica en estos países, a fin de identificar el camino a seguir para que las economías en desarrollo se beneficien también de este proceso.

La finalidad de este artículo es identificar los principales retos y oportunidades que plantea el fenómeno de la globalización económica a los países. Para ello, el artículo se ha estructurado de la siguiente manera. Primero, se identificarán dos elementos básicos de la globalización económica: la apertura comercial y el flujo de inversión extranjera directa y en cartera. Se analizará cada uno de los elementos y se identificarán sus efectos en las economías nacionales. Por último, en las conclusiones se formularán sugerencias para una mejor inserción de los países en desarrollo en la globalización y una alternativa de gobernanza global.

COMPONENTES Y EFECTOS DE LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

El aumento constante de la interdependencia económica entre países, que se ha intensificado desde principios de los años noventa, ha traído ciertos beneficios y, en algunos casos, obstáculos a los países, detonando el debate sobre los efectos de la globalización en el crecimiento económico de los países. A pesar de que en las Ciencias Sociales es difícil establecer la causalidad entre variables, la mayoría de los defensores, principalmente economistas (Eichengreen, 1996; De la Dehesa, 2004; Bhagwati, 2004; Wolf, 2005), consideran que la globalización económica tiene efectos positivos en el crecimiento y convergencia de los países porque es un factor para la reducción de la pobreza y puede servir como promotor de los principios democráticos (Sala-i-Martin, 2006). Por otro lado, los opositores (Amin, 1997; Murshed, 2003; Stiglitz, 2002 y 2006; Bhalla, 1998; Hirst y Thompson, 1996; Dunning y Narula, 1997; Wade, 2002), afirman que la globalización económica ha debilitado la soberanía nacional, ha generado mayores desigualdades entre países, donde los perdedores suelen ser los países en desarrollo y las clases bajas de los países desarrollados, mientras que los ganadores representan a los países desarrollados y a algunas economías emergentes.

En los últimos años se han hecho fuertes críticas a la globalización en América Latina. Esto se vincula con la presencia de líderes de izquierda en países que han dado la espalda a la ortodoxia. En Venezuela, Hugo

Chávez es el caso más destacado; sin embargo, no ha sido el único. Evo Morales de Bolivia, Rafael Correa de Ecuador y Daniel Ortega de Nicaragua también han criticado la integración económica mundial y el Consenso de Washington. Estos líderes intentan combatir la pérdida de soberanía nacional creando programas de desarrollo alternativos al prevaleciente en el continente (Stiglitz, 2006).

En este debate sobre la pérdida de autonomía y soberanía de los Estados nación, Rodrik (2000) desarrolla un modelo llamado *Trilema de la Economía Global*⁴, que permite visualizar los márgenes de maniobra de los países en un mundo globalizado (figura 1). De acuerdo con este *trilema*, sólo es posible tener dos de las tres opciones disponibles: integración económica internacional, Estado nación y democracia.

Figura 1. Trilema de la Economía Global



Fuente: Rodrik (2000, p. 181) y Steinberg, (2007, p. 43).

La *integración económica internacional* se refiere a un mayor grado de exposición a la globalización, es decir, una situación en la que la libre circulación de factores productivos y tecnológicos sea completa. El *Estado nación* hace referencia a jurisdicciones territoriales con poderes independientes para hacer y administrar la ley sin influencias externas. Y *democracia*, en este contexto, es un sistema de organización política en donde el derecho al voto no es restringido, existe un alto grado de movilización social y las instituciones políticas responden a las demandas de los ciudadanos.

⁴ Basado en el *trilema* de la economía abierta (Obstfeld y Taylor, 1998; Obstfeld et al, 2004) según el cual un país no puede mantener al mismo tiempo una cuenta de capital abierta, un tipo de cambio fijo y una política monetaria independiente. Esta contraposición de opciones ocasiona un conflicto entre los objetivos de estabilidad interna externa de cada uno de los países.

El *trilema de la economía global* sostiene que, si se opta por la integración económica internacional (globalización), no es posible mantener simultáneamente la democracia y el Estado nación, hay que escoger uno de los dos. Si se elige la democracia y la globalización (en la figura 1 representado como federalismo global) las organizaciones supranacionales democráticas tendrán el poder de dictar leyes, teniendo que acatar las normas de dichos organismos. Se trataría de un modelo de gobernanza global instrumentado mediante organismos supranacionales⁵. Este sistema se ha intentado implementar en la Unión Europea (UE) en donde persiste la esencia democrática en los estados miembros, ya que éstos representan los intereses de sus ciudadanos ante las instituciones de la UE. No obstante, este sistema presenta deficiencias, principalmente en el ámbito de la integración política. Muestra de ello fue el rechazo de algunos países miembros a la instauración de una Constitución Europea. Además, si se toma en cuenta que la distribución de poder en el sistema internacional es claramente desigual y favorece a los países desarrollados, existe un serio riesgo de que el federalismo global se convierta *de facto* en una dictadura global. Si los grupos económicos más favorecidos utilizaran los organismos supranacionales para realizar sus agendas a través de sus representantes nacionales, se fomentaría una dictadura tanto económica como política en el mundo.

Una segunda opción es mantener el Estado nación, haciéndolo receptivo a las necesidades de la economía internacional (llamada dictadura de mercado)⁶. Ésta sería un Estado que perseguiría la integración económica global a expensas de una pérdida en la capacidad de decisión de sus ciudadanos, es decir, pérdida de democracia en la economía. Esto es lo que denuncian muchos movimientos antiglobalización y lo que distintos académicos y comentaristas políticos han bautizado como “la retirada del Estado” (Starng, 1996), “la dictadura de los mercados financieros internacionales” (Block, 1996), o “la camisa de fuerza de oro” (Friedman, 2000).

Pese a que la economía global aún se encuentra lejos de una plena integración económica, si ésta se completara y no se produjera una convergencia en la preferencias de los ciudadanos, habría una reducción del espacio político reflejada en el aislamiento del debate público participativo de los organismos encargados de llevar a cabo la política económica (bancos centrales, autoridades fiscales, etc.). Además desaparecerían (o se privatizarían) los sistemas de seguridad social, al

⁵ Véase Keohane (2002) para un mayor análisis de la gobernanza global.

⁶ Una dictadura de mercado se refiere a una economía regida por el libre intercambio, en donde se observa una pérdida de soberanía de las naciones a favor de una mayor participación en los mercados internacionales mediante la firma de tratados comerciales.

tiempo que los objetivos de desarrollo económico serían reemplazados por la necesidad de mantener la confianza de los mercados (Rodrik, 2000, p. 183).

Algunos países de América Latina han experimentado esta dictadura de mercado. De acuerdo con Rodrik (2000), “una vez puestas las reglas del juego de los requerimientos de la economía global, debe restringirse la habilidad de los grupos sociales para acceder e influenciar las decisiones económicas nacionales” (p. 183). Bajo esta perspectiva, la credibilidad de los gobiernos de implementar un cambio social, como fue el caso de Luiz Inácio Lula da Silva en Brasil, queda diezmada. En el caso concreto de México, aunque no tiene características tan marcadas como Brasil o Argentina, existe una cierta dictadura de mercado que se puede ver reflejada en las diferentes etapas de liberalización comercial y financiera unilateral y multilateral que se vivieron en el país, en donde se relajó el estado de bienestar a favor del mercado internacional. Asimismo, durante la crisis de 1994-1995, el FMI restringió el *policy space* del gobierno mexicano al sugerirle que siguiera ciertos lineamientos macroeconómicos a fin de facilitar el préstamo de los fondos necesarios para salir del shock financiero⁷.

Actualmente, la crisis por la que atraviesa la Unión Europea, sobre todo en España y Grecia, es resultado de una dictadura de mercado en la que los ciudadanos han perdido su democracia frente a las necesidades económicas europeas e internacionales (Molina y Steinberg, 2012). Se ha comprobado que las exigencias impuestas por la globalización chocan inevitablemente con los compromisos de la política doméstica (protección social, empleo, etc.).

La dictadura de mercado no es la única alternativa. Una tercera opción consiste en el abandono de la integración global. Sin embargo, este esquema forzaría a un compromiso al puro estilo keynesiano de Bretton Woods en el que se mantiene la democracia dentro de cada Estado nación y la integración económica se realiza de forma limitada a través de medidas comerciales proteccionistas y selectivas. Estos métodos ya habían favorecido anteriormente al crecimiento de los países de la Triada (Europa, EE.UU. y Japón), así como algunos países asiáticos con modelos de desarrollo heterodoxos que les permitió reducir sus niveles de pobreza y tener tasas de crecimiento constantes por encima del 5%. No obstante, todos ellos hoy en día han abandonado este sistema y aprovechan la

⁷ El paquete económico que se recibió con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) fue de gran ayuda para cubrir las obligaciones del gobierno mexicano a corto plazo. Sin la reacción del gobierno estadounidense para rescatar a su socio comercial, la recuperación de la economía mexicana hubiese tomado más tiempo, agravando así la situación social.

globalización económica para fortalecer su crecimiento (Rodrik, 2000 y 2007; Steinberg, 2007, p. 45).

En definitiva, según lo establecido por este *trilema*, el avance de la integración económica internacional se vuelve una decisión política. De acuerdo al modelo, el camino hacia una gobernanza global estaría esbozado en dos vértices. El primero recrea el compromiso del liberalismo enmarcado –*embedded liberalism*– (Ruggie, 1982) al estilo Bretton Woods, el cual acepta la continuidad del Estado nación, donde los organismos internacionales conforman una estructura financiera internacional sólida y estable, permitiendo un sistema regulatorio comercial como el establecido por la Organización Mundial de Comercio (OMC). En este sentido, todo régimen de gobernanza económica internacional debe de ser compatible con las preferencias nacionales, asegurando que los acuerdos alcanzados sean consensuados por todos los miembros. De esta manera, los países pueden integrarse a un bloque regional en su respectivo continente (federalismo regional), para después alcanzar un federalismo global.

En el caso concreto de la crisis europea, dada su experiencia en la construcción de un proyecto supranacional, en Europa esta vía podría superar los desafíos del *trilema de la economía global* de Rodrik. Solamente a través de una Europa federal, política y económicamente se podrá integrar la economía regional preservando la democracia.

Sin lugar a dudas, pese a que en la integración de la economía global la política es un factor determinante para su constitución, la globalización económica está determinada, al menos, por dos factores: la apertura comercial y el flujo de la Inversión Extranjera Directa (IED) a través de las empresas multinacionales (EMN) y el movimiento de capitales.

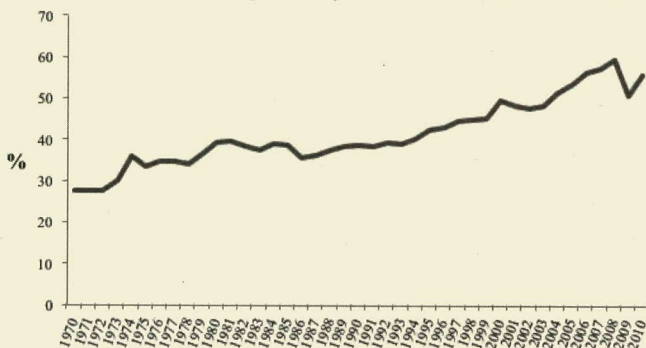
La apertura comercial.

El crecimiento del comercio internacional en las últimas décadas ha sido fomentado por las innovaciones tecnológicas y la disminución de barreras arancelarias. Esta tendencia comenzó a finales de la Segunda Guerra Mundial, cuando se establecieron las bases de lo que sería la Organización Internacional de Comercio (OIC). Ésta no se consolidó porque los EE.UU. consideraron que el texto básico contenido en la Carta de la Habana restringía la soberanía estadounidense. Como resultado de ello sólo se aceptó lo establecido en el capítulo IV de la Carta Fundacional de la OIC sobre la política comercial (Steinberg, 2007). De esta manera surgió el GATT, que se convertiría en el foro adecuado para la reducción de las barreras en el comercio internacional.

Después de ocho rondas multilaterales de negociación comercial – siendo la primera en Ginebra en 1947 con la participación de 23 países, y la última ronda en Uruguay (1986-1994), con 123 miembros participantes– las barreras a las importaciones de bienes manufacturados en los países miembros se redujeron considerablemente permitiendo un rápido crecimiento del comercio internacional. Éste ha presentado un incremento constante desde mediados de los años setenta hasta llegar a representar el 55% del PIB mundial en 2010 (gráfica 1).

Tras la conclusión de la Ronda Uruguay, en 1994, se produjo uno de los cambios institucionales más importantes para la gobernabilidad del comercio internacional al crearse la OMC. Mientras que el GATT se ocupa principalmente del comercio de mercancías, la OMC y sus acuerdos se encargan del comercio de servicios (*General Agreement on Trade in Services*, GATS), la propiedad intelectual (*Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*, TRIPS) y las inversiones (*Trade-Related Investment Measures*, TRIMS). De esta manera, los pactos alcanzados en las siguientes rondas de negociación entrarían bajo el estatus jurídico de un tratado internacional, y no como acuerdos entre las partes contratantes como sucede en las rondas del GATT.

Gráfica 1. Comercio como porcentaje del PIB Mundial (1970-2010)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial (2012).

Actualmente, la OMC es el foro de la Ronda de Doha⁸ que comenzó en 2001 y continúa inconclusa⁹. Durante esta ronda se negoció uno de los temas más conflictivos: la agricultura. Por lo tanto, los acuerdos

⁸ En Doha se tratan otros temas como el acceso a mercados para bienes intensivos en trabajo poco cualificado que exportan los países en desarrollo y los servicios de alto valor añadido que exportan los países desarrollados.

⁹ Actualmente la OMC cuenta con 157 estados miembros.

fueron complejos, no tanto por el peso que tiene el comercio agrícola a nivel internacional, sino porque es el sector de mayor intervención en las economías nacionales. Como consecuencia, no se prevé una solución rápida para estos temas. Además, en esta ocasión, se incorporaron treinta estados miembros más que en la Ronda Uruguay, la cual llevó a cabo negociaciones por ocho años y sobre temas relativamente menos complicados que el de la agricultura.

Al evaluar los beneficios del libre comercio en las economías nacionales, una de las preguntas más debatidas por los economistas y los especialistas en crecimiento económico es si *la apertura comercial es beneficiosa o no para un país*. La justificación teórica para la apertura comercial se asocia con resultados positivos en el crecimiento económico a largo plazo, que permite destinar mayores esfuerzos hacia factores de producción nacionales con mayores rendimientos. Por otro lado, la productividad aumenta facilitando la innovación empresarial y la respuesta al aumento de competidores en el mercado nacional. Se crean economías de escala que pueden explotar cuando el comercio amplía los mercados. Además, a través de la importación de bienes de capital más baratos se pueden obtener nuevas tecnologías, facilitar la inversión y la acumulación de capital; elementos que condicionan a los países a mantener una estabilidad macroeconómica y a gozar de ventajas económicas derivadas de una gestión económica saludable (Irwin, 2005; Bhagwati, 2004). Finalmente, otro beneficio derivado del comercio se refleja en las instituciones, es decir, algunos países emergentes han visto grandes contribuciones en los procesos democráticos tras la aplicación de políticas de libre comercio. En China, por ejemplo, las reformas de mercado han disminuido las represiones del régimen, contrastando con la situación vivida durante el totalitarismo Maoísta (Wolf, 2005).

Sin embargo, se duda de la validez de estas justificaciones teóricas, sobre todo en los países en desarrollo. Por ejemplo, los países desarrollados y algunos emergentes han tenido un crecimiento sostenido gracias a la implementación de barreras arancelarias, que después fueron reduciéndose paulatinamente; esto no coincide con los principios teóricos de una apertura inmediata. Por su parte, la nueva teoría de crecimiento endógeno proporciona una respuesta ambigua sobre los beneficios de la apertura comercial. La respuesta varía dependiendo de si las fuerzas de la ventaja comparativa están moviendo los recursos de la economía hacia actividades que generen crecimiento a largo plazo (vía externalidades en I+D, expandir la variedad productiva, mejorando la calidad de los productos, etc.), o los está desviando de esas actividades (Rodrik, 2007, p. 219).

Actualmente existen estudios empíricos sobre los efectos de la integración comercial en el crecimiento y desarrollo de los países, pero

los resultados no son definitivos. Algunos estudios que han utilizado series temporales de datos de diferentes países y que fueron analizadas a través de métodos econométricos como el del Banco Mundial (2011) –Frankel y Romer (1999), Sala-i-Martin (2002 y 2006) y Dollar y Kraay (2001)– confirman que los países con mayor grado de apertura comercial han tenido mejores resultados en sus estándares de vida que en periodos previos y que crecen a mayor velocidad que aquellos países en autarquía.

Si bien son numerosos los análisis que examinan los efectos del comercio sobre el crecimiento mediante regresiones de la tasa de crecimiento del PIB *per cápita*, en los últimos años esta hipótesis ha sido fuertemente criticada, especialmente por Rodríguez y Rodrik (2000). Los autores indican que en muchos de estos estudios la apertura comercial se mide sencillamente como la proporción que representa el PIB del país con respecto al volumen del comercio exterior. Sin embargo, es complicado extraer conclusiones sobre el efecto que tiene la liberalización comercial en el crecimiento económico¹⁰. En segundo lugar, es difícil distinguir cuáles son los efectos que tiene la liberalización comercial y cuáles los de la política económica interna, ya que muchos países que liberalizan su régimen comercial, emprenden simultáneamente otras reformas internas que redundan en una expansión económica. Si estas reformas no se tienen en cuenta, el efecto de la liberalización comercial puede confundirse con el de otras medidas que fomentan el crecimiento económico. Finalmente, en muchos de los estudios es difícil determinar la dirección de la causalidad, es decir, si el comercio incide en un mayor crecimiento o si las economías que registran tasas de crecimiento altas son también las que realizan un mayor volumen de comercio exterior (Rodríguez y Rodrik, 2000; Rodrik, 2007; Steinberg, 2005; Dollar y Kraay, 2001a).

Aunque cada vez es más reconocido el hecho de que la apertura comercial ejerce un efecto positivo sobre el crecimiento económico, muchos analistas son prudentes al determinar los posibles efectos de esta política económica en la distribución del ingreso. Algunos autores, defensores de los beneficios de la globalización como Sala-i-Martin (2006), atribuyen la disminución en la desigualdad mundial al enorme crecimiento económico que tuvieron los países asiáticos, en especial China e India, así como algunos países de América Latina. Por otro lado, también existe evidencia de que las reformas que favorecen el libre comercio han coincidido con un aumento en la desigualdad de ingresos, en línea con el teorema Stolper-Samuelson. Por ejemplo, Brohman (1996) afirma que las reformas en los mercados de trabajo y comercio (principales elementos del paquete de

¹⁰ Además, es posible que la relación que se observa entre el volumen comercial y el crecimiento se deba a otro tipo de factores, por ejemplo factores geográficos.

reformas instituidas en América Latina: Consenso de Washington)¹¹ han contribuido a la desigualdad en la distribución de los ingresos. Bajo la perspectiva ortodoxa, se predecía que el libre comercio iría acompañado de un aumento de la renta, sin embargo “la desigualdad de los ingresos parece que va en aumento en América Latina cada vez que el comercio aumenta o es liberalizado” (Berry, 1998, p. 91). Una posible explicación de este fenómeno se debe a que la globalización favorece a los sectores más fuertes de una economía.

De este debate se puede concluir que durante el periodo actual de globalización la desigualdad entre los países ha disminuido a lo largo de las últimas dos décadas. En gran medida, esta variable se ha visto favorecida por el rápido crecimiento de los BRICS¹². No obstante, los diferentes estudios (Bhalla, 2002; Dollar y Kraay, 2001a) y revisiones literarias empíricas (Wolf, 2005) señalan que la desigualdad ha aumentando dentro de cada país, aunque en muchos de los casos los cambios de la distribución del ingreso se deben a factores no relacionados directamente con la evolución del comercio internacional. Por lo tanto, se debe tener cautela al momento de afirmar que la apertura comercial es la causa de la desigualdad.

Para obtener mejores beneficios de la apertura comercial, ésta debe ir acompañada de otras políticas combinadas¹³ (*policy mix*) que sean capaces de encaminar a un país hacia un crecimiento económico (Rodríguez y Rodrik, 2000; Winters et al., 2004). Autores como Bhagwati (2004) y Ritzer (2011) sostienen que la globalización económica trae consigo potenciales beneficios, pero también inconvenientes para los Estados nación. Éstos se enfrentan a una nueva forma de gobierno en donde los problemas se gestionan con políticas *glocales* (globales y locales) y con la ayuda de instituciones internacionales que buscan reducir las probabilidades de riesgo en la inserción a la globalización¹⁴, de modo que se percibe una pérdida de soberanía nacional en los gobiernos.

En conclusión, no existe una correlación directa entre la apertura comercial y el crecimiento económico que puede reducir las desigualdades globales, aunque no los problemas de distribución internos de cada

¹¹ Los 10 puntos fundamentales del Consenso de Washington que plantea Williamson (1990) son: disciplina fiscal, reordenamiento de las prioridades del gasto público, reforma fiscal, liberalización de las tasas de interés, un tipo de cambio competitivo, liberalización comercial, liberalización financiera, privatización, desregulación, derechos de propiedad y la eliminación de barreras a la inversión extranjera directa.

¹² Grupo constituido por Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica.

¹³ Como la estabilización macroeconómica, el control de la inflación, fortalecimiento institucional, política cambiaria estable, etc.

¹⁴ Wade (2002) argumenta que los acuerdos creados durante la Ronda de Uruguay, en especial el TRIMS, el GATS y el TRIPS, restringen la autonomía de los países para elegir su política de crecimiento ya que están sujetos a normas supranacionales que favorecen en la misma medida a las empresas extranjeras y a las nacionales.

país. Asimismo, la liberalización del comercio per se no conlleva al éxito económico sino que se necesita una combinación de políticas que permitan sacar el mayor provecho de la globalización. Sin embargo, tal y como lo predice el *Trilema de la Economía Global*, si lo que los Estados persiguen es una mayor integración económica internacional, la globalización limitará la soberanía, y por ende, el alcance del control democrático. No obstante, la experiencia derivada de la actual crisis mundial demuestra que es necesaria una mayor coordinación internacional para avanzar hacia un federalismo global a fin de continuar con el desmantelamiento comercial de forma democrática.

La interdependencia implica que las acciones realizadas por un Estado nación tienen consecuencias que se verán afectadas por la reacción de otros Estados nación o actores internacionales. Éstos, como pueden ser las EMN y sus flujos financieros¹⁵, son parte esencial de la globalización económica y cada vez participan de manera más activa en la política internacional influenciando la toma de decisiones a nivel internacional y nacional.

La Inversión Extranjera Directa y la movilidad de capitales.

El desarrollo de la globalización no hubiera sido posible sin la apertura comercial, las innovaciones tecnológicas y la liberalización de la entrada de IED experimentada desde la mitad del siglo XX hasta la actualidad. Como consecuencia de estos avances, las EMN se han constituido como agentes importantes en la expansión de la integración económica internacional, porque modifican los patrones comerciales llevándolos de un comercio interindustrial hacia uno intraindustrial, así como también ejercen su poder en el sistema político internacional.

Los principales beneficios de la IED se dan a través de la transferencia de tecnología, especialmente de nuevas variedades de insumos de capital que fomentan la competencia en el mercado nacional de insumos. Los receptores de la IED normalmente obtienen capacitación para sus empleados, lo que contribuye al desarrollo del capital humano del país. Asimismo, las ganancias que produce la IED incrementan el ingreso obtenido de los impuestos en el país (Sanna-Randaccio y Veugelers, 2003; Barrios et al., 2003; Feldstein, 2000; Gilpin, 2001). Su presencia y efectos en las economías nacionales generan críticas que denuncian cómo las EMN empobrecen al país receptor y explotan a los trabajadores nacionales. Otro aspecto que se critica de las EMN es que son más poderosas que los países pequeños y

¹⁵ También existen otros actores no estatales como las Organizaciones No Gubernamentales (ONG's) o la sociedad civil en general, las cuales tienen un papel central en la política internacional conforme avanza la integración económica y disminuye el poder de los Estados.

que dañan la soberanía nacional (Anderson y Cavanagh, 2000). Antes de abordar estas discrepancias, es preciso conocer cuál es el *modus operandi* de las EMN y su evolución en los últimos años.

En primer lugar, una EMN se puede definir como una "compañía de una nacionalidad en particular la cual es propietaria, de forma parcial o total, de filiales dentro de otra economía nacional" (Gilpin, 2001, p. 278). De esta definición se desprenden dos elementos: a) el control de una actividad empresarial en el exterior y b) la existencia de, al menos, dos países que pueden ser identificados como el país de origen (*home state*), que es aquel al que pertenece la empresa, y el país de acogida (*host state*), que es aquel en el que la empresa es dueña de bienes o tiene filiales. Las empresas invierten en servicios, manufactura o en la extracción y explotación de recursos naturales y estas acciones pueden realizarse con infraestructuras ya existentes o creando nuevas a través de la inversión conocida como "greenfield". (Gilpin, 2001; Dunning y Narula, 1997). Pero, ¿por qué producir en varios países en lugar de en uno solo? y ¿por qué su producción en diferentes localizaciones se realiza mediante la misma empresa y no por empresas separadas? La expansión de las EMN se da mediante la IED cuyos flujos responden a estímulos microeconómicos y macroeconómicos¹⁶. El movimiento de este tipo de inversión se puede interpretar a través del enfoque ecléctico o paradigma OLI (Dunning, 1999) el cual indica que, en cualquier momento del tiempo, la propiedad y los patrones de actividad de las EMN dependerán: (i) de la configuración de sus ventajas competitivas (*ownership (O) specific*) vis à vis aquellas empresas no multinacionales; (ii) de la atracción de competitividad de un país o región (*location (L) specific*) vis à vis otros países; y (iii) de los beneficios de las empresas por explotar estas dos ventajas internalizando el mercado para las ventajas de *O specific*, dando como resultado la ventaja de internalización (I) (Dunning, 1999).

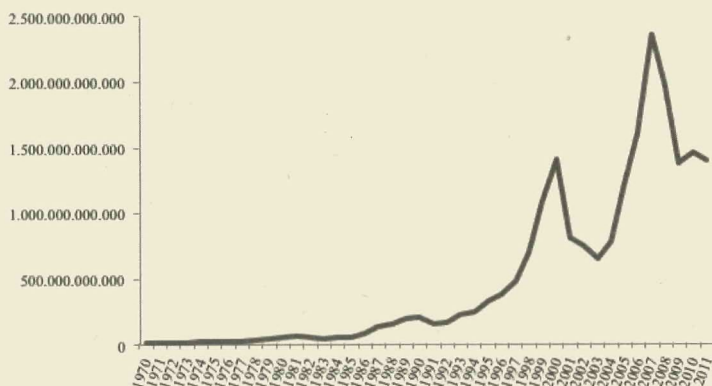
De esta manera, dependiendo de las ventajas que se presenten en el paradigma OLI, las EMN decidirán en dónde invertir para obtener la máxima cantidad de beneficios. Estos movimientos de inversión son posibles debido al rápido desarrollo de las tecnologías de información y comunicaciones (TIC) y a la disminución de los costos de transporte y transacción, pero, sobre todo, por la liberalización de las regulaciones nacionales sobre inversión extranjera. Como se mencionó anteriormente, desde el inicio de la OMC se creó el TRIMS, acuerdo relacionado con la regulación de la inversión; sin embargo, desde su puesta en marcha, todavía encuentra hoy opiniones que sugieren una ampliación de dicho

¹⁶ Estos flujos suelen reaccionar también de forma positiva cuando los gobiernos reducen la protección de las empresas locales corruptas o ineficientes y cuando liberalizan la entrada de IED (Egger y Winner, 2005).

acuerdo¹⁷. No obstante, existe evidencia empírica de que los países prefieren liberalizarse sin ningún tipo de normativa internacional y de que una mayor protección a través de normas de inversión no garantiza el aumento del flujo de IED, tal y como lo afirman los que promueven esa ampliación. De acuerdo con la UNCTAD (2007 y 2011), entre 1992 y 2010 se realizaron más de 2800 cambios regulatorios en las legislaciones nacionales sobre IED alrededor del mundo, de los cuales sólo el 10 % fueron menos favorables para la IED, mientras que el resto supuso una mayor liberalización¹⁸. Estos resultados se alcanzaron sin la necesidad de un acuerdo regulatorio que limitara al *host state* permitiendo a las EMN tener mayor acceso a diferentes mercados y estar activamente involucrados en éstos.

Como consecuencia a esta desregulación de las normas nacionales¹⁹, los flujos de IED global habían aumentado de forma regular hasta el año 2000, cuando se registró un crecimiento abrupto presentando un máximo histórico en 2007 de \$2.355 mil millones de dólares (Banco Mundial, 2012) (Gráfica 2).

Gráfica 2. Flujo de IED global en dólares



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial (2012).

¹⁷ Por ejemplo, algunos países desarrollados sostienen que este acuerdo aún permite demasiada libertad de acción al *host state* (en especial a los países en vías de desarrollo), por lo que presionan para modificarlo a fin de extender la protección a los inversionistas extranjeros y garantizar el trato nacional no discriminatorio a sus empresas (Steinberg, 2007).

¹⁸ En 2005, la región que realizó más cambios desfavorables para la inversión extranjera fue América Latina y el Caribe, reflejándose así el aumento en las regulaciones de la industria extractiva en Bolivia, Perú y Venezuela, así como el programa de nacionalización venezolano en los sectores estratégicos de telecomunicaciones y energéticos (UNCTAD, 2007 y 2011).

¹⁹ La privatización de las paraestatales también ha permitido que las EMN adquieran empresas ineficientes en países con bajos niveles de competitividad, pero con un mercado doméstico potencialmente atractivo (González y Maesso, 2003).

La fuerte caída de cerca del 22 % entre 2000 a 2003 fue ocasionada, principalmente, por el lento crecimiento económico que se vivió en la mayoría de los países del mundo. También influyeron la caída de las cotizaciones bursátiles, los menores beneficios de las empresas, el ritmo más pausado de las reestructuraciones empresariales en algunos sectores, y la conclusión de las privatizaciones en algunos países. A partir de 2003 el crecimiento del flujo de IED global propiciaría la recuperación de los indicadores anteriores, siendo los países desarrollados los que recibieron más IED, seguidos por los países del Sur, Este y Sureste Asiático y Oceanía, América Latina y, en último lugar, los países menos desarrollados de África. La caída de la IED que se presenta a partir del año 2007 se debe, principalmente, a los problemas financieros que ocasionarían la crisis mundial de 2008.

La disminución de las restricciones a la inversión en la mayoría de los países y la favorable evolución de la IED en los últimos años indica que existe un incentivo por atraer ésta hacia las economías nacionales. Por tanto, ¿qué aporta la IED al *host state*? Existe un gran debate sobre los posibles efectos de las EMN en el país huésped y más aún si éste se encuentra en un proceso de desarrollo. El análisis costo-beneficio de dicha relación suele ser complicado y subjetivo puesto que se ve fácilmente sometido a juicios de valor (Durán, 2001). No obstante, existe una amplia literatura (Sanna-Randaccio y Veugelers, 2003; Barrios et al., 2003; Feldstein, 2000; Gilpin, 2001; Bhagwati, 2004; Wolf, 2005; Sala-i-Martin, 2006) que coincide en que un flujo entrante de inversión proveniente de las EMN puede estimular el desarrollo local a través del aumento y la mejora de recursos y capacidades (*stock* de capital, tecnología, capacidad empresarial, acceso a mercados); el aumento de competencia, la mejor asignación de recursos, el desarrollo de recursos humanos, la generación de empleo, etc. En este sentido, las empresas desearán desplazar sus recursos, como capital y tecnología, al extranjero cuando el rendimiento potencial de éste sea alto, sobre todo en los mercados de recursos escasos. Ciertamente, la sola existencia de recursos en un país no garantiza un aumento en la producción; sin embargo, las EMN permiten el uso de esos recursos inactivos. Por ejemplo, la producción de petróleo requiere no sólo de la presencia de yacimientos petroleros, sino también del conocimiento de cómo encontrarlos, el equipo para extraerlo y las instalaciones para procesarlo. Extraer petróleo si no hay mercados ni instalaciones de transporte es un desperdicio, pero la infraestructura puede ser proporcionada por un inversionista extranjero.

La IED que realizan las EMN propicia un mejoramiento de los recursos educando al personal local para usar el nuevo equipo, los métodos de producción y, sobre todo, las nuevas tecnologías. La transferencia de métodos de trabajo innovadores aumenta la productividad, lo que a su

vez aumenta el tiempo disponible para otras actividades. Además, la competencia adicional puede impulsar a las empresas existentes a mejorar su eficiencia.

Sin embargo, una de las críticas más extendidas en contra de las EMN es que éstas explotan a los trabajadores de los países en vías de desarrollo. De acuerdo con Bhagwati (2004, p. 259), "las empresas [multinacionales] que generan trabajo deberían ser aplaudidas, sin importar que su motivación para invertir en el extranjero sea obtener beneficios y no hacer el bien". Los críticos no coinciden con esta idea y basan sus argumentos en que las EMN pagan salarios más bajos en los países en vías de desarrollo. No obstante existe evidencia empírica y econométrica que demuestra lo contrario (Brown et al., 2002; Graham, 2000). Los estudios resaltan que el sueldo que pagan las EMN en los países en vías de desarrollo es superior a la media salarial del país. Por lo tanto, lo que hacen es pagar un salario competitivo basado en las condiciones locales de cada país. Aunque con algún grado de cautela, la llegada de IED debe considerarse, sobre todo en países menos desarrollados, como una oportunidad de desarrollo y no como una amenaza.

Una crítica recurrente hacia las EMN es que se han vuelto más poderosas que los propios gobiernos nacionales. Se dice que las EMN más grandes del mundo tienen mayores presupuestos que algunos países en vías de desarrollo. Aunque con cautela, es posible identificar algunos estudios que plantean una visión opuesta a esta crítica. En primer lugar, en el ámbito político las EMN no pueden compararse con la capacidad de coerción que tiene el gobierno sobre sus ciudadanos: en este sentido, el gobierno continúa teniendo el papel central (Held, 2010). Por lo tanto, si las EMN se establecen bajo una jurisdicción, éstas tendrán que desenvolverse bajo las leyes competentes que, en última instancia, son dictadas por el gobierno nacional²⁰. En segundo lugar, la forma en la que los críticos establecen que las EMN son económicamente más poderosas que algunos países es comparando las ventas de las empresas con el PIB de los países, las cuales son variables no comparables puesto que no miden lo mismo. Como respuesta a esta crítica, Grauwe y Camerman (2002) realizaron un estudio comparando el valor agregado de las empresas y el resultado contradice radicalmente la crítica. Los autores concluyen que "las empresas son sorprendentemente más pequeñas comparadas con otros Estados nación" (Grauwe y Camerman, 2002, p. 15). Por lo tanto, los Estados nación continúan siendo agentes más importantes *vis-à-vis* las EMN.

²⁰ Sin embargo, para países muy pobres con industrias extractivas, las EMN sí han llegado en ocasiones a "imponer condiciones" a gobiernos débiles y/o corruptos (Stiglitz, 2006).

No obstante, las multinacionales no son perfectas. Existen puntos ambiguos sobre sus actividades que tienen consecuencias perjudiciales: daños ocasionados al medio ambiente, la venta de productos dañinos, el soborno y corrupción que en ocasiones rodea a estas empresas. Por otro lado, los *lobbies* de las EMN fueron muy importantes porque se usaron para defender sus intereses ante la OMC permitiendo que dicha institución pudiera aplicar sanciones a los países que infringieran el pago de regalías de las patentes (Bhagwati, 2004, p. 276).

Problemas como éstos deben ser abordados tanto de manera unilateral como multilateral, ya que sus consecuencias afectan a millones de personas en los países más pobres. Estas acciones tienen que comenzar desde dentro de los propios gobiernos nacionales debido a que son sus leyes e instituciones las que permiten este tipo de abusos. En lo referente a lo multilateral, la OMC deberá implementar reglas internacionales más claras y justas para controlar las actividades de la EMN. Algunas otras acciones ya se han puesto en marcha, como la Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero, la cual es apoyada por un gran número de empresas estadounidenses, o los esfuerzos de innumerables organizaciones civiles nacionales e internacionales que, gracias a los avances tecnológicos, denuncian los diferentes abusos de las EMN alrededor de mundo²¹.

En definitiva, las EMN pueden tener efectos positivos en los países de acogida ya que son capaces de crear empleos, y en muchos casos, contribuir al crecimiento económico de los Estados o regiones en donde se instalan. La mayor parte de las críticas sobre la IED no tienen sentido cuando son analizadas a profundidad, aunque la distribución de los posibles beneficios que se obtienen de las EMN en el país de acogida puede ser asimétrica y, por tanto, objeto de controversia. En este sentido, los abusos de las EMN no pueden pasarse por alto. Es aquí en donde la sociedad civil y las leyes nacionales e internacionales juegan un papel importante en la denuncia y regulación de dichas acciones.

Respecto a los flujos de inversión en cartera, al igual que la IED, éstos han experimentado un aumento significativo en las últimas décadas. La creciente integración de las finanzas internacionales es resultado de dos aspectos: la iniciativa de los gobiernos por liberalizar la cuenta de capitales, y los avances en las TIC que han permitido la difusión inmediata de la información a nivel mundial. Gracias a estos flujos de capital la globalización ha podido manifestarse con amplitud. Sin embargo, los beneficios de los flujos de inversión en cartera no son tan claros como los de la IED.

²¹ Véase Stiglitz (2006) para propuestas para disminuir los abusos de las EMN.

Los modelos teóricos han identificado una serie de canales potenciales directos e indirectos a través de los cuales la integración financiera puede promover el crecimiento económico. Los canales directos se relacionan con el aumento del ahorro y la reducción del costo del capital a través de una mejor asignación global del riesgo, lo cual permite estimular el desarrollo del sector financiero doméstico (Feldstein, 2000). Los canales indirectos se relacionan con mejores políticas económicas y el apoyo a la inversión extranjera para que fluya con mayor intensidad hacia el mercado doméstico (Prasad et al., 2003). Sin embargo, empíricamente no se ha identificado una relación directa entre liberalización financiera y un crecimiento sostenido, pero se la ha asociado con un incremento de la inestabilidad macroeconómica (Stallings y Studart, 2006, Banco Mundial, 2005; Prasad et al., 2003).

Una de sus principales características es su volatilidad²², que en la mayoría de los casos responde a estímulos especulativos²³ que causaron durante los años noventa turbulencias financieras con fuertes implicaciones en el sistema financiero internacional, especialmente en mercados emergentes. La primera crisis de la reciente globalización fue la de México, seguida por la de Rusia, la del Sureste Asiático y Argentina²⁴. No obstante, Dobson y Hufbauer (2001) señalan que no todo se debió a los movimientos de capital y del sistema internacional, sino que hubo un mal funcionamiento de los mercados financieros domésticos. Si bien es cierto que los gobiernos de los países en desarrollo deben crear instituciones nacionales más fuertes y eficientes²⁵, como las existentes en los países desarrollados; también deben hacerse responsables de recibir asesoría adecuada sobre la implementación de las políticas del Consenso de Washington.

La experiencia de México y las demás crisis financieras del mundo, demuestran que la apertura de la cuenta de capitales debe realizarse de manera cautelosa, disciplinada, regulada y supervisada, a fin de evitar futuras catástrofes. También se han hecho propuestas para prevenir una salida masiva de capitales, como la llamada "*tasa Tobin*" (Tobin, 1978) que consiste en un impuesto a cada una de las transacciones financieras que atraviesan las fronteras nacionales. Sin embargo, las opiniones están divididas entre aquellos que creen que la tasa mejoraría la economía

²² Uno de los problemas con los flujos de capitales a corto plazo es que esta inversión no puede ser canalizada para fomentar la infraestructura de un país debido a su naturaleza transitoria.

²³ La posibilidad de ganancias especulativas se fundamenta en las anticipaciones de los movimientos de las variables de los mercados financieros como las tasas de interés, los tipos de cambio futuros y derivados.

²⁴ La fuga de capitales, entre otros factores, ocasionaron las diferentes crisis económicas que vivió México en 1995, Corea del Sur en 1997 y Argentina en 2001.

²⁵ Estas instituciones deben garantizar sus capitales a los inversionistas y, de esa manera, reducir el riesgo de fugas.

de los países perjudicados por la especulación financiera, mientras que otros consideran que limitaría el flujo de inversión y sería inviable políticamente²⁶. No obstante, también es necesaria una reforma del sistema financiero internacional que involucre al FMI y al Banco Mundial con el fin de optimizar la gobernanza del sistema financiero internacional y facilitar a los países en desarrollo una integración segura al mercado internacional de capitales.

En la actualidad, no sólo los países en desarrollo se preocupan por controlar los movimientos de capitales, los países desarrollados también buscan mayor transparencia sobre la procedencia del capital, tal es el caso de los *Fondos Soberanos* (SWF)²⁷. Los SWF son instrumentos de inversión bajo control público con los que grandes países exportadores de materias primas canalizan sus enormes reservas de divisas. Generalmente realizan inversiones de bajo riesgo, aunque cada vez incursionan más en el capital-riesgo (Segrelles, 2008). El incremento de SWF en varios sectores (algunos estratégicos como los puertos, bancos, etc.) genera gran inquietud en los países desarrollados porque podrían llegar a controlarlos. Algunas propuestas establecen reglas claras que incluyen aspectos como: basar decisiones de inversión en factores económicos y no políticos, transparencia en su política inversora, control interno y gestión de riesgo, competencia leal con el sector privado, promover la estabilidad financiera internacional, y respetar las reglas del país en que se invierte. Estas reglas deberían ser fijadas por la OCDE, el FMI y el Banco Mundial, e inclusive la OMC (Segrelles, 2008, p. 6). Por el momento, las empresas en las que han invertido los SWF han recibido beneficios importantes; sin embargo, el escaso control y falta de información sobre su procedencia y finalidad podrían causar un conflicto futuro.

En definitiva, los flujos de capitales ya sean en forma IED o en cartera son importantes para la evolución de la globalización económica. La IED tiene efectos positivos en el *host state* y los países en desarrollo se han dado cuenta de eso²⁸. No obstante, el mayor flujo de inversión se concentra en los países desarrollados y en las economías emergentes. Este fenómeno

²⁶ Véase Frankel (1996) y Jetin y De Bunhoff (2000) para un análisis sobre los beneficios o inconvenientes de la tasa Tobin.

²⁷ Por sus siglas en inglés Sovereign Wealth Funds.

²⁸ Por ejemplo, en el caso de Brasil, el ex presidente Fernando Henrique Cardoso (artífice de la teoría de la dependencia) realizó durante su mandato (1995-2002) un gran esfuerzo para atraer a su país IED estadounidense. En México, desde mediados de los ochenta, los diferentes presidentes en turno observaron que una postura muy centralista o nacionalista daba como resultado una disminución en la IED y consiguieron un obstáculo para el desarrollo. Por tal motivo, las políticas de restricción a la IED fueron disminuyendo en los últimos años en la mayoría de los países en vías de desarrollo. Quizás el hecho más importante es que los países que están fuera de las redes globales de las EMN están en gran desventaja porque parte del comercio internacional consiste en las transferencias intrafirma entre una filial y otra.

se puede interpretar a través del paradigma OLI: los países menos desarrollados no cuentan con ventajas en L, por lo que las EMN prefieren invertir en otro mercado. En cuanto a la inversión en cartera, también encuentra mejores posibilidades de inversión en los países desarrollados y en los mercados emergentes. Sin embargo, los efectos que se generan, en especial en estos últimos, sugieren que es necesario tener reservas sobre los beneficios de la movilidad de capitales a corto plazo ya que su volatilidad especulativa los hace impredecibles dado que implican grandes riesgos para las economías nacionales, muchas de ellas carentes de un sistema financiero doméstico capaz de gestionar estos movimientos. Al igual que en el caso de la apertura comercial, y bajo el esquema del *trilema de la economía global*, una mayor regulación de los flujos financieros podría ser mejor gestionada a través de un federalismo global.

CONCLUSIONES

A lo largo de este artículo se ha mostrado que los componentes de la globalización económica están planteando nuevos retos a los gobiernos, en especial a los países en desarrollo, que han tenido una mayor participación en la globalización actual. De la primera globalización de finales del siglo XIX a la actual existen grandes diferencias, tanto cualitativas como cuantitativas, y a pesar de los grandes avances institucionales y en las TIC's lo que más destaca en ambas es que la integración económica internacional aún no es completa. Este hecho es uno de los principales responsables de la gran diversidad de jurisdicciones nacionales y factores geográficos que limitan los incentivos a realizar transacciones internacionales que respondan a las preferencias de los ciudadanos de distintos países. Es decir, se continúa bajo la arista de dictadura de mercado postulada por Rodrik, la cual crea muchos inconvenientes en las sociedades. No obstante, la globalización no está en peligro; la tendencia de este fenómeno ha sido positiva, pero limitada. También se identificó que conforme la globalización se difunde incrementa el costo de oportunidad de permanecer bajo el sistema de la autarquía. Si bien los diferentes estudios empíricos son incapaces de establecer una correlación directa entre apertura comercial y crecimiento económico, sí se ha podido demostrar que el libre comercio es una alternativa que arroja mejores resultados netos para aquellos países que implementan este tipo de políticas comerciales.

El resultado del análisis sugiere que, para obtener resultados favorables, es fundamental crear un escenario nacional con instituciones eficientes, y encontrar la combinación de políticas adecuadas que, junto a la apertura comercial, permitan aprovechar los beneficios potenciales de la globalización. No basta con realizar reformas comerciales y financieras,

los países en desarrollo tienen que profundizar y hacer reformas institucionales. En este sentido, con mejores leyes e instituciones, y una regulación adecuada de la IED y la de cartera se podrán obtener los beneficios potenciales de estos movimientos. Unificar posturas hacia un federalismo regional podría ser un impulsor de la globalización, siempre y cuando se respeten en los acuerdos los fundamentos básicos de la OMC y se vaya avanzando hacia el federalismo global, que requiere de instituciones supranacionales eficientes que reflejen los intereses nacionales. Por lo tanto, con el escenario y el *policy mix* adecuado, la globalización conllevaría a resultados netos beneficiosos.

Sin embargo, sería erróneo decir que la globalización es capaz de estimular un crecimiento a largo plazo para todos los países que se ven inmersos en ella, ya que surgen inconvenientes con resultados heterogéneos, principalmente en las economías de los países en desarrollo. Uno de estos inconvenientes es la pérdida de un modelo de cohesión económica y social como el *embedded liberalism*. A través del *trilema* de la economía global se muestra que los países que desean integrarse a la globalización económica no podrán obtener soberanía y democracia plena. La solución es darle una continuidad a largo plazo a la democracia, siempre y cuando los organismos internacionales suplan equitativa y eficientemente las necesidades del Estado nación. Para hacer esto posible también será necesaria una reforma de las instituciones económicas de gobernanza internacional. En este sentido, los organismos necesitan redefinir su papel a nivel global con reglas ecuménicamente aceptadas para seguir avanzando de forma equitativa en el proceso de integración económica permitiendo que todos los países gocen de los beneficios potenciales de la globalización. La OMC será una organización de vital importancia para la integración de los países en desarrollo. Para ello, debe plantearse un régimen a favor del desarrollo donde los países pobres identifiquen su estructura institucional y el *policy mix* adecuado para un crecimiento distributivo que facilite su integración a la economía mundial.

Al igual que se requiere un mejor sistema de gobernanza del comercio internacional, también es cada vez más necesaria una mayor regulación del sistema financiero internacional. La crisis *subprime* pone de manifiesto que la globalización financiera sin regulación es peligrosa. Ejemplo de ello es el efecto sin precedentes que tuvo la crisis hipotecaria de los Estados Unidos, la cual repercutió en las economías europeas, asiáticas y latinoamericanas. Esto habla de una realidad palpable de la interdependencia de los estados en este proceso globalizador. Desde la llamada crisis *subprime* –que tuvo sus inicios en junio de 2007– a la fecha, aún se dan estallidos sociales donde los ciudadanos reclaman a sus gobiernos la falta de capacidad para velar por sus intereses *vis à vis* los intereses globales, y por haberlos sumergido

en un círculo vicioso de desempleo, falta de crecimiento y endeudamiento.

Además, la intervención del gobierno de EE.UU.²⁹ y de algunos países europeos para rescatar a entidades financieras quebradas, sugiere que los estados deben tener un papel fundamental en la globalización debido a que los mercados son incapaces de autoregularse. Lo anterior no significa más intervención, sino una mejor regulación por parte de los gobiernos. México, por ejemplo y en comparación con las economías europeas, fue uno de los países menos afectados por la crisis financiera debido a que en la Ley de Ingresos de 2009 se contempló un "blindaje económico" proveniente del Fondo de Estabilización de Ingresos Petroleros (FEIP) y del Fondo de los Estados que permitió tener un pequeño margen de alivio en la economía.

Como se demostró a lo largo de este artículo, una de las grandes transformaciones que han experimentado la mayoría de los países en esta globalización fue un cambio en sus políticas hacia una mayor apertura económica y financiera. En este sentido, se puede afirmar que, de acuerdo con el *trilema de la economía global* de Rodrik, lo que se necesita para lograr una integración de la economía global es un sistema internacional federalizado en donde los organismos supranacionales tengan prácticas democráticas y faciliten la interdependencia y el desarrollo económico mundial. De no dar este paso tan importante hacia un sistema federal global, se puede caer en crisis económicas más profundas y con mayores implicaciones sociales. Un ejemplo claro de esta situación se observa en la situación actual en la Unión Europea, donde las ásperas negociaciones entre los países endeudados, como Grecia y el bloque franco-germano, sugieren una serie de preguntas difíciles sobre la continuidad de la propia Unión.

Referencias

²⁹ Para tratar de salvaguardar el sistema financiero estadounidense se aprobó la Ley de Reversión y Recuperación de Estados Unidos de 2009 (American Recovery and Reinvestment Act of 2009). Entre las medidas a realizar se encontraban recortes de los impuestos federales, ampliación de prestaciones de desempleo y bienestar social, gasto nacional destinado a educación, salud, infraestructura y sector energético. Dichas medidas contemplaron objetivos de carácter económico y social.

- Amin, S. (1997). *Capitalism in the Age of Globalization: The management of contemporary society*. Londres: Zed Books.
- Anderson S. y Cavanagh, J. (2000). *Top 200, The Rise of Corporate Global Power*. Institute for Policy Studies.
- Banco Mundial. (2005). *Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*, Washington, D.C.
- Banco Mundial. (2011). *Informe sobre el desarrollo mundial 2012. Igualdad de género y desarrollo*. Washington, D.C.: The World Bank.
- Banco Mundial. (2012). *World Bank Data*. Disponible en: <<http://data.worldbank.org/?display=default>>. [Consultado en noviembre 2012].
- Barrios, S., et al. (2003). Foreign Direct Investment, Competition and Industrial Development in the Host Country. *European Economic Review*, No. 49, pp. 1761-1784.
- Berry, A. (1998). The Impact of Globalization and the Information in Latin America. En A. S. Bhalla, (Ed.). *Globalization, Growth and Marginalization*. Londres: Macmillan Press.
- Bhagwati, J. (2004). *In Defence of Globalization*. EE.UU.: Oxford University Press.
- Bhalla, A. S. (1998). *Globalization, Growth and Marginalization*. Londres: Macmillan Press.
- Bhalla, S. (2002). *Imagine There's no Country: Poverty, Inequality, and Growth in the Era of Globalization*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Block, F. (1996). *The Vampire State and other Stories*. Nueva York: New Press.
- Brohman, J. (1996). *Popular Development, Rethinking the Theory and Practice of Development*. Reino Unido: Backwell Publishers.
- Brown, et al. (2002). The Effects of Multinational Production on Wages and Working Conditions in Developing Countries. *Research Seminar in International Economics*, Discussion Paper No. 484, Universidad de Michigan.
- De la Dehesa, G. (2004). *Comprender la Globalización*. Madrid: Economía Alianza Editorial.
- Dobson, W. y Hufbauer, G. (2001). World Capital Markets: Challenge to the G-10. *Peter Institute for International Economics*. Disponible en: <<http://bookstore.petersoninstitute.org/book-store//328.html>> [Consultada en septiembre 2012].
- Dollar, D. y Kraay, A. (2001). Growth is Good for the Poor. *Policy Research Working Paper* No. 2587, abril. Washington, D.C.: World Bank.
- Dollar, D. y Kraay, A. (2001a). Comercio exterior, crecimiento y pobreza. *Finanzas y Desarrollo, Revista trimestral del FMI*, Vol. 38, No. 3.
- Dunning J. H. y Narula, R. (1997). Developing Countries Versus Multinationals in a Globalising World: Dangers of Falling Behind. *Discussion Papers in International Investment and Multinationals*, Series B, Vol. IX (1996/1997), No. 226, University of Reading, Department of Economics.
- Dunning, J. H. (1999). Globalization and the Theory of MNE Activity. *Discussion Papers in International Investment and Multinationals*, Series B, Vol. XI (1998/1999), No. 264, University of Reading, Department of Economics.
- Durán, J. (2001). *Estrategia y Economía de la Empresa Multinacional*. Madrid: Pirámide.
- Egger, P. y Winner, H. (2005). Evidence on corruption as an incentive for foreign direct

- investment. *European Journal of Political Economy*, Vol. 21, pp. 932-952.
- Eichengreen, B. (1996). *La globalización del capital. Historia del Sistema Monetario Internacional*. España: Antonio Bosh Editor.
- Feldstein, M., (2000). Aspects of Global Economic Integration: Outlook for the Future. *NBER, Working Paper No. 7899*.
- Frankel, J. (1996). How Well do Foreign Exchange Market Function: Might a Tobin Tax Help? *NBER, Working Paper No. 5422*.
- Frankel, J. y Romer, D. (1999). Does Trade Cause Growth? *American Economic Review*, Vol. 89, No. 3, pp. 379-399.
- Friedman, T. (2000). *The Lexus and the Olive Tree*. Nueva York: Anchor Books.
- Frieden, J. A. (2006). *Global Capitalism: Its Fall and Rise in the Twentieth Century*. EE.UU.: Norton.
- Gilpin, R. (2001). *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*. Princeton: Princeton University Press.
- González, R. y Maesso, M. (2003). Los desafíos que plantea el proceso de globalización económica en Maesso, M. y González, R. (Coord.), *La Globalización: Oportunidades y Desafíos*. España: Universidad de Cáceres.
- Graham, E. (2000). *Fighting the wrong enemy antiglobal activists and multinational enterprises*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Grauwe, P. y Camerman, F. (2002). *How Big Are the Big Multinationals Companies?*, Universidad de Leuven y Senado Belga. Disponible en: <<http://www.econ.kuleuven.be>>. [Consultada en octubre de 2012].
- Held, D. (2010). *Cosmopolitanism: Ideal and Realities and Deficits*. Reino Unido: Polity Press.
- Hirst, P. y Thompson, G. (1996). *Globalization in Question*, 2nd Edición. Cambridge: Polity Press.
- Hufbauer, G. C. y Schott, J. J. (2005). *NAFTA revisited, achievements and challenges*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Irwin, D. (2005). *Free Trade under Fire*. EE.UU.: Princeton University Press.
- Jetin, B. y De Brunhoff, S. (2000). The Tobin Tax and the Regulation of Capital Movements, en Walden, B. et al. (Ed.) *Global Finance: new thinking on regulating speculative capital markets*. Londres: Zed Books.
- Keohane, R. (2002). *Global Governance and Democratic Accountability*, Duke University, mimeo. Disponible en: <<http://www.lse.ac.uk/collections/LSEPublicLecturesAndEvents/pdf/20020701t1531t001.pdf>>. [Consultado en octubre de 2012].
- Molina, I. y Steinberg, F. (2012). ¿Hacia una gestión más consensuada de la crisis del euro?, *ARI*, No. 47, Real Instituto Elcano.
- Murshed, S. M. (2003). *Globalization is not always good: an economist's perspective*. The Hague: Institute of Social Studies.
- Obstfeld, et al. (2004). The Trilemma in History: Trade Off among Exchange Rate, Monetary Policies and Capital Mobility. *NBER, Working Paper No. 10396*.
- Obstfeld, M. y Taylor, A. (1998). The Great Depression as Watershed: International Capital Mobility Over the Long Run, en Bordo, M. et al. (Ed.): *The Defining Moment: The Great*

- Depression and the American Economy in the Twentieth Century*. Chicago: University of Chicago Press.
- Prasad, E., et al. (2003). Effects of Financial Globalization on Developing Countries: Some Empirical Evidence. *Fondo Monetario Internacional*.
- Ritzer, G. (2011). *Globalization: The Essentials*. Reino Unido: Wiley-Blackwell.
- Rodríguez, F. y Rodrik, D. (2000). Trade Policy and Economic Growth: a Skeptic's guide to the Cross-National Evidence, Universidad de Maryland y John F. Kennedy School of Government. [Consultado en octubre de 2012].
- Rodrik, D. (2000). How far will international economic integration go? *Journal of Economic Perspective*, Vol. 14, No. 1, pp. 177-186.
- Rodrik, D. (2007). *One Economics Many Recipes, Globalization, Institutions and Economic Growth*. EE.UU.: Princeton University Press.
- Ruggie, J. (1982). International regimes, transactions and change: Embedded liberalism in post-war economic order. *International Organization*, 36, No. 2, pp. 379-415.
- Sala-i-Martin, X. (2002). The distributing rise of global income inequality. NBER, Working Paper No. 8904.
- Sala-i-Martin, X. (2006). *Globalización y reducción de la pobreza*. España: FAES.
- Sanna-Randaccio y Veurgeles, R. (2003). Global Innovation strategies of MNE's: implications for host economies, en Cantwell, J. y Molero, J. (Ed.), *Multinational Enterprises, Innovative Strategies and Systems of Innovation*. Cheltenham: New Horizons in International Business.
- Segrelles, J. (2008). Fondos Soberanos y sector energético: ¿problema o solución? *ARI* No. 32/2008. Real Instituto Elcano.
- Stallings, B. y Studart, R. (2006). *Financiamiento para el desarrollo: América Latina desde una perspectiva comparada*. Libros de la Cepal No. 90, Santiago de Chile.
- Starnge, S. (1996). *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Steinberg, F. (2005). *Cooperación y Conflicto en el Sistema Comercial Multilateral: La Organización Mundial de Comercio como Institución de Gobernanza Económica Global*. Tesis Doctoral presentada en el Departamento de Análisis Económico: Teoría Económica e Historia Económica de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Autónoma de Madrid, España.
- Steinberg, F. (2007). *Cooperación y Conflicto Cooperación Internacional en la era de la Globalización*. Madrid: Ediciones Akal.
- Steinberg, F. (2007b). El futuro del comercio mundial: ¿Doha o regionalismo y bilateralismo? *ARI* No. 95/2007. Real Instituto Elcano.
- Stiglitz, J. (2002). *El Malestar de la Globalización*. Madrid: Taurus.
- Stiglitz, J. (2006). *Cómo hacer que funcione la globalización*. Madrid: Taurus.
- Tobin, J. (1978). A Proposal for International Monetary Reform. *Eastern Economic Journal*, Vol. 4, No. 3-4, pp. 153-159.
- UNCTAD. (2007). *World Investment Report 2007, Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*. Nueva York y Ginebra: ONU.
- UNCTAD. (2007a). *Trade Development Report, 2007, Chapter III: The New Regionalism and North-*

- South Trade Agreements*. Nueva York: ONU.
- UNCTAD. (2008). *Development and Globalization, Facts and Figures*. Nueva York y Ginebra: ONU.
- UNCTAD. (2011). *World Investment Report 2011, Non Equity Modes of International Production and Development*. Nueva York y Ginebra: ONU.
- Wade, R. H. (2002). *What strategies are viable for developing countries today? The World Trade Organization and the shrinking of development space*. Development Studies Institute. Reino Unido: London School of Economics and Political Science.
- Williamson, J. (1990). *What Washington Means by Policy Reform*. Peterson Institute. Disponible en: <<http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?researchid=486>>. [Consultado en febrero 2010].
- Winters, L. A., et al. (2004). Trade liberalization and poverty: the evidence so far. *Journal of Economic Literature*, Vol. XLII, pp. 72-115.
- Wolf, M. (2005). *Why Globalization Works*. Gran Bretaña: Yale Nota Bene.

Copyright of CONfines de Relaciones Internacionales y Ciencia Política is the property of Department of International Relations & Political Science of the Tecnológico de Monterrey and its content may not be copied or emailed to multiple sites or posted to a listserv without the copyright holder's express written permission. However, users may print, download, or email articles for individual use.