

# La Globalización Económica.

Dr. Mauricio Lascurain Fernández.<sup>1</sup>

**Sumario:** *1. Introducción; 2. Componentes y efectos de la globalización económica; 3. Conclusiones; Bibliografía.*

**Resumen:** Se analiza el proceso de la globalización económica a través de sus principales elementos como son: a) la apertura comercial, b) la inversión extranjera directa y la movilidad de capitales. Estos componentes del fenómeno global afectan de diferente manera a los estado-nación, por lo que es necesario conocerlos para implementar las mejores políticas públicas, a fin de tener una mejor inserción en la economía mundial.

**Palabras claves:** globalización económica, apertura comercial, inversión extranjera directa.

**Abstract:** The process of economic globalization is analyzed through its main elements such as: a) trade liberalization, b) foreign direct investment and capital mobility. These global phenomenon components affect in different ways the nation-states, for that reason it is important to study them and implement correct public policies in order to have a better insertion in the world economy.

**Key words:** economic globalization, trade liberalization, foreign direct investment.

## Introducción.

El fenómeno de la globalización económica no es un proceso nuevo, entre 1870 y 1914 se desarrolló lo que se denominó la primera globalización que 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, lo que dio origen a la difusión del crecimiento económico y a una mayor integración entre las economías nacionales, cuyo índice más significativo está representado por la convergencia mundial de precios y salarios. La globalización decimonónica impulsó el desarrollo del capitalismo en toda su expresión, que más tarde se desvanecería con el comienzo de la Primera Guerra Mundial.

Es a partir de la segunda mitad del siglo XX y en especial en las últimas dos décadas, que se estimularía la globalización a través de un marco institucional

---

<sup>1</sup> Doctor en Economía Política Internacional por la Universidad Autónoma de Madrid, Maestro en Relaciones Internacionales por la Universidad de Essex, Licenciado en Comercio Exterior y Aduanas por la Universidad Iberoamericana Puebla. Profesor-Investigador de El Colegio de Veracruz.

fundamentado en las economías de mercado y desde los países ricos.<sup>2</sup> Las innovaciones institucionales<sup>3</sup> que seguirían la mayoría de los países desarrollados y algunos países del Sureste Asiático, estarían encaminadas hacia el aprovechamiento de los beneficios potenciales de la economía de mercado. Estas innovaciones resultaron en un aumento de la eficiencia y legitimidad de los mercados, por lo que serían necesarios mejores gobiernos capaces de crear políticas apropiadas que permitiesen sacar el mayor beneficio de la globalización económica.<sup>4</sup>

Sin embargo, se ha comprobado que conforme avanza el proceso de la globalización económica, éste trae consigo retos y oportunidades para los países, siendo los países en vías de desarrollo los que encuentran mayores dificultades de adaptación. 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 en cada país. Este es el principio que motiva las transacciones internacionales, en donde los países menos desarrollados podrían sacar provecho del mercado global al tener acceso a bienes de capital más baratos y tecnología.

Por otro lado, los retos que plantea la globalización se manifiestan en una disminución en la habilidad de los gobiernos para establecer políticas reguladoras y redistributivas que en última instancia limita el bienestar social. Esta situación se ve empeorada en la mayoría de los países en vías de desarrollo quienes no cuentan con instituciones fuertes y eficientes, capaces de gestionar la globalización, como quedó demostrado en las diferentes crisis financieras de finales de los años noventa en México, el Sureste Asiático, Rusia y a principios de este siglo en Argentina, pero también es preciso mencionar que no sólo los países en vías de desarrollo están expuestos a los peligros de la globalización, como se observó a partir del 2008, los países desarrollados experimentaron graves problemas debido al mal funcionamiento de los mercados financieros internacionales ocasionando lo que se denominó como la crisis *subprime*.

---

<sup>2</sup> Véase Frieden (2006), para un análisis sobre los principales eventos económicos y políticos que han dado forma a la economía mundial en el último siglo.

<sup>3</sup> 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.

<sup>4</sup> Véase Wolf (2005), para un mayor análisis sobre la creación de buenos gobiernos para buenos mercados.

Como consecuencia a estos efectos, han surgido una serie de críticas y propuestas sobre cómo los gobiernos deben abordar el fenómeno de la globalización y el papel que deben de tener las instituciones internacionales como instrumentos capaces de ayudar a los países en vías de desarrollo a integrarse a la economía mundial. Dentro de los movimientos antiglobalización se señala que este fenómeno está incrementando las desigualdades de renta a nivel mundial y dentro de los mismos países, por lo que es preciso frenarlo e implementar otro tipo de estrategia de desarrollo. Por otro lado, hay quienes consideran que es a través de una mayor integración en la economía internacional que los países en vías de desarrollo podrán beneficiarse de este proceso.

El debate queda abierto ya que la mayoría de los opositores a la globalización tienen argumentos tan racionales como las explicaciones de los defensores. Sin embargo, lo que es importante evidenciar es que existe una parte significativa de países y en especial, personas, que se quedan fuera de este proceso, que resulta ser elitista, ya que sólo participan en ella los países de la OCDE y algunas economías emergentes del Sureste Asiático y América Latina. Por tanto, es elemental considerar, sino todas, al menos gran parte de las aristas que tienen los elementos de la globalización económica en los en los países y dentro de éstos, a fin de identificar el camino para aprovechar los potenciales beneficios 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 identifican al menos dos elementos básicos de la globalización económica como son: la apertura comercial y el flujo de inversión extranjera directa y en cartera. Se analiza cada uno de los elementos y se identifican sus efectos en las economías nacionales. Por último, en las conclusiones se formulan algunas sugerencias para una mejor inserción de los países en vías de desarrollo en la globalización y una alternativa de gobernanza global.

## **Componentes y efectos de la globalización económica.**

El constante aumento de la interdependencia económica entre países que se viene dando con mayor intensidad desde principios de los años noventa, ha traído consigo ciertos beneficios, y en algunos casos obstáculos a los países que se ven inmersos en este proceso, creando así un gran debate sobre los efectos de la globalización en el crecimiento económico de los países.

A pesar de que en las ciencias sociales es complejo establecer el grado de causalidad entre las variables, la mayoría de los defensores, principalmente economista (Eichengreen, 1996; De la Dehesa, 2004; Bhagwati, 2004; Wolf, 2005), consideran que la globalización económica tiene efectos positivos para el crecimiento y convergencia de los países, puede ser un factor para la reducción de la pobreza y, en algunos casos podría servir como promotor de los principios democráticos, tales como el imperio de la ley o el respeto a los derechos humanos (Sala-i-Martin, 2006). Por otro lado, los críticos (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, al igual que generado enormes desigualdades entre los países creando ganadores y perdedores, donde los perdedores suelen estar en los países en vías de desarrollo y en las clases bajas de los países desarrollados, mientras que los ganadores se encuentran en los países desarrollados y en algunas economías emergentes.

En el plano real, las críticas a la globalización han sido particularmente fuertes en América Latina, donde en los últimos años algunos líderes de izquierda fueron elegidos como presidentes dando la espalda a la ortodoxia. En Venezuela, Hugo Chávez es el que más destaca, sin embargo, no ha sido el único. Otros que son igualmente críticos con la integración económica mundial y con el Consenso de Washington, son Evo Morales de Bolivia, Rafael Correa de Ecuador y Daniel Ortega de Nicaragua. Estos líderes intentan recuperar esa pérdida de soberanía nacional, creando programas de desarrollo alternativos al prevaleciente en el continente, que el anterior modelo fue incapaz de dar respuesta a las necesidades legítimas del electorado (Stiglitz, 2006). Pero aún es pronto para establecer un

juicio sobre estos sistemas económico-políticos, hay que esperar para conocer la evolución y los resultados de este cambio institucional.

En este debate sobre la pérdida de autonomía y soberanía de los estados-nación, Rodrik (2000) desarrolla un modelo que ilustra este escenario de modo analítico, llamado Trilema de la Economía Global,<sup>5</sup> el cual permite visualizar los márgenes de maniobra estratégicos 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. Integración económica se refiere a un mayor grado de exposición a la globalización. Estado-nación hace referencia a jurisdicciones territoriales con poderes independientes para hacer y administrar la ley. Democracia se refiere en este contexto a un sistema político en donde el derecho a voto no es restringido, existe un alto grado de movilización social y las instituciones políticas responden a las demandas de los ciudadanos.

**Figura 1.**



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

El trilema sostiene que si se opta por la integración económica (globalización), sólo se podrá escoger entre estado-nación o democracia. Si se elige la democracia y la globalización (llamado Federalismo Global), se otorgaría a organizaciones supranacionales

<sup>5</sup> 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 y los externos de cada uno de los países.

de carácter democrático el poder de dictar leyes, teniendo que acatar las normas de dichos organismos. Los estado-nación no tendrían que desaparecer, pero su poder se vería reducido por un poder legislativo, ejecutivo y judicial supranacionales, lo que resulta en una disminución de la autonomía del estado-nación.<sup>6</sup> Este sistema es el que se ha intentado implementar en la Unión Europea (UE), en donde persiste la esencia democrática en los estados miembros, ya que representan los intereses de sus ciudadanos ante las instituciones de la UE. No obstante, este sistema presenta algunas deficiencias, principalmente en el ámbito de la integración política. Muestra de ello ha sido el rechazo de algunos de los países miembros a la Constitución Europea. Por lo tanto, implementar este sistema de federalismo global sería poco probable, ya que la toma de decisiones se dificultaría por el mayor número de integrantes y por las diferencias tanto económicas como institucionales. Asimismo, este tipo de gobernanza global, en el que el peso de cada uno de los países miembros se refleja en la toma de decisiones, podría llevar al régimen a favorecer a los países más desarrollados, sometiendo a los países en vías de desarrollo a adoptar medidas que no se adecuen a sus preferencias.

Una segunda opción sería mantener el estado nación, pero hacerlo receptivo solo a las necesidades de la economía internacional (llamado Dictadura de Mercado). Este sería un estado que perseguiría la integración económica global a expensas de una pérdida en la capacidad de decisión de sus ciudadanos, que se traduce en una pérdida de democracia. Algunos países de América Latina han experimentado este tipo de sistema de dictadura de mercado, en el que se han visto obligados a seguir o mantener una política económica a pesar que sus ciudadanos no tengan las mismas preferencias. De acuerdo con Rodrik (2000: 183), “unas 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”. Bajo esta perspectiva, la credibilidad de los gobiernos de implementar un cambio social, como el caso de Luiz Inacio Lula da Silva en Brasil, queda diezmada por la dictadura del mercado global (Steinberg, 2007: 45). Para el caso concreto de México, aunque no tiene características tan marcadas como el caso de Brasil o Argentina, se podría hablar de una cierta dictadura de mercado. Durante las diferentes

---

<sup>6</sup> Véase Keohane (2002), para un mayor análisis de la gobernanza global.

etapas de liberalización comercial y financiera de manera unilateral y multilateral que se vivieron en el país, se relajó el estado de bienestar a favor del mercado internacional. Asimismo, durante la crisis de 1994-1995, el FMI sugirió a México seguir ciertos lineamientos macroeconómicos a fin de facilitar los fondos necesarios para salir del *shock* financiero,<sup>7</sup> lo que restringía el *policy space* del gobierno.

Finalmente, una tercera opción sería optar por abandonar el proceso de integración global. Sin embargo, este esquema forzaría a crear un compromiso al puro estilo keynesiano de Bretton Woods en el que se permita mantener la democracia dentro de cada estado-nación y la integración económica se realice de forma más limitada a través de medidas comerciales proteccionistas y selectivas que en un pasado favorecieron el crecimiento de los países de la Triada (Europa, EE.UU. y Japón), así como de algunos países asiáticos que han utilizado modelos de desarrollo heterodoxos que les ha permitido reducir sus niveles de pobreza y tener tasa de crecimiento constantes por encima del 5%. No obstante, todos ellos hoy en día han abandonado este tipo de sistema y aprovechan la globalización económica para fortalecer su crecimiento (Rodrik, 2000 y 2007; Steinberg, 2007: 45).

En definitiva, conforme a las opciones que se adopten en este trilema, la integración económica internacional seguirá avanzando y en última instancia, se vuelve una decisión política. De acuerdo a las opciones disponibles en el trilema, el camino hacia una gobernanza global estaría esbozado en dos vértices. El primero sería recrear el compromiso del liberalismo enmarcado (*embedded liberalism*) (Ruggie, 1982) estilo Bretton Woods en el que se acepte la continuidad del estado-nación, sin abandonar la posibilidad de que organismos internacionales conformen una estructura financiera internacional sólida y estable, así como también permitir un sistema regulatorio comercial como el establecido por la OMC. En este sentido, cualquier régimen de gobernanza económica internacional deberá de ser compatible con las preferencias nacionales, en donde se asegurase que los acuerdos alcanzados fueran consensuados por todos los miembros y no impuestos por los

---

<sup>7</sup> El paquete económico que se recibió por parte del 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.

grupos económica y políticamente más poderosos. De esta manera, los países podrán ir integrándose paulatinamente, en un inicio a un bloque regional en su respectivo continente (federalismo regional), para después en el largo plazo alcanzar un federalismo global.

Las opciones propuestas en el Trilema, estarán determinadas por las propias fuerzas que integran al fenómeno de globalización económica, tales como: la apertura comercial, la instalación de la IED a través de las EMN y la movilidad de capitales y la creación de bloques regionales. A continuación analizaremos cada uno de estos elementos.

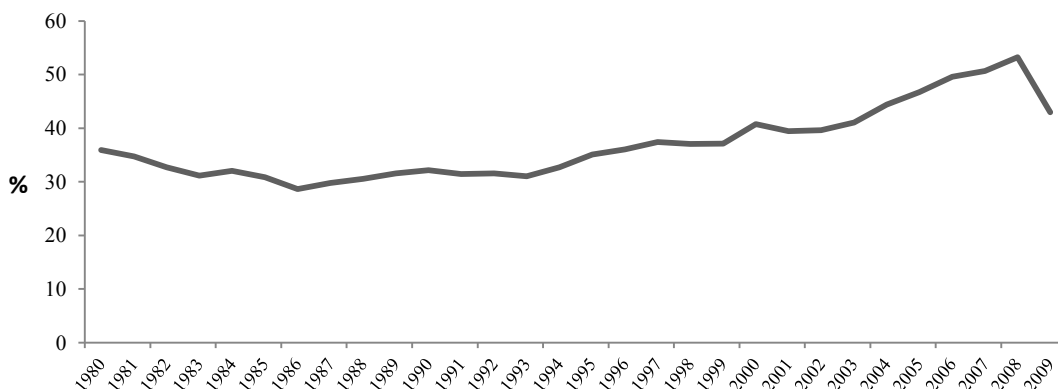
### ***La apertura comercial.***

El crecimiento del comercio internacional que ha tenido presencia en las últimas décadas, fomentado por las innovaciones tecnológicas y la disminución de las barreras arancelarias, ha sido elemental para la expansión del actual proceso de globalización económica. Esta tendencia viene desde finales de la Segunda Guerra Mundial cuando se establecieron las bases de lo que sería la Organización Internacional de Comercio (OIC), que finalmente no se constituiría por considerar los EE.UU. que el texto básico contenido en la Carta de la Habana, restringía la soberanía estadounidense. Como resultado sólo se aceptó lo establecido en el Capítulo IV de la carta fundacional de la OIC referente a la política comercial (Steinberg, 2007: 24). De esta manera surgía el GATT, que se convertiría en el foro adecuado para la reducción de las barreras al comercio internacional.

Después de ocho rondas multilaterales de negociación comercial, siendo la primera en Ginebra en 1947 donde participarían 23 países, y la última ronda finalizada la de Uruguay (1986-1994) con 123 miembros participantes, la barreras a las importaciones de bienes manufacturados en los países miembros se redujeron considerablemente, lo que ha permitido un rápido crecimiento del comercio internacional, el cual ha tenido un incremento constante desde mediados de los años ochenta hasta llegar a representar en 2009 el 42% del PIB mundial (gráfica 1).



**Gráfica 1. Comercio como porcentaje del PIB Mundial (1970-2009).**



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial (2008).

Con el fin de la Ronda Uruguay en 1994, se produjo uno de los cambios institucionales más importantes para la gobernabilidad del comercio internacional, al crearse la Organización Mundial de Comercio (OMC). Mientras que el GATT se ocupó principalmente del comercio de mercancías, la OMC y sus acuerdos 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 estarían bajo el estatus jurídico de un tratado internacional, y no como en las rondas del GATT en donde los pactos eran acuerdos entre las partes contratantes (Steinberg, 2005: 87).

Actualmente, la OMC es el foro de la Ronda de Doha que comenzó en 2001 y continúa inconclusa.<sup>8</sup> Es precisamente durante esta ronda que se negociarán uno de los temas más conflictivos como la agricultura, por lo que se espera que los acuerdos serán complejos, no tanto por el peso que tiene el comercio agrícola a nivel internacional, sino porque es el sector más intervenido en las economías nacionales. Como consecuencia, no se

<sup>8</sup> Actualmente la OMC cuenta con 153 Estados miembros.

prevé una solución rápida de estos temas, además en esta ocasión hay treinta estados miembros más que en la Ronda Uruguay, la cual duró ocho años de negociación con temas relativamente menos complicados que la agricultura. En Doha se tratan otros temas como el acceso a mercados para bienes intensivos en trabajo poco cualificado que exportan los países en vías de desarrollo y los servicios de alto valor añadido que exportan los países desarrollados. De tal manera que habrá que esperar para conocer los resultados y las perspectivas del comercio internacional.

A pesar de los esfuerzos para establecer un sistema de gobernanza comercial mundial en el que se promueva el libre comercio y el multilateralismo, aún existe cierta cautela al momento de evaluar los beneficios del libre comercio en las economías nacionales. Una de las preguntas más debatidas por los economistas y especialistas en crecimiento económico es ¿la apertura comercial es beneficiosa o no para un país? La justificación teórica para la apertura comercial está asociada a unos resultados potencialmente beneficiosos para el crecimiento económico a largo plazo. En este sentido, la apertura comercial permite destinar los esfuerzos hacia aquellos factores de producción nacionales con mayores rendimientos. Por otro lado, promueve el crecimiento de la productividad facilitando la innovación para las compañías como respuesta al creciente 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, facilita la inversión y la acumulación de capital elementos que a su vez condicionan a los países a mantener una estabilidad macroeconómica y gozar de las ventajas económicas que derivan de una saludable gestión económica (Irwin, 2005, Bhagwati, 2004). Finalmente, otra ganancia del comercio se refleja de manera institucional, es decir, algunos de los países emergentes después de la aplicación de políticas de libre comercio han visto grandes contribuciones en los procesos democráticos. Incluso China, después de las reformas de mercado han disminuido las represiones del régimen chino, comparado con el totalitarismo Maoísta (Wolf, 2005).

Sin embargo, como se mencionó al principio de esta sección, existe una enorme discrepancia entre la validez de estas justificaciones teóricas, en especial en los países en vías de desarrollo. Por ejemplo, el hecho de que los actuales países desarrollados y algunos emergentes hayan tenido un crecimiento sostenido implementando barreras arancelarias, para después ir reduciendo esa protección, no coinciden 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 está 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: 219).

En la actualidad existen diferentes estudios empíricos sobre los efectos de la integración comercial en el crecimiento y desarrollo, pero los resultados no pueden considerarse como 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 (2002), Frankel y Romer (1999), Sala-i-Martin (2002 y 2006), y Dollar y Kraay (2001), confirman que aquellos países que han experimentado un mayor grado de apertura comercial han tenido mejores resultados en sus estándares de vida que en periodos previos y que crecen más rápido que aquellos países que permanecen cerrados. Es decir, que la expansión del comercio internacional ha sido un fuerte estímulo para el crecimiento económico. De acuerdo a esta evidencia empírica, la noción popular de que la globalización económica hace a los ricos más ricos y a los pobres más pobres, no tiene sentido. Como lo demuestran los autores, existe un gran número de países en vías de desarrollo que se han integrado en la economía mundial que les permitió mejorar sus estándares de vida, sin embargo como se mencionó anteriormente estos resultados distan mucho de ser indiscutibles.

Si bien son numerosos los estudios que examinan los efectos del comercio sobre el crecimiento mediante regresiones de la tasa de crecimiento del PIB per cápita (y pese a que muchos de estos estudios concluyen que la apertura comercial tiene un efecto sustancial

sobre el crecimiento económico), en los últimos años esta hipótesis ha sido fuertemente criticada, en especial 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 de comercio exterior. Sin embargo, es complicado extraer conclusiones sobre el efecto que tiene la liberalización comercial en el crecimiento económico.<sup>9</sup> En segundo lugar, es difícil distinguir el efecto de la liberalización comercial del que tiene la política económica interna, ya que son muchos los países que liberalizan su régimen comercial y simultáneamente emprenden otras reformas internas que también redundan en una expansión de la economía. 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 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) atribuye un descenso 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, que han sido los principales elementos del paquete de reformas instituidas en América Latina, también conocidos como el Consenso de Washington,<sup>10</sup> han contribuido a la desigualdad en la distribución de los ingresos. Bajo la perspectiva

---

<sup>9</sup> Además, es posible que la relación que se observa entre el volumen comercial y el crecimiento se deba a otro tipo de factores como pueden ser los geográficos.

<sup>10</sup> Los 10 puntos que plantea Williamson (1990) como fundamentales del Consenso de Washington 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 a financiera, privatización, desregulación, derechos de propiedad y la eliminación de barreras a la inversión extranjera directa.

ortodoxa, se predecía que el libre comercio traería 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: 91). Una posible explicación de este fenómeno se debe a que la globalización favorece a aquellos sectores más fuertes de una economía como son las grandes empresas, las grandes ciudades o las regiones más desarrolladas económicamente, por lo tanto los beneficios se concentran en algunos sectores de la economía.

De este debate se puede concluir que durante el actual periodo 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 China e India. No obstante, los diferentes estudios (Bhalla, 2002; Dollar y Kraay, 2001a) y revisiones literarias empíricas (Wolf, 2005), señalan que la desigualdad ha aumentado dentro de cada país, aunque en muchos de los casos, las propias investigaciones señalan que los cambios de la distribución del ingreso pueden atribuirse a factores que no están relacionados directamente con la evolución del comercio internacional. Por lo tanto, se debe de tener cautela al momento de afirmar que la apertura comercial es causalidad de disminución en la desigualdad.

La evidencia sugiere que los países que abren sus mercados a la economía mundial experimentan una aceleración del crecimiento, mientras que aquellos que pertenecen en la autarquía tienen menos niveles de crecimiento económico a largo plazo. No obstante, la apertura comercial como elemento esencial de la globalización económica, debe ser un medio más no el fin de una estrategia de desarrollo. La apertura comercial tiene que ir acompañada de otras políticas que combinadas<sup>11</sup> (*policy mix*) sean capaces de encaminar a un país a la senda del crecimiento económico (Rodríguez y Rodrik, 2000; Winters *et al*, 2004). De acuerdo con Bhagwati (2004: 61), la globalización económica trae consigo beneficios, pero también inconvenientes para los gobiernos, los cuales deben de estar preparados para saber enfrentar las adversidades con las políticas correctas, incluida la ayuda de instituciones internacionales que reduzcan las probabilidades de riesgo en la

---

<sup>11</sup> Como la estabilización macroeconómica, el control de la inflación, fortalecimiento institucional, política cambiaria estable, etc.

inserción a la globalización, en especial, la de los países en vías de desarrollo. Sin embargo, la elección de las políticas correctas en estos países se ve afectada, precisamente por la intervención de estos organismos multilaterales capaces de establecer regulaciones globales y de otros factores resultado de la interdependencia económica, que limitan el campo de acción (*policy space*) de los gobiernos, lo que se traduce en una pérdida de soberanía de los estados-nación.<sup>12</sup>

En conclusión, a pesar de que es imposible encontrar una correlación directa entre la apertura comercial y el crecimiento económico, la evidencia muestra que este elemento de la globalización está ligado a un crecimiento más elevado y que ese crecimiento elevado es un factor para reducir las desigualdades globales, aunque no las desigualdades dentro de cada país. Asimismo, se ha especificado que la liberalización del comercio *per se* no conlleva al éxito económico, para ello se necesita de una combinación de políticas apropiadas que permitan sacar provecho de la globalización, y en algunos casos prevenir los resultados adversos para aquellos que se vean más afectados por la integración. Sin embargo, tal y como lo predice el “Trilema de la Economía Global”, si los estados lo que persiguen es una mayor integración económica internacional, la globalización limitará la soberanía, y por ende la sensación y el alcance del control democrático. Esto es porque la interdependencia conlleva a que una acción realizada por un estado-nación, tenga consecuencias, que a su vez, se verán afectadas por la reacción de otros estados-nación y en muchos casos por otros actores internacionales. Estos actores, como pueden ser las empresas multinacionales y sus flujos financieros,<sup>13</sup> son parte esencial de la globalización económica, y cada vez participan de manera más activa en la política internacional, influenciando la toma de decisiones tanto a nivel internacional como a nivel nacional. A continuación, nos centraremos en este segundo elemento de la globalización económica.

### ***La Inversión Extranjera Directa y la movilidad de capitales.***

---

<sup>12</sup> 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 de igual manera a las empresas extranjeras que a las nacionales.

<sup>13</sup> También existen otros actores no estatales como las Organizaciones No Gubernamentales (ONG's), o la sociedad civil en general, los cuales tienen un papel central en la política internacional conforme avanza la integración económica y disminuye el poder de los estados.

El desarrollo de la globalización no hubiera sido posible sin la apertura comercial, las innovaciones tecnológicas y la liberalización de la entrada de Inversión Extranjera Directa (IED), que se ha venido experimentando desde la mitad del siglo XX hasta la actualidad. Como consecuencia de estos avances, las Empresas Multinacionales (EMN) han jugado un papel fundamental en la expansión de la integración económica internacional, no sólo por el volumen que generan y los flujos financieros que producen, sino también porque han contribuido en la modificación de los patrones comerciales de un comercio interindustrial hacia uno intraindustrial, así como también por el poder que han adquirido en el sistema político internacional.

Los principales beneficios de la IED se dan a través de la transferencia de tecnología, en especial en forma de nuevas variedades de insumos de capital, que no se logra con inversiones financieras ni con el comercio de bienes y servicios. También se ha comprobado que fomenta la competencia en el mercado nacional de insumos. Los que reciben IED normalmente obtienen capacitación para sus empleados en el desempeño de las nuevas tareas, lo que contribuye al desarrollo del capital humano del país. Asimismo, las ganancias que produce la IED incrementan el ingreso obtenido de los impuestos a las sociedades en el país (Sanna-Randaccio y Veugelers, 2003; Barrios *et al*, 2003; Feldstein, 2000; Gilpin, 2001). No obstante, su presencia y efectos en las economías nacionales son punto de partida de críticas, tales como que 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 que dañan la soberanía nacional (Anderson y Cavanagh, 2000). Antes de abordar estas discrepancias, es preciso conocer cuál es el *modus operandi* de la 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: 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 que la

empresa es dueño 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 en actividades ya existentes o creando nueva inversión, conocido 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 forma de expansión de las EMN a lo largo del mundo, se realiza a través de la IED, cuyos flujos responden tanto a estímulos microeconómicos como a estímulos macroeconómicos.<sup>14</sup> El movimiento de este tipo de inversión se puede interpretar a través del enfoque ecléctico o paradigma OLI (Dunning, 1999) el cual se entiende 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) dependerá de la atracción de competitividad de un país o región (*location (L) specific*) *vis à vis* otros países; y (iii) dependerá 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: 8). De esta manera, dependiendo de las ventajas que se presenten en el paradigma OLI, las EMN decidirán en dónde invertir, para obtener el máximo de beneficios.

Estos movimientos de inversión han sido posibles gracias al rápido desarrollo de las tecnologías de información y comunicaciones (TIC’s) y la continua disminución de los costes de transporte y transacción; y sobre todo por la liberalización de las regulaciones nacionales sobre inversión extranjera que se ha hecho en los últimos años. Como se mencionó anteriormente, desde que iniciara sus actividades la OMC se crearía un acuerdo relacionado con la inversión (TRIMS), sin embargo desde su puesta en marcha todavía encuentra hoy opiniones contrastantes sugiriendo una ampliación del TRIMS.<sup>15</sup> No obstante, existe evidencia empírica de que los países prefieren liberalizar sin ningún tipo de

---

<sup>14</sup> 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).

<sup>15</sup> 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).



normativa internacional y también hay evidencia de que una mayor protección a través normas de inversión no aumentan el flujo de IED, tal y como lo afirman los que promueven esa ampliación. De acuerdo con la UNCTAD (2007), entre 1992 y 2006 se realizaron más de 2.400 cambios regulatorios en las legislaciones nacionales sobre IED alrededor del mundo, siendo sólo el 10% de estos cambios menos favorables para la IED,<sup>16</sup> mientras que el resto supuso una mayor liberalización. Estos resultados se alcanzaron sin la necesidad de un acuerdo regulatorio que limitara el campo de acción del *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 nacionales los flujos de IED global han aumentado de forma regular a lo largo de las últimas tres décadas.<sup>17</sup> Según datos de la UNCTAD (2008), durante el año 2006 la IED creció por tercer año consecutivo para alcanzar la cifra de \$1.306 mil millones de dólares, cerca del nivel record del año 2000 cuando se obtuvo el máximo histórico de \$1.411 mil millones de dólares (gráfica 2). La fuerte caída de cerca del 22% entre 2000 a 2003, fue ocasionada, principalmente, por el lento crecimiento económico 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 del 2003 el crecimiento del flujo de IED global sería a causa de la recuperación de los indicadores anteriores, siendo los países desarrollados los que más recibieron IED, seguido por los países del Sur, Este y Sureste Asiático y Oceanía, América Latina<sup>18</sup> y en último lugar los países menos desarrollados de África. Es importante mencionar que la IED suele tener su origen y destino entre los países de la OCDE y algunos emergentes. Durante 2006 los principales países emisores de IED fueron EE.UU., la U.E. (25) siendo Francia, España y Reino Unido los principales,

---

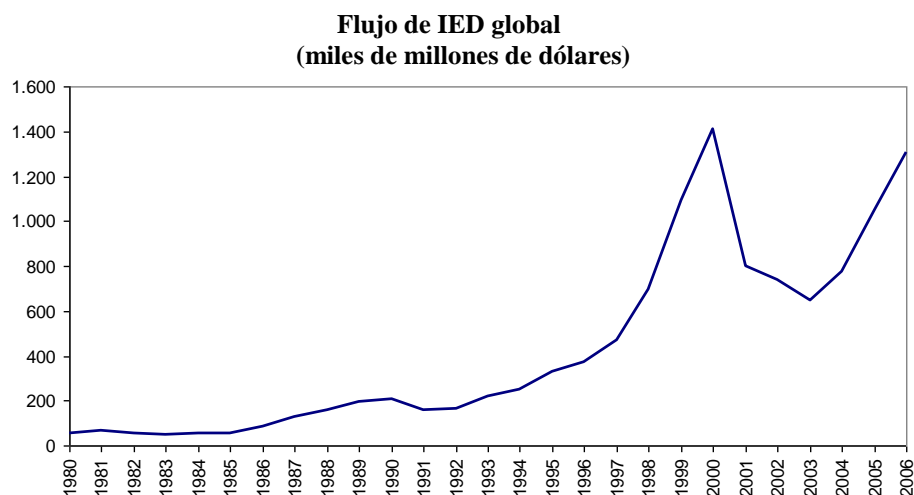
<sup>16</sup> Del conjunto de las regiones del mundo en 2005, la que realizó más cambios menos favorables para la inversión extranjera fue América Latina y el Caribe, reflejándose así el aumento en las regulaciones de la industria extractiva en Bolivia, Perú y Venezuela, así como el programa de nacionalización venezolano en los sectores estratégicos de telecomunicaciones y energético (UNCTAD, 2007).

<sup>17</sup> 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).

<sup>18</sup> En el año 2006 los principales receptores de IED en la región Sur, Este y Sureste asiático y Oceanía son China, Hong Kong, Singapur e India; mientras que en América Latina son México Brasil, Chile y Colombia.

mientras que el país emergente con mayor emisión de IED fue Hong Kong (UNCTAD, 2007).

Gráfica 2.



Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD (2007).

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*? Retomando el debate sobre los efectos de la IED, ésta es considerada por muchos como una espada de doble filo, especialmente en los países en vías de desarrollo, donde el país receptor experimenta tanto costes como beneficios. De acuerdo con Bhagwati (2004: 47), “si un país quiere atraer las inversiones, debe de ofrecer una estabilidad política y ventajas económicas, como mano de obra barata o recursos naturales aprovechables”, esto en el paradigma OLI significa que el país debe tener ventajas en (L).<sup>19</sup> Sin embargo, en la mayoría de los casos las ventajas de las EMN (O) como pueden ser aportar nuevas tecnologías, inversión, acceso a mercados internacionales, etc., suelen ser de vital importancia para el crecimiento de un país en vías de desarrollo, minimizando de inicio sus posibles ventajas en L. De esta manera, las ventajas en L se ven superadas por las ventajas en O de la EMN, es decir, la multinacional tendrá una superioridad sobre el país de acogida

---

<sup>19</sup> Algunos países se quedan fuera de las redes globales de producción de las EMN debido a que carecen de estas ventajas en L.

el cual está falto de inversión. Tarzi (1991), supone que el poder relativo de las EMN será aún mayor una vez que entra en un mercado de un país en vías de desarrollo, en donde gran parte de la inversión doméstica estará en manos de la multinacional y ésta se concentrará en los sectores clave para el desarrollo del *host state*. Por tal motivo, la concentración de la IED en sectores importantes de desarrollo, le dará a la EMN un poder monopolístico para controlar la oferta y los precios internos; cosa que no ocurriría en un mercado en donde la competitividad interna fuese mayor.

Por lo tanto, el país de acogida debe tener una estrategia que le permita observar y analizar sus probabilidades de negociación frente a las EMN. Esta posición dependerá de lo que pueda ofrecer el país de acogida y lo que pueda ofrecer la multinacional, hasta llegar a un equilibrio de Nash.<sup>20</sup> Sin embargo, llega el punto en que el país de acogida tendrá que tomar la decisión de aceptar o no las condiciones de la negociación. Al final la opción de aceptar será la más positiva ya que habrá mayor contratación de mano de obra, se producirá algún tipo de difusión de *know how* tecnológico y prácticas de gestión mejores, asimismo aumentará la competitividad en el mercado doméstico e impulsará a las empresas existentes a mejorar su eficiencia.<sup>21</sup>

Por otro lado, 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. Pero según Bhagwati (2004: 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. Sin embargo 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

---

<sup>20</sup> Véase Tarzi (1991) y Dunning (1993) para un análisis sobre las estrategias de negociación de los países menos desarrollados frente a las empresas multinacionales.

<sup>21</sup> Por ejemplo, la entrada de la cadena estadounidense de supermercados Wal-Mart a México, obligó a las cadenas mexicanas a mejorar su calidad y servicio (La Jornada, 2005). No obstante, la presencia de las EMN en sectores extractivos históricamente ha sido conflictivo. En la década de los treinta, el gobierno mexicano tomó medidas extremas al expropiar el sector petrolero que estaba en manos de EMN extranjeras, las cuales obtenían grandes ganancias sin que éstas se vieran reflejadas en la economía nacional, y todo a costa de condiciones de trabajo deplorables. En Bolivia sucedió algo similar poco después de que fuera nombrado presidente Evo Morales.

es superior a la media salarial del país. Por lo tanto, lo que hacen es pagar un salario competitivo, de acuerdo a las condiciones locales de cada país. Aunque con algún grado de cautela, la llegada de IED debe considerarse, en especial en aquellos países menos desarrollados, como una oportunidad de desarrollo y no como una amenaza.

Una crítica recurrente hacia las EMN es que son 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. Sin embargo, esta crítica carece de todo tipo de veracidad ya que existen errores de interpretación por parte de los críticos que desvirtúan la realidad. En primer lugar, en el ámbito político, las EMN no puede compararse con la capacidad de coerción que tiene el gobierno sobre sus ciudadanos, en este sentido el gobierno continúa teniendo el papel central. 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 nacional.<sup>22</sup> 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, ya que no miden lo mismo. Como consecuencia de 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: 15). En definitiva, los estados-nación continúan siendo agentes más importantes *vis-a-vis* las EMN, aunque su poder, como se demostró en el trilema de la economía global, se ve limitado en el actual proceso de globalización económica.

Sin embargo, no todo es positivo de la IED, existen puntos ambiguos sobre las actividades de las EMN que tienen consecuencias perjudiciales como son los daños que puedan ocasionar en el medio ambiente, la venta de productos dañinos, el soborno y corrupción que en ocasiones rodea a estas empresas. Aún más importante fueron los *lobbies* de las EMN para defender sus intereses ante la OMC lo que permitió que dicha institución

---

<sup>22</sup> 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).

podiera aplicar sanciones a los países que infringieran el pago de regalías de la patente (Bhagwati, 2004: 276). Algo similar sucedería durante las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre EE.UU. y México, cuando los *lobbies* empresariales estadounidenses lograron influenciar al gobierno de Bill Clinton para introducir en el tratado el conjunto más amplio de derechos que se hayan ofrecido a inversionistas extranjeros en un acuerdo internacional, plasmado en el Capítulo XI del TLCAN.<sup>23</sup> Su aceptación sería definitiva para la entrada de México al acuerdo.<sup>24</sup>

Problemas como estos deben de ser abordados de manera unilateral y multilateral, ya que sus consecuencias afectan a millones de personas en los países más pobres. Una de estas acciones tiene que comenzar desde dentro de los propios gobiernos nacionales, debido a que son sus leyes e instituciones las que permiten este tipo de abusos. De forma multilateral, la OMC deberá de implementar reglas internacionales más claras y justas sobre 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, hacen posible que se conozca al rededor de mundo los diferentes abusos de las EMN.<sup>25</sup>

En términos generales, la IED ha tenido efectos positivos en los países de acogida, han creado empleos y en muchos casos contribuido al crecimiento económico de dichos países o regiones en donde son instaladas. La mayoría de las críticas sobre la IED no tienen sentido cuando se analizan a fondo, aunque algunos de los abusos de las EMN no se pueden dejar pasar por alto. Es aquí que la sociedad civil y las leyes nacionales e internacionales jugarán un papel importante para demandar y regular dichas acciones.

Respecto a los flujos de inversión en cartera, al igual que la IED, han experimentado un aumento muy significativo en las últimas décadas. La creciente integración de las

---

<sup>23</sup> Véase Gutiérrez-Haces (2004), para una revisión sobre el Capítulo XI del TLCAN.

<sup>24</sup> Uno de los casos más relevantes es el de la empresa estadounidense de manejo de desechos tóxicos Metalclad, vs. el gobierno mexicano. El gobierno demandó a la empresa por delitos ecológicos y ésta se amparó en el Capítulo XI del tratado referente a materia de inversión, solicitando una indemnización por trato discriminatorio de 16 millones de dólares. En este sentido, ejercicios normales de autoridad, como proteger la salud de la población de un municipio en el centro de México, a través del cierre y expropiación de la empresa, fueron considerados como acciones en contra de los intereses de la EMN. Véase Hufbauer y Schott (2005, capítulo 4) para un análisis sobre este conflicto.

<sup>25</sup> Véase Stiglitz (2006) para propuestas para disminuir los abusos de las EMN.

finanzas internacionales ha sido resultado de al menos dos aspectos: la iniciativa de los gobiernos de liberalizar la cuenta de capitales y los avances en las TIC's que han permitido la difusión inmediata de la información a nivel mundial. Es en parte, a estos flujos de capital que la globalización se manifiesta en toda su expresión. Sin embargo, los beneficios de los flujos de inversión en cartera no son tan claros como los de la IED.

Los modelos teóricos han identificado una serie de canales potenciales directos e indirectos por los cuales la integración financiera puede promover el crecimiento económico. Los canales directos están relacionados con el aumento del ahorro, una reducción del coste del capital a través de una mejor asignación global del riesgo, y se estimula el desarrollo del sector financiero doméstico (Feldstein, 2000). Los canales indirectos están relacionados con el compromiso de mejorar las políticas económicas y con la posibilidad de que al momento de aplicar medidas a favor de la inversión extranjera, ésta 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, principalmente en los países en vías de desarrollo, por el contrario, en la mayoría de estos países está asociada a un mayor incremento de la inestabilidad macroeconómica (Stallings y Studart, 2006, Banco Mundial, 2005; Prasad *et al*, 2003).

Una de las características principales de estos flujos financieros es su volatilidad,<sup>26</sup> ya que en la mayoría de los casos los movimientos responden a estímulos especulativos,<sup>27</sup> que han llevado a crear diferentes turbulencias financieras durante los años noventa, especialmente en los mercados emergentes, siendo la crisis de México la primera en la reciente globalización, seguida por las crisis en el Sureste Asiático y en Argentina,<sup>28</sup> con grandes implicaciones en el sistema financiero internacional. No obstante, Dobson y Hufbauer (2001) señalan que no todo es culpa de los movimientos de capital y del sistema internacional. Los autores atribuyen que gran parte de los problemas se debieron al mal funcionamiento de los mercados financieros domésticos. Si bien es cierto que los gobiernos

---

<sup>26</sup> 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.

<sup>27</sup> 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.

<sup>28</sup> 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.

de los países en vías de desarrollo deberían de crear instituciones nacionales más fuertes y eficientes, como las existentes en los países desarrollados, que garanticen a los inversionistas sus capitales y de esa manera reducir el riesgo de fugas; también es cierto que gran parte de los mercados emergentes que implementaron las políticas del Consenso de Washington, se dejaron guiar por el FMI, por lo que éste debió haber prevenido de los posibles riesgos que la liberalización financiera trae consigo, por tanto también existe una responsabilidad muy grande de esta institución por la inadecuada asesoría.

La experiencia de México y las demás crisis financieras, demuestra que la apertura de la cuenta de capitales debe realizarse de manera cautelosa, disciplinada y con regulación y supervisión a fin de evitar futuras crisis. También existen propuestas para prevenir una masiva salida de capitales como la llamada “tasa Tobin” (Tobin, 1978), que consiste en la imposición de 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 de los países que se ven perjudicados por la especulación financiera, mientras que otros consideran que limitaría el flujo de inversión y sería inviable políticamente.<sup>29</sup> 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 se faciliten a los países en vías de desarrollo una segura y mejor integración al mercado de capitales internacional.

En la actualidad, no sólo los países en vías de desarrollo se preocupan por controlar los movimientos de capitales, los países desarrollados también buscan una mayor transparencia sobre la procedencia del capital como es el caso de los Fondos Soberanos (SWF).<sup>30</sup> Los SWF son instrumentos de inversión bajo control público con los que los grandes países exportadores de materias primas (principalmente petróleo) canalizan sus enormes reservas de divisas. Generalmente acuden a inversiones de bajo riesgo, aunque cada vez más incursionan en el capital-riesgo (Segrelles, 2008). El incremento de SWF, en sectores (algunos estratégicos como los puertos, bancos, etc.) ha generado una gran

---

<sup>29</sup> Véase Frankel (1996) y Jetin y De Bunhoff (2000), para un análisis sobre los beneficios o inconvenientes de esta tasa Tobin.

<sup>30</sup> Por sus siglas en inglés *Sovereign Wealth Funds*.

inquietud en los países desarrollados debido a que podrían llegar a controlar dichos sectores. Algunas medidas que se han propuesto van dirigidas hacia el establecimiento de unas reglas claras en las que se incluyan 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 invierten. Estas reglas deberían ser fijadas con la cooperación de la Organización de Cooperación y Desarrollo (OCDE), el FMI y el Banco Mundial, o inclusive en la OMC (Segrelles, 2008: 6). Por el momento, en las empresas que han invertido los SWF, han tenido un efecto positivo sobre éstas, sin embargo el escaso control y la falta de una mayor información sobre la procedencia y finalidad de los fondos podría causar un conflicto en el futuro.

En definitiva, los flujos de capitales ya sean en forma directa o en cartera, han tenido un papel central en la evolución de la globalización económica. En especial, la IED se ha comprobado que tiene efectos positivos en el país de acogida, particularmente en los países en vías de desarrollo, los cuales se han dado cuenta de eso.<sup>31</sup> No obstante, el mayor flujo de inversión aún se concentra en los países desarrollados y en las economías emergentes, dejando una pequeña posibilidad de inversión en los países menos desarrollados. Este fenómeno se puede interpretar a través del paradigma OLI, en el sentido de que los países menos desarrollados no cuentan con ventajas en L, por lo que las EMN preferirán invertir en otro mercado. Referente 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, sugiere que es necesario tener reservas sobre los beneficios de la movilidad de capitales a corto plazo, ya que su volatilidad especulativa los hace impredecibles con grandes riesgos para las economías nacionales, muchas de ellas carentes de un sistema financiero doméstico eficiente capaz de gestionar estos movimientos.

---

<sup>31</sup> Por ejemplo, en el caso de Brasil, el ex presidente Henrique Cardozo (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 consigo una posibilidad de desarrollo. Por tal motivo las políticas de restricción a la inversión extranjera directa fueron disminuyendo en los últimos años en la mayoría de los países en vías de desarrollo. Quizás más importante sea el hecho de que aquellos países que estén fuera de las redes globales de las EMN, estarán en una desventaja considerable, principalmente porque parte del comercio internacional consiste en las transferencias intrafirma entre una filial y otra.



## **Conclusiones.**

A lo largo de este artículo se ha mostrado que los componentes de la globalización económica (apertura comercial y el flujo de inversión extranjera), están planteando nuevos retos a los gobiernos, en especial a los países en vías de desarrollo, los cuales han tenido una participación más activa que en la pasada globalización decimonónica. De aquella primera globalización de finales del siglo XIX a la actual existen grandes diferencias, tanto cualitativas como cuantitativas, pero a pesar de los grandes avances institucionales y en las TIC's, lo que destaca en ambas es que la integración económica internacional aun no es completa, siendo uno de los principales responsables la gran diversidad de jurisdicciones nacionales y factores geográficos que limitan los incentivos a realizar transacciones internacionales que responde a la variedad de preferencias de los ciudadanos de distintos países. No obstante, no significa que la globalización esté en peligro, se ha podido comprobar que la tendencia de este fenómeno en las últimas dos décadas ha sido positiva, pero limitada. Se identificó que al mismo tiempo que aumenta la globalización, también incrementa el coste de oportunidad de permanecer en la autarquía. Si bien los diferentes estudios empíricos son incapaces de establecer una correlación directa entre apertura comercial y crecimiento, sí han podido demostrar que el libre comercio es una alternativa que arroja mejores resultados netos para aquellos países que implementan este tipo de política comercial, comparada con permanecer aislado de los mercados internacionales y sobre todo si se acompaña de otras políticas adecuadas.

El resultado del análisis de los tres elementos de la globalización, sugiere que para obtener estos resultados favorables es fundamental la creación de un escenario nacional con instituciones eficientes, y aún más importante encontrar la combinación de políticas adecuadas que junto a la apertura comercial, permitan aprovechar de mejor manera los beneficios potenciales de la globalización. No basta con las reformas comerciales y financieras, los países en vías de desarrollo tiene que profundizar aún más y hacer reformas

institucionales. En este sentido, con mejores leyes e instituciones y la adecuada regulación de la IED y la de cartera, se podrá obtener los beneficios potenciales de estos movimientos. Del mismo modo, el regionalismo puede ser un impulsor de la globalización, siempre y cuando en los acuerdos se respeten los fundamentos básicos establecidos por la OMC y se vaya más allá, para ello se requiere de instituciones eficientes que reflejen los intereses nacionales. Por lo tanto, con el escenario y el *policy mix* adecuado, la globalización conlleva a resultados netos beneficiosos.

Sin embargo, decir que la globalización es capaz de estimular un crecimiento a largo plazo para todos los países que se ven inmersos en ella, sería erróneo ya que de este proceso surgen inconvenientes con resultados heterogéneos, principalmente en las economías de los países en vías de desarrollo. Uno de estos inconvenientes ha sido la pérdida de un modelo de cohesión económica y social como el liberalismo enmarcado, en donde los gobiernos han perdido parte de su soberanía sin existir el correspondiente aumento de gobernabilidad supranacional o la efectiva cooperación internacional. A través del trilema de la economía global se pudo comprobar que los países que desean integrarse a la globalización económica no podrán obtener soberanía y democracia plena. La opción propuesta es la de darle a la democracia una continuidad a largo plazo, siempre y cuando los organismos internacionales suplan equitativa y eficientemente las necesidades del estado-nación. Para que esto se pueda dar, 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 y permitir que todos los países gocen de los beneficios potenciales de la globalización. La OMC jugará un papel central en la integración de los países en vías de desarrollo a la economía global. Para ello, debe plantearse como un régimen a favor del desarrollo en el que permita a los países pobres identificar su estructura institucional y el *policy mix* adecuado para un crecimiento distributivo, que posteriormente facilitará la integración a la economía mundial. De esta manera, los países verán reflejado en los organismos internacionales, esa pérdida de soberanía.

Al mismo tiempo que se requiere de un mejor sistema de gobernanza del comercio internacional, cada vez es más necesaria una mayor regulación del sistema financiero internacional. La experiencia con la reciente crisis *subprime*, pone de manifiesto que la globalización financiera sin regulación es menos segura. Además, la intervención del gobierno de EE.UU. y de algunos países europeos para rescatar a diferentes entidades financieras quebradas, sugiere que los estados deben tener un papel fundamental en el proceso de globalización, debido a que los mercados son incapaces de auto regularse. Lo anterior no significa más intervención, sino una mejor regulación por parte de los gobiernos.

Como se demostró en este artículo, una de las grandes transformaciones que han experimentado los países en vías de desarrollo en esta globalización fue un cambio en las políticas económicas. Pasaron de sistemas económicos cerrados hacia unos más orientados al exterior.

### **Bibliografía.**

- Amin S. (1997): *Capitalism in the Age of Globalization: The management of contemporary Society*, Zed Books, Londres.
- Anderson S. y Cavanagh, J. (2000): *Top 200, The Rise of Corporate Global Power*, Institute for Policy Studies, Diciembre.
- Baldwin, R. (2004): *Stepping stones or building blocks? Regional and Multilateral integration*, Paper prepared for the G-20 Workshop on Regional economic integration in a global framework, Septiembre.
- Baldwin, R. (2006): “Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocks on the Path to Global Free Trade”, NBER, Working Paper No. 12545.
- Baldwin, R. y Martin, P. (1999): “Two Waves of Globalization: Superficial Similarities, Fundamental Differences”, NBER, Working Paper No. 6904.
- Banco Mundial (2002): *Globalization, growth, and poverty: building an inclusive World economy*, The World Bank, Washington.
- Banco Mundial (2005): *Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*, Washington, D.C.

- Banco Mundial (2008), El presidente de México y el presidente del Banco Mundial destacan nueva alianza estratégica, <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/PROJECTSSPA/0,,contentMDK:21761050~menuPK:2804989~pagePK:41367~piPK:279616~theSitePK:2748767,00.html>, Consultada en Febrero 2010.
- 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 Bhalla, A. S. (ed.) *Globalization, Growth and Marginalization*, Macmillan Press, Londres.
- Bhagwati, J. (1998): *Regionalism and Multilateralism: WTO, MERCOSUR, et al, For the Argentine Bankers’ Convention*.
- Bhagwati, J. (2004): *In Defence of Globalization*, Oxford University Press, EE.UU.
- Bhagwati, J. (2008): *Termites in the Trading System, How Preferential Agreements Undermine Free Trade*, Oxford University Press, EE.UU.
- Bhalla, A. S. (1998): *Globalization, Growth and Marginalization*, Macmillan Press, Londres.
- Bhalla, S. (2002): *Imagine There’s no Country: Poverty, Inequality, and Growth in the Era of Globalization*, Institute for International Economics, Washington, D.C.
- Bordo, M. et al (1999): “Is globalization today very different than globalization a hundred years ago?”, NBER, Working Paper No. 7195.
- Bouzas, R. (2005): “El Nuevo regionalismo y el área de libre comercio de las Américas: un enfoque menos indulgente”, *Revista de la CEPAL*, No. 85, pp. 7-18, Abril.
- Brohman, J. (1996): *Popular Development, Rethinking the Theory and Practice of Development*, Backwell Publishers, Reino Unido.
- 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, Agosto, Universidad de Michigan.
- Bulmer-Thomas, V. (2003): *La Historia Económica de América Latina desde la Independencia*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Camilleri, J. y Falk, J. (1992): *The end of Sovereignty? The Politics of Shrinking and Fragmenting World*, Edward Elgar, Aldershot.

- Daniels, J. D. et al (2004): *Negocios Internacionales, Ambientes y Operaciones*, Décima Edición, Pearson Educación, México.
- De la Dehesa, G. (2004): *Comprender la Globalización*, Economía Alianza Editorial, Madrid.
- Dobson, W. y Hufbauer, G. (2001): *World Capital Markets: Challenge to the G-10*, Peter Institute for International Economics, <http://bookstore.petersoninstitute.org/bookstore//328.html>, Consultada en julio 2008.
- Dollar, D. y Kraay, A. (2001): “Growth is Good for the Poor”, Policy Research Working Paper No. 2587, World Bank, Washington D.C. Abril.
- Dollar, D. y Kraay, A. (2001a): “Comercio exterior, crecimiento y pobreza”, *Finanzas y Desarrollo*, Revista trimestral del FMI, Septiembre.
- 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. (1993). *Multinational Enterprises and The Global Economy*, Addison-Wesley, Inglaterra.
- 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.
- 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*, Antonio Bosh Editor, España.
- Feldstein, M. (2000): “Aspects of Global Economic Integration: Outlook for the Future”, NBER, Working Paper No. 7899.
- Fondo Monetario Internacional (2000): “La globalización: ¿Amenaza u oportunidad?”, <http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/esl/041200s.htm>, Consultada en Febrero 2010.
- Fondo Monetario Internacional (2008): *World Economic Outlook Databases*, April 2008, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2008/01/weodata/weoselgr.aspx>. Consultada en Febrero 2010.
- 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, Junio, pp. 379-399.

-Frieden, J. A. (2006): Global Capitalism: Its Fall and Rise in the Twentieth Century, Norton, EE.UU.

-Gilpin, R. (2000): The Challenge of Global Capitalism: The World Economy in the 21<sup>st</sup> century, Princeton University Press, Princeton.

-Gilpin, R. (2001): Global Political Economy: Understanding the International Economic Order, Princeton University Press, Princeton.

-González, R. y Maesso, M. (2003): "Los desafíos que plantea el proceso de globalización económica" en Maesso, M. y Goznález, R. (coord.), La Globalización: Oportunidades y Desafíos, Universidad de Cáceres, España.

-Graham, E. (2000): Fighting the wrong enemy antiglobal activists and multinational enterprises, Institute for International Economics, Washington, D.C.

-Grauwe, P. y Camerman, F. (2002): How Big are the Big Multinationals Companies?, Universidad de Leuven y Senado Belga, [http://www.econ.kuleuven.be/ew/academic/intecon/Degrauwe/PDG-papers/Recently\\_published\\_articles/How%20big%20are%20the%20big%20multinational%20companies.pdf](http://www.econ.kuleuven.be/ew/academic/intecon/Degrauwe/PDG-papers/Recently_published_articles/How%20big%20are%20the%20big%20multinational%20companies.pdf), Consultada en Julio de 2008.

-Gutiérrez-Haces, T. (2004): "La inversión extranjera directa en el TLCAN", Revista Economía, UNAM, Vol. 1, No. 3, pp. 30-52.

-Held, D. (2000): A globalized world? Culture, Economics, Politics, Routledge, Reino Unido.

-Helpman, E. y Krugman, P. (1989): Trade Policy and Market Structure, MIT, EE.UU.

-Hirts, P. y Thompson, G. (1996) Globalization in Question, 2<sup>nd</sup> Edition, Polity Press, Cambridge Reino Unido.

-Hufbauer, G. C. y Schott, J. J. (2005): NAFTA revisited, achievements and challenges, Institute for International Economics, Washington, D.C.

-Iglesias, E. (1997): Globalization and Regional Integration: Consequences for Latin America, Banco de Desarrollo Interamericano, Ciudad de México, Noviembre.

-Irwin, D. (2005): Free Trade under Fire, Princeton University Press, EE.UU.

-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, Zed Books, Londres.

- Keohane, R. (2002): "Global Governance and Democratic Accountability", Duke University, mimeo, <http://www.lse.ac.uk/collections/LSEPublicLecturesAndEvents/pdf/20020701t1531t001.pdf>, Consultada en Febrero 2010.
- Krugman, P. (1996): Rethinking International Trade, MIT, EE.UU.
- La Jornada (2005): El dilema Wal-Mart, <http://www.jornada.unam.mx/2005/04/25/008n1sec.html>. Consultada en Febrero 2010.
- Maddison, A. (2003): The World Economy Historical Statistics, OECD.
- Mursehd, S. M. (2000): "Globalization, Marginalization and Development", World Institute for Development Economic Research, Working Paper No. 175.
- Murshed, S. M. (2003): Globalization is not always good: an economist's perspective, Institute of Social Studies, The Hague, Holanda.
- O'Brien, R. (1992): Global Financial Integration: The end of Geography, Pinter, Londres.
- O'Rourke, K. (2001), "Globalization and Inequality: Historical Trends" NBER, Working Paper No. 8339.
- 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, University of Chicago Press, Chicago.
- OMC (2004): El futuro de la OMC, una respuesta a los desafíos institucionales del nuevo milenio, 10º Aniversario de la OMC, Ginebra, Suiza.
- OMC (2007): Informe sobre el Comercio Mundial, Organización Mundial de Comercio, Ginebra.
- OMC (2010): Acuerdos Comerciales Regionales, [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/region\\_s/regfac\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/regfac_s.htm), Consultada en Febrero, 2010.
- Oxfam (2002): Rigged Rules and Double Standards: Trade, Globalization and the Fight against Poverty, [http://www.oxfam.org.uk/resources/papers/downloads/trade\\_report.pdf](http://www.oxfam.org.uk/resources/papers/downloads/trade_report.pdf), Consultada en Febrero 2010.
- Prasad, E. et al (2003): Effects of Financial Globalization on Developing Countries: Some Empirical Evidence, Fondo Monetario Internacional, Marzo.

- Requeijo, J. (2002): *Economía Mundial*, McGraw-Hill, Madrid.
- 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. <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/skepti1299.pdf>, Consultada en Julio de 2008.
- Rodrik, D. (2000): “How far will international economic integration go?”, *Journal of Economic Perspective*, Vol. 14, No. 1, invierno, pp. 177-186.
- Rodrik, D. (2007): *One Economics Many Recipes, Globalization, Institutions and Economic Growth*, Princeton University Press, EE.UU.
- Rodrik, D. (2007): *One Economics Many Recipes, Globalization, Institutions and Economic Growth*, Princeton University Press, EE.UU.
- Ruggie, J. (1982): “International regimes, transactions, and change: Embedded Liberalism in post-war economic order”, *International Organization*, 36, No. 2, (primavera), 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*, FAES, España.
- 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, New Horizons in International Business*, Cheltenham, Reino Unido.
- Secretaría de Economía (2010): <http://www.economia.gob.mx/?P=336>. Consultada en febrero 2010.
- Segrelles, J. (2008): “Fondos Soberanos y sector energético: ¿problema o solución?”, Real Instituto Elcano, ARI No. 32/2008.
- 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*, Cambridge University Press, Nueva York.
- 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.



- Steinberg, F. (2007): *Cooperación y Conflicto Cooperación Internacional en la era de la Globalización*, Ediciones Akal, Madrid.
- Steinberg, F. (2007b): “El futuro del comercio mundial: ¿Doha o regionalismo y bilateralismo?”, Real Instituto Elcano, ARI No. 95/2007.
- Steinberg, F. (2008): “La Ronda Doha”, *Foreign Policy en español*, febrero-marzo, <http://www.fp-es.org/la-ronda-doha>, Consultada en junio 2008.
- Stiglitz, J. (2002): *El Malestar de la Globalización*, Editorial Taurus, Madrid.
- Stiglitz, J. (2006): *Cómo hacer que funcione la globalización*, Taurus, Madrid.
- Tarzi, S. M. (1991): “Third World Governments and Multinational Corporations: Dynamics of Host’s Bargaining Power”, *International Relations*, Vol. X, No. 3, pp. 237-249, en Frieden, J. A. y Lake, D. (2004), *International Political Economy, Perspective on Global Power and Wealth*, Fourth Edition, Routledge, Londres.
- 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*, ONU, Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD (2007a): *Trade Development Report, 2007, Chapter III: The New Regionalism and North-South Trade Agreements*, ONU, Nueva York.
- UNCTAD (2008): *Development and Globalization, Facts and Figures*, ONU, Nueva York y Ginebra.
- 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, London School of Economics and Political Science, Reino Unido.
- 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, London School of Economics and Political Science, Reino Unido.
- Williamson, J. (1990): *What Washington Means by Policy Reform*, Peterson Institute, <http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?researchid=486>, Consultada en Febrero 2010.
- Williamson, J. (2006): “Globalization and Underdevelopment in the pre-Modern Third World”, *The Luca d’Agliano Lecture*, Turin, Italia.

-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, Yale Nota Bene, Gran Bretaña.

-Woods, N. (2000): The Political Economy of Globalization, Palgrave, Londres.