

Globalización y comercio internacional (II): una perspectiva desde los países industrializados

Alfredo Arahuetes García

Dentro de la serie de artículos dedicados a la globalización económica, se plantea ahora el tema de la globalización del comercio internacional. En un artículo publicado en el número anterior se hacía desde la perspectiva de los países en desarrollo; se enfoca ahora desde la perspectiva de los países industrializados. Esta globalización, que lleva en marcha más de 50 años, ha pasado por dos fases: la primera, iniciada con los acuerdos GATT, hizo su crisis en los años 70, por el impacto del petróleo y de la irrupción de los dragones orientales; la segunda, nacida de la Ronda Uruguay, dio origen a la OMC y se encuentra en pleno apogeo, a pesar de que se proyecten sobre ella algunas sombras.

La edad dorada de los acuerdos GATT

La evolución del comercio internacional para los países industrializados durante la etapa de Bretton Woods se caracterizó por una clara tendencia hacia la liberalización. Promovida por Estados Unidos, como país hegemónico, los demás países industrializados fueron liberalizando sus rela-

ciones comerciales, inspirados por las formulaciones del libre comercio internacional. El marco institucional utilizado para avanzar en el proceso de liberalizar las relaciones comerciales, después de la experiencia proteccionista del periodo de entreguerras, fue el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) establecido en 1948.

El GATT tenía como propósito principal establecer un «comercio más libre y justo» mediante la reducción de los aranceles y la eliminación de otras barreras comerciales, de forma que se lograrse un régimen comercial mundial con reglas universales que rigiesen la política comercial. Al amparo de lo que se conocía como el «compromiso del liberalismo implícito», recogido en su Capítulo Cuarto, los países que así lo deseaban podían adherirse al GATT y participar en las negociaciones de reducción de aranceles sin comprometer sus objetivos económicos internos.

Los principios fundamentales eran la no discriminación y el multilateralismo, y no una rápida y completa liberalización del comercio, de forma que el GATT contenía cláusulas de salvaguardia y de protección contra los efectos negativos que pudiesen experimentar los países en el seno de sus mercados nacionales.

El crecimiento económico que pronto comenzaron a registrar los países industrializados en sus economías y el clima de estabilidad que lograron tras superar las dificultades de los primeros años contribuyeron a que los países de la OCDE caminasen por la senda de la liberalización comercial. Sin embargo, también desde los primeros años, se reconoció la existencia de posibles excepciones tales como la *Commonwealth* británica, la creación de acuerdos de integración del tipo áreas de libre comercio o uniones aduaneras.

Las primeras rondas del GATT en las que participaron sobre todo los países industrializados, celebradas en los últimos años cuarenta y en los cincuenta, facilitaron la consecución de significativos descensos en los aranceles, lo que estimuló un intenso crecimiento del comercio internacional; y en la misma línea se situaron la Ronda Dillon (1960-1962) y la Ronda Kennedy (1962-1967). De esta forma, el comercio de mercancías de los países industrializados registró una tasa de crecimiento promedio anual, entre 1950 y 1975, del 8 por ciento, el doble de la verificada para el PIB. La edad dorada, como se considera al periodo de Bretton Woods, lo

fue sin duda para el comercio internacional. La intensidad de las relaciones comerciales permitió la interconexión de las economías nacionales en un sistema de interdependencia económica en el que parecía estarse configurando una economía internacional estrechamente integrada¹.

La crisis del petróleo y el «doble abrazo»

Los acontecimientos de los años setenta –entre los que cabe destacar los *shocks* del petróleo, el paso del sistema de tipos de cambio fijos a tipos de cambio flotantes, la estanflación, la participación creciente de las economías asiáticas, lideradas por Japón, y de otros países de reciente industrialización en el comercio mundial y el declive relativo de la economía de Estados Unidos– dieron al traste con la edad dorada, hicieron resurgir los temores sobre la liberalización comercial de las economías industrializadas y resucitaron el fantasma del proteccionismo. La sucesión de una fase de recesión aguda (1974-1975) seguida de otra de moderado crecimiento (1976-1979) y de nuevo una de recesión más intensa (1980-1983) determinaron una significativa disminución del comercio internacional y al mismo tiempo una mayor difusión del proteccionismo comercial.

los principios fundamentales del GATT eran la no discriminación y el multilateralismo, y no una rápida y completa liberalización del comercio

Desde una perspectiva estrictamente de comercio internacional el fenómeno que tuvo mayor impacto en las economías industriales occidentales fue el irresistible ascenso de las exportaciones de Japón y de los denominados tigres o dragones asiáticos –Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur– y, en menor medida, el avance exportador de otros países del sudeste asiático (Malasia y Tailandia) y de los países de reciente industrialización de América Latina, en particular Brasil y México. El desarrollo tecnológico de Japón y de los demás países de industrialización

¹ Gilpin (1985).

zación reciente estuvo acompañado con un incremento significativo de sus participaciones relativas en el comercio mundial, sobre todo de productos industriales, lo que suponía un claro desafío a la hegemonía industrial de los países occidentales.

La crisis de los años setenta tras el primer *shock* del petróleo puso en jaque a una amplia gama de actividades industriales tradicionales que iban desde el textil, pasando por el acero y los astilleros, hasta la industria del automóvil y la emergente de productos electrónicos. La amenaza de la crisis se acentuó con la derivada de la competencia, en esos sectores, de los productos japoneses y de los demás países de reciente industrialización. Es más, los países occidentales consideraron que la principal amenaza no era la crisis sino la nueva capacidad competitiva de los países asiáticos liderados por Japón, ya que sus ventajas comparativas procedían de la combinación de un elevado desarrollo tecnológico con bajos salarios.

Fue en este contexto cuando surgió el temor a lo que Bhagwati² denominó el «doble abrazo»: es decir que la presión de la competencia asiática se sentía tanto por los sectores tradicionales como por las industrias avanzadas, de forma que «mientras las antiguas industrias intensivas en trabajo luchaban contra los nuevos países exportadores y los nuevos países industrializados, las industrias de alta tecnología también se enfrentaban a Japón y a los más avanzados de los nuevos países industrializados»³. El doble abrazo de la competencia asiática sobre un amplio abanico de actividades industriales, que abarcan desde las viejas industrias tradicionales hasta las industrias de nuevas tecnologías, despertó el temor añadido que los países industrializados de Occidente entrasen en un proceso de creciente «desindustrialización».

Con la sombra del «doble abrazo» era fácil que resucitase el fantasma del proteccionismo y se frenase la tendencia al libre comercio internacional, ya que los países industrializados de occidente veían amenazada la existencia de gran parte de su estructura industrial y con ella los niveles de empleo y de renta de sus economías. Los países industrializados reaccio-

Bhagwati (1991).

Ibidem, pág. 75.

naron frenando la liberalización comercial alcanzada hasta entonces en el seno del GATT. El frenazo no supuso la revisión retrospectiva de los acuerdos sobre la reducción de aranceles, pero sí el uso de otro tipo de obstáculos para frenar la expansión de sus competidores: las barreras no arancelarias.

Además, los países de la Europa comunitaria reaccionaron mediante la búsqueda de un crecimiento hacia dentro, es decir mediante la ampliación de la integración eu-

los países industrializados, ante la doble amenaza de la competencia asiática, reaccionaron frenando la liberalización comercial

ropea a otros países. De ahí, que la Comunidad se ampliase de 6 a 10 países, que estrechase lazos con la EFTA y al mismo tiempo con un amplio grupo de países en desarrollo, antiguas colonias de diversos países europeos, a través de la establecida Convención de Lomé de preferencias comerciales. Era una tendencia hacia el establecimiento de un esquema de comercio de carácter regional ante la incertidumbre del mercado internacional.

Por su parte, Estados Unidos sentía también el temor al «doble abrazo» pero pretendió superar los obstáculos mediante el recurso a la propuesta de una nueva ronda del GATT, la Ronda de Tokio.

Un primer intento de superar la crisis: la Ronda Tokio

La Ronda de Tokio constituyó el primer intento de resolver el conflicto de, lo que también Bhagwati denominó, la creciente interdependencia de las economías nacionales, que comenzaba al resolverse mediante una mayor intervención de los gobiernos en las economías para proteger sus objetivos de crecimiento y bienestar; en el plano externo, los Estados también ejercían una mayor intervención mediante diversas formas de apoyo a sus empresas exportadoras. La ronda concluyó en 1979 y consiguió compromisos, que años más tarde darían sus frutos, sobre mayores reducciones arancelarias, pero su principal éxito fue el acuerdo sobre «códigos de buena conducta» en el ámbito de las barreras no arancelarias.

rias, que por entonces ya constituían la principal amenaza para el avance del comercio internacional.

Aún así, dejó temas esenciales sin resolver y éstos se constituirían en el talón de Aquiles de la Ronda y del comercio internacional en los años siguientes: la utilización de las cláusulas de salvaguardia para reducir el impacto negativo que podía ocasionar a un país el comercio más libre, la resolución de conflictos y diferencias, el comercio de productos agrícolas, el comercio de servicios – principalmente financieros y de telecomunicaciones– y los temas de comercio relacionados con las inversiones directas realizadas por las empresas multinacionales.

Las cláusulas de salvaguardia sirvieron de fundamento para la aplicación de barreras no arancelarias. Los países industrializados occidentales querían que se les reconociese el derecho a solicitar la aplicación de medidas de restricción de exportaciones de Japón y de los países de reciente industrialización, a lo que éstos, obviamente, se oponían.

En la práctica, la recesión y la incertidumbre de la primera mitad de los años ochenta facilitaron que en las negociaciones entre Estados Unidos y la Comunidad Europea, por una parte, y Japón y los países asiáticos de reciente industrialización, por otra, condujesen a la aceptación por éstos de restricciones voluntarias a sus exportaciones. No es extraño que a mediados de los años ochenta tanto la concepción liberal del comercio internacional como el multilateralismo que representaba el GATT se encontrasen en una fase de repliegue y a la defensiva. En el conjunto de los países industrializados las manufacturas sujetas a restricciones no arancelarias, en la primera mitad de los ochenta, se habían situado en el 35 por ciento frente al 20 por ciento de finales de los setenta.

Pero los cambios no se limitaban al Nuevo Proteccionismo, sino también a la naturaleza del comercio internacional. En la composición factorial de las exportaciones e importaciones de los países industrializados, los factores tradicionales como los recursos naturales, el trabajo y el capital habían cedido parte de su importancia relativa en favor los nuevos factores dinámicos: economías de escala (como en los casos de material de transporte, productos químicos y derivados, transformación metálica etc.), in-

vestigación y desarrollo (como en los sectores de material de oficina, equipos científicos, productos farmacéuticos, maquinaria especializada, aeronáutica etc.), diferenciación de productos (como en maquinaria de precisión, maquinaria eléctrica, etc.), y capital humano. Por eso, han registrado una tendencia decreciente el comercio de productos intensivos en mano de obra (tales como calzado, textil, confección, muebles, etc.) y el comercio de productos intensivos en recursos naturales (como agroindustria, alimentación, minerales ferrosos, madera y, en algunos años, petróleo, etc.).

En este sentido, se verificaba que, en el comercio internacional, crecían las transacciones de productos industriales intensivos en los nuevos factores, y registraban bajas tasas de crecimiento el comercio de manufacturas intensivas en factores tradicionales, al tiempo que se reducían, de forma significativa, el comercio de materias primas y combustibles (comercio intensivo en recursos naturales).

Estas tendencias apuntaban que las oportunidades de aumentar la participación en el comercio mundial se estarían presentando favorables a las condiciones existentes en los países avanzados y también en los países exportadores del sudeste asiático, al tiempo que presentaban un sesgo menos favorable para los países en desarrollo. Y la especialización en la producción y el comercio de productos industriales similares pero diferenciados y de partes y componentes (el denominado comercio intra-industria) constituía ya la mayor parte del comercio internacional de productos manufacturados.

Además el comercio comenzó a mostrarse cada día más estrechamente conectado con las actividades que llevaban a cabo las empresas multinacionales. En la etapa del patrón oro los flujos comerciales de las empresas multinacionales no habían adquirido un perfil significativo en el comercio mundial. Por el contrario, desde los años setenta, las inversiones directas de empresas multinacionales tanto de Estados Unidos como de los principales países industrializados de la Comunidad Europea y Japón, y desde los años ochenta, también de países asiáticos de reciente industrialización, han alcanzado destacada dimensión, y se han constituido en uno de los fenómenos más relevantes de la globalización en sus tres dimensiones: como nuevos y destacados agentes y nuevos circuitos del comercio internacional, y como agentes determinantes del proceso de

localización de actividades productivas a nivel mundial, y como sujetos de movimientos de capital.

En la dimensión comercial, las empresas multinacionales comenzaron a constituirse en agentes y «circuitos de comercio» al incrementarse los intercambios entre filiales y entre éstas y sus matrices; proceso que al intensificarse dio lugar a una continua expansión del comercio intra-empresa y ha determinado una creciente participación de las empresas multinacionales en el comercio internacional, lo que se refleja en el

*desde los años setenta, las
inversiones directas de empresas
multinacionales se han constituido
en uno de los fenómenos más
relevantes de la globalización*

rasgo de que cerca de 1/3 del comercio mundial en la actualidad sea comercio intra-empresa, con un claro predominio de los bienes intermedios.

Alrededor del 90 por ciento de los flujos de inversiones directas es originario de los países industrializados de la OCDE, pero, en estas últimas décadas del siglo XX, estos países también se han convertido en los principales receptores de las mismas, verificándose un proceso de inversiones directas cruzadas que ya apuntó S. Hymer⁴ en su original trabajo sobre empresas multinacionales de comienzos de los años sesenta. Sin embargo, también se han incorporado a este proceso empresas originarias de países en desarrollo de reciente industrialización tanto de Asia (Corea del Sur, Singapur, Taiwan y Hong Kong) y de América Latina (Argentina, Brasil, Chile y México). Como las inversiones directas en las dos últimas décadas han tendido a concentrarse en los propios países industrializados y en los países de reciente industrialización señalados, es en estas economías donde en mayor medida han desempeñado su función de circuitos comerciales y han contribuido a estrechar las relaciones económicas entre ellas.

La significativa importancia de las transacciones comerciales internacionales llevadas a cabo por empresas multinacionales con agentes y «circuitos comerciales» abrió la discusión sobre si sus actividades han dejado de ser sustitutorias de los flujos comerciales o si por el contrario se han

⁴ Hymer, Stephen H.: The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment, MIT Press, Cambridge, 1976.

convertido en actividades complementarias⁵. Diversos trabajos han confirmado que «las empresas multinacionales son circuitos de comercio»⁶, confirmando que desde los años setenta, la expansión de las inversiones directas de las empresas multinacionales y la nueva naturaleza de sus relaciones comerciales ha determinado que una parte creciente del comercio internacional se haya convertido en comercio intra-empresa, que se realiza por diferentes establecimientos de la misma compañía desde distintas localizaciones.

A mediados de los años noventa el 40 por ciento de las exportaciones y de las importaciones de Estados Unidos eran flujos comerciales intra-empresas multinacionales del país. Este fenómeno se verifica también en el caso de los principales países industrializados, cuyas empresas han dividido las actividades que forman la cadena de valor y las han localizado, internacionalmente, en los países donde obtienen mayores ventajas comparativas, procediendo después a diversas actividades de integración en función de las características de los mercados de destino. La nueva articulación productiva internacional y sus diversas modalidades de integración, de acuerdo a los mercados de destino final, ha determinado el enorme crecimiento del comercio intra-empresa llevado a cabo principalmente por las empresas multinacionales.

También desde hacia varios lustros, en las economías de los países de la OCDE se venía produciendo un cambio estructural por el cual el sector servicios aumentaba año tras año su peso relativo en el conjunto de la economía, con un leve descenso de la industria y una intensa reducción de la importancia de las actividades primarias. A pesar de que los servicios se consideren en general no comerciables, representaban una parte creciente del comercio de los países. Crecían, de manera significativa, tanto los servicios vinculados a las actividades comerciales como los turísticos; pero también lo hacían los procedentes de patentes, marcas comerciales, *royalties* y derechos de propiedad intelectual, así como educa-

⁵ Collins, William, Kevin H. O'Rourke y Jeffrey Williamson: «Were Trade and Factor Mobility Substitutes in History? NBER, Working Paper n° 6059, junio, 1997. Concluyen que las inversiones directas realizadas hasta 1914 fueron complementarias al comercio y no tuvieron carácter sustitutorio.

⁶ Bordo, Michael, Barry Eichengreen y Douglas A. Irwin: «Is Globalization Today Really Different Than Globalization a Hundred Years Ago?», pág. 12, *National Bureau of Economic Research*, Working Paper n° 7195, Cambridge, 1999.

ción, modernos servicios financieros, seguros, telecomunicaciones, servicios de salud, servicios profesionales, servicios a empresas y servicios técnicos⁷. Gran parte de estos servicios no formaban parte del comercio internacional, por lo que constituían, dada la expansión de las actividades de servicios en las economías modernas, un ámbito nuevo de integración en el comercio internacional.

El segundo intento: la Ronda Uruguay y la OMC

A mediados de los años ochenta el panorama que presentaba el comercio internacional –con las amenazas del Nuevo Proteccionismo, las nuevas ventajas comparativas, la creciente actividad comercial de las empresas multinacionales, la elevada participación exportadora de los países de reciente industrialización de Asia y América Latina y la importancia también creciente de los servicios– no se adecuaba a la regulación de la última ronda de Tokio. Estados Unidos, con la amenaza proteccionista de su Congreso, presionó a los países de la Europa comunitaria y a Japón para lanzar una nueva ronda que contemplase la consideración de los nuevos ámbitos en el tratamiento del comercio y procediese a eliminar las barreras al comercio de productos agrícolas, a la propiedad intelectual, a los servicios y a las actividades de las empresas multinacionales.

En septiembre de 1986 se lanzaba, así, en Punta del Este, la Ronda Uruguay, que culminaría a finales de 1993, se firmaría en 1994 y entraría en vigor en enero de 1995 junto a la creación de una nueva institución para el comercio internacional, la Organización Mundial del Comercio (OMC). Esta organización es la heredera de los principios del GATT y su responsabilidad principal es la cooperación para la liberalización del comercio mundial. Desde su creación se ha dedicado a promover el cumplimiento de los compromisos de la Ronda Uruguay y a compatibilizar los intereses de los países industrializados (que no son homogéneos) con los intereses de los países de reciente industrialización y de los países en desarrollo. La armonización de estos intereses, incluso de los países de mayor desarrollo, es una tarea compleja como se ha puesto de manifiesto con motivo del lanzamiento de la Ronda del Milenio.

⁷ Arahuetes (2000).

Dos sombras sobre la liberalización del comercio

Con todo, las sombras que se ciernen sobre el progreso de la liberalización comercial no provienen sólo de los ámbitos que se tratan en la nueva ronda, sino que existen los que plantea el ciudadano de la calle y que recogemos a continuación en forma de preguntas.

La primera de las sombras se recoge en esta pregunta: **¿amenaza el comercio internacional el empleo y los salarios de los países industrializados?** La idea es que la mayor integración comercial entre las economías de los países industrializados con los países en desarrollo provoca un descenso del empleo en los primeros, que es precedido por una caída de los salarios de los trabajadores.

Según esta interpretación, la adquisición por parte de los países industrializados de productos importados de precios más reducidos, procedentes de países en desarrollo, intensivos en mano de obra, provoca un doble efecto: en primer lugar, obligaría a que se redujesen los salarios de las actividades que compiten con las importaciones y en segundo lugar, al determinar un descenso de los beneficios de las empresas que compiten con las importaciones, éstas tendrían que reorientar sus recursos hacia otras actividades de mayor rentabilidad, lo que originaría ajustes en el empleo en esos sectores, que podrían ser transitorios si se creasen nuevos empleos en sectores de mayor rentabilidad.

*la OMC tiene como misión
compatibilizar los intereses de los
países industrializados con los
intereses de los países de reciente
industrialización y de los países en
desarrollo*

En todo caso, como estas importaciones amenazan las actividades realizadas en los países industrializados que utilizan de forma intensiva mano de obra, las cuales emplean trabajadores no cualificados o de baja cualificación, la entrada de productos de bajo coste reduciría sus salarios y, a medio plazo, el mantenimiento de los puestos de trabajo.

Si este proceso sucediese así, en los mercados de los países industrializa-

dos debería de verificarse una caída de los precios de los productos nacionales que compiten con los productos importados, en cuyo caso el comercio creciente con los países en desarrollo perjudicaría de forma significativa los ingresos salariales y las oportunidades de empleo de los trabajadores no cualificados. Ahora bien, aun cuando se verificase esa caída de precios, debe confirmarse que su causa se encuentra en el comercio y

no en otros procesos, como por ejemplo en el cambio tecnológico.

*el efecto del comercio internacional
sobre los salarios y el empleo de los
países industrializados ha sido
reducido*

Aunque quizá sea sorprendente, se ha constatado que no existe una clara evidencia de que los precios

en los mercados de los países industrializados se hayan comportado según lo señalado, sino que por el contrario en los años ochenta y noventa «en el caso de las industrias manufactureras de los países industriales, los precios de los bienes elaborados utilizando mano de obra de mayor grado de cualificación han descendido en relación con los precios de los bienes producidos utilizando mano de obra relativamente menos cualificada; incluso después de considerar los efectos del progreso tecnológico sobre los precios relativos, la variación de los precios relativos atribuible al comercio internacional ha sido más favorable a los bienes elaborados con mano de obra poco cualificada»⁸. Al mismo tiempo «el efecto del comercio internacional sobre los salarios y el empleo de los países industrializados ha sido reducido»⁹.

Este resultado se confirma al analizar la influencia de los precios de las importaciones procedentes de países en desarrollo sobre los precios de productos similares en los mercados de Estados Unidos, Alemania, Francia, Italia y Reino Unido y comprobar que ha sido muy limitada y ha tenido un efecto negativo muy reducido sobre los salarios y el empleo. Por el contrario, han tenido un efecto negativo mayor sobre los salarios

⁸ International Monetary Fund: «Meeting the Challenges of Globalization in the Advanced Economies», *World Economic Outlook*, Cap III, pág. 64, mayo, 1997.

⁹ *Ibidem*, pág. 64.

y el empleo, en términos comparativos, las importaciones procedentes de los propios países industrializados¹⁰.

El impacto de los productos importados sobre las actividades de los países industrializados puede analizarse por una vía alternativa a la de precios: comprobar si se produce la sustitución de mano de obra no cualificada por maquinaria de nueva tecnología, para aumentar la productividad y mantener así condiciones competitivas. Sin embargo, tampoco se ha registrado este tipo de procesos en los que el comercio exterior ha inducido cambios tecnológicos capaces de reemplazar un número significativo de trabajadores no cualificados. En este sentido, serían los cambios en la organización y realización de la producción los que estarían determinando la incorporación de nuevos elementos tecnológicos y, por tanto, los que en realidad influyen en la naturaleza de las corrientes comerciales.

Si la mayor integración comercial internacional tendiese a abaratar los productos intensivos en mano de obra no cualificada y a encarecer los productos intensivos en mano de obra cualificada y en capital, cabría prever un aumento de los precios relativos de la mano de obra cualificada y el capital «y por tanto un aumento de los incentivos para desarrollar tecnologías que reemplazasen trabajadores cualificados y no trabajadores no cualificados»¹¹.

El deterioro de los salarios y las condiciones de empleo de los trabajadores no cualificados, en relación a los cualificados, que se han registrado en las economías industrializadas se han debido, principalmente, a factores distintos del comercio con los países en desarrollo intensivos en mano de obra. Entre estos factores destacan los avances tecnológicos, puesto que absorben mano de obra cualificada y relegan, cada vez en mayor medida, la mano de obra de baja cualificación.

En el cambio tecnológico se encuentra uno de los factores determinantes del impacto negativo sufrido por los salarios y las posibilidades de empleo de los trabajadores de baja cualificación de los países industrializados, y no en la apertura y liberalización del comercio con los países en

¹⁰ *Ibidem*, pág. 65.

¹¹ *Ibidem*, pág. 65.

desarrollo de bajos salarios como se pretende difundir y hacer creer por parte de los detractores del proceso de liberalización del comercio internacional en los países industrializados.

De esta forma, no puede recaer sobre los países en desarrollo la responsabilidad de la reducción de la renta de los grupos sociales de menor cualificación de los países industrializados. Por eso, las economías avanzadas deben continuar con el proceso de apertura de sus mercados a los países en desarrollo, incluyendo sectores que hasta el momento han permanecido al margen del comercio. La difusión del temor a la globalización comercial en los países industrializados, no puede convertirse en miedo a la competencia del comercio con los países más atrasados, puesto que su mejora redundaría en el aumento de las transacciones comerciales y en las condiciones de vida de sus habitantes.

La segunda de las sombras se recoge en la siguiente pregunta: **¿las inversiones directas de las empresas de los países industrializados representan una exportación de puestos de trabajo a los países en desarrollo en los que se instalan?**

Se considera que la libertad de realización de inversiones directas por parte de las empresas multinacionales con su creciente papel en el comercio mundial y su facilidad de cambio de localización internacional supone la «exportación» de empleos tanto por la instalación de empresas nacionales en otros mercados como por la subcontratación de servicios, lo cual reduce el empleo y los salarios en los países originarios de las inversiones.

Este es un proceso que puede ocurrir, pero en la práctica todavía son muy escasas las evidencias de que se encuentre en curso; es más, por el momento todo parece indicar que «los trabajadores del país de la casa matriz y los trabajadores empleados en las filiales extranjeras no se sustituyen plenamente entre sí en los procesos de producción e incluso podrían ser complementarios (...); y cuando se han registrado efectos negativos sobre el empleo y los salarios en algunas industrias, no parece que las empresas hayan sustituido trabajadores nacionales por extranjeros en grandes números»¹².

¹² Slaughter, Matthew, L: «Multinational Corporations, Outsourcing, and American Wage Divergence» NBER, Working Paper n° 5253, Cambridge, septiembre 1995.

Además, desde comienzos de los años ochenta un porcentaje significativo de los flujos de capital en la modalidad de inversiones directas se ha dirigido y concentrado en los propios países industrializados, por lo cual de nuevo en este caso la menor importancia relativa de las inversiones directas en los países en desarrollo determina que la dimensión de su posible impacto negativo sobre los salarios y el empleo en las economías industrializadas –por exportación de trabajo y por subcontratación– se circunscriba a un reducido grupo de actividades.

En los primeros años del nuevo siglo XXI la liberalización del comercio internacional está amenazada por sombras que surgen en los propios países industrializados. La apertura comercial de las economías nacionales de los países industrializados debe contemplarse en una perspectiva de interdependencia, donde los temas se han vuelto bastante complejos y conviven viejas y permanentes preocupaciones –como el empleo y el bienestar de los trabajadores– con nuevos temas, como los relativos al medio ambiente y a los derechos humanos.

un porcentaje significativo de los flujos de capital en la modalidad de inversiones directas se ha concentrado en los propios países industrializados

La configuración de reglas de aceptación general para lograr un comercio mundial liberalizado y equilibrado –en una economía global altamente integrada pero formada por naciones independientes que se ven en un estado de competencia permanente– resulta un enorme desafío que debe continuar abordándose para no limitar la capacidad de crecimiento tanto de las economías avanzadas como de las de reciente industrialización y de las economías en desarrollo. Quizá, para avanzar en la configuración de un nuevo sistema que elimine las restricciones y los obstáculos e incorpore las nuevas áreas temáticas, convenga no perder de vista que la integración comercial alcanzada ha determinado la creación de una red de economías crecientemente interdependientes, por lo que se ha vuelto imprescindible la cooperación en el seno de la OMC. ■

Referencias bibliográficas

- Arahuetes, A. (2000): «El proceso de globalización de la economía en las últimas décadas del siglo XX», en *Luces y sombras de la Globalización*, A. Blanch (ed.), Universidad Pontificia Comillas de Madrid, Madrid.
- Bairoch, P. Kozul-Wright, R.: «Globalization Myths: Some Historical Reflections on Integration, Industrialization and Growth in the World Economy», en *Transnational Corporations and the Global Economy*, R. Kozul-Wright y R. Rowthorn (ed.), Nueva York, St. Martin's Press, 1998.
- Bhagwati, J. (1991): *El proteccionismo*, Alianza Editorial.
- Bordo, Michael, Barry Eichengreen y Douglas A. Irwin (1999): «Is Globalization Today Really Different Than Globalization a Hundred Years Ago?» *National Bureau of Economic Research*, Working Paper n° 7195, Cambridge.
- Cohen, Stephen S. y Zyaman, John (1987): *Manufacturing Matters. The Myth of the Post-industrial Economy*, BasicBooks.
- Collins, William, Kevin H. O'Rourke y Jeffrey Williamson (1997): «Were Trade and Factor Mobility Substitutes in History?» *NBER*, Working Paper n° 6059, junio.
- Dunning, John (1984): «Changes in the level and structure of international production: The last one hundred years», en M. Casson (ed.), *The Growth of International Business*, Londres, Allen and Unwin.
- Feenstra, Robert C. (1998): «Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy», *Journal of Economic Perspectives* 12, pp. 31-50.
- Hymer, Stephen H. (1976): *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, MIT Press, Cambridge, 1976.
- International Monetary Fund (1997): «Meeting the Challenges of Globalization in the Advanced Economies», *World Economic Outlook*, mayo.
- Kenwood, A. G. y A.L. Lougheed (1994): *The Growth of the International Economy, 1829-1990*, tercera edición, Londres, Routledge.
- Ohmae, Kenichi (1995): *The End of the Nation State. The Rise of Regional Economies. How new engines of prosperity are reshaping global markets*. Free Press, Nueva York.
- Slaughter, Matthew, L (1995): «Multinational Corporations, Outsourcing, and American Wage Divergence», *NBER*, Working Paper n° 5253, Cambridge, septiembre.
- UNCTAD (1998): *World Investment Report. Trends and Determinants. Overview*. Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD (1999): *World Investment Report. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. Overview*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.