

GLOBALIZACIÓN: UNA VISIÓN GENERAL ¹

(O VICIOS PÚBLICOS, VIRTUDES PRIVADAS: GLOBALIZACIÓN Y LA UNIÓN EUROPEA)

MANUEL AHUJADO ²

ANA AHUJADO ^{3, 4}

SUMARIO: Agradecimientos. Motivación del tema. I. Los hechos estilizados: ¿El concepto de globalización cuestionado? II. Globalización, la Unión Europea y su política comercial: Vicios públicos, virtudes privadas. III. Conclusiones: Vino nuevo en odres viejos. Referencias.

AGRADECIMIENTOS

Buenos días a todos y bien venidos a estas Jornadas. Debemos comenzar como es preceptivo dando las gracias a los organizadores de la reunión, el Departamento de Derecho Administrativo de la Facultad de Derecho de la UNED y la Federación de Servicios y Administraciones Públicas de CCOO, y en especial al profesor Enrique Linde —siempre inquieto por los temas intelectuales, incansable organizador y siempre fructífero—, por haber pensado en nosotros en primer lugar para esta ocasión, más cuando se trata de cuestiones europeas, con las que venimos familiarizándonos desde hace años.

Por otro lado hemos de manifestar que es un doble honor y un doble placer estar aquí hoy porque esta es nuestra casa, la UNED, pero no nuestra Facultad, sino una Facultad hermana de la misma.

¹ Jornadas sobre *La Unión Europea en el proceso de Globalización*. Facultad de Derecho de la UNED, 9-10 de mayo de 2002. Una versión ligeramente distinta de ésta es un *Position Paper* del Instituto Virtual Europeo.

² UNED e Instituto Virtual Europeo.

³ Instituto Virtual Europeo.

⁴ Estamos agradecidos a Enrique Linde (UNED) por los comentarios y discusiones de un borrador previo. De igual manera a Manel Bernaldo (ICAB) por la misma razón.

MOTIVACIÓN DEL TEMA

A juzgar por el interés concitado por el término globalización⁵, medido por las publicaciones al caso, la atención prestada por los medios de comunicación, por los gobiernos, las cumbres, las anti-cumbres, etc., la cuestión parecería estar preñada de interés sustantivo y primigenio⁶. Además la misma está rodeada de un debate emocional, político e ideológico, a veces con apariencia de cientificidad, otras no tanto, y tiene ribetes desde multitud de perspectivas. Sin embargo, parece ser en el mejor de los casos una «bendición mezclada», es decir, tiene aspectos benéficos y otros no tanto, y unos lo consideran una amenaza, otros una bendición, con diversas posiciones intermedias. En todo caso parece no dejar indiferente a casi nadie.

No obstante, la abundancia de posicionamientos creemos (y en ello vamos con buena compañía además), que no está acompañada de claridad, sino más bien —como es habitual— de lo contrario: existe una confusión considerable al respecto.

Aceptada provisionalmente la idea de que los aspectos negativos acompañan a los positivos, la pregunta implícita es si la Unión Europea (UE) y específicamente su política comercial, podría hacer algo para amortiguar, eliminar, remediar o compensar los efectos menos deseables de la mundialización, como a veces también se denomina a la globalización (especialmente en Francia), y si cabe esperar que así sea.

Pues bien, admitiendo todo lo anterior, sin mayores precisiones por el momento, nuestra estrategia de exposición será: primero (en la primera sección) establecer valorándolos los que consideramos algunos hechos estilizados de la llamada globalización; en la segunda trataremos de relacionarlos con las políticas comunitarias europeas, mientras que en la tercera se tratará de obtener algunas conclusiones tentativas.

Pero antes, algunas cuestiones previas.

Como quiera que las conclusiones no serán muy robustas (en realidad casi nunca lo son), siempre quedará, en todo caso, más trabajo para la siguiente generación.

En cambio, se puede avanzar o adelantar ya, que dado que la cuestión no está en general muy bien desarrollada, pese a tanto esfuerzo aparente, ha de esconder quizá algún aspecto difícil de airear de otro modo y hacerlo aceptable. Y el argumento dual del anterior sería que ni la UE en general, ni su política comercial en particular están

⁵ Tan sólo Amazon.com ofrece 366 *items*, entre ellos uno de *Global sex* y varios *terceras vías*. En los próximos meses aparecerán y se anuncian ya varios libros de contenido interesante y todo aquel que parece tener algo que decir al respecto se manifiesta. Incluso descontando el efecto moda del que siempre (comprensiblemente también) está afectada la Academia, ello parece mucho. Los artículos especializados son legión. Como cabría esperar se podría hacer una tesis doctoral sobre la sociología de los títulos, los contenidos y los intervinientes en el debate.

⁶ Una búsqueda en Google arroja 1.040.000 páginas para globalización. Si se restringen éstas a las relacionadas con la Unión Europea el número baja al nada despreciable de 179.000. En las páginas específicas de la Comisión Europea se pueden encontrar hasta 21 pdf, *chats* de los Comisarios, etc. Todo hay que decirlo, el contenido de todo ello parece manifiestamente mejorable.

diseñadas y equipadas (o no especialmente) ni para tratar el problema ni para resolverlo, ello incluso dejando aparte la cuestión de la voluntad política de intentarlo, por lo que en nuestra opinión poco cabe esperar por esa vía, aunque es cierto que el conjunto de sus políticas, muy amplias, pueden *defensivamente*, tratar de amortiguar el impacto de aquella.

Un aspecto previo que hemos de señalar es que los cuerpos de literatura existentes, como ya se ha señalado muy abundantes, que se corresponden a lo que podríamos llamar simplificando «críticos» y «apologetas» de la globalización, con algunos matices, parecen mirar a realidades diferentes, cuando se trata ciertamente de la misma, a juzgar por los enfoques, metodologías y conclusiones respectivas. Por nuestra parte, sin que consideremos sin valor o equivocadas dichas aproximaciones y sin pretender que la virtud está en el término medio ⁷, intentaremos acercarnos al tema y a los análisis «con interés de entomólogos». Porque aceptamos, desde luego, tanto las aproximaciones positivas (es decir, libres de juicios de valor, quizá contrastables) como las normativas (que sí están cargados de ellos) ⁸. Pero eso sí, manteniendo la separación entre ambas, es decir, no mezclándolas, consciente o inconscientemente, y cuando se haga por alguna razón o porque haya que hacerlo por *exigencias del guión*, se sea consciente del tipo de argumentos en cada caso. Con James Joyce habría que decir aquello de «when a make tea make tea and when a make water make water»: lo que no vale es hacer *trampas*.

Este será un tratamiento de corte principalmente económico, por razones de especialización, cual quizá corresponde a la cuestión, por su origen y consecuencias, pese a que tiene importantes desbordamientos jurídicos, políticos y sociales. Pero también por cuestiones de división del trabajo, dado que el mismo será abordado por otros colegas especialistas en este mismo acto.

Una observación remarcable tan pronto uno se acerca a la literatura mentada sobre el tema es que el término, tras una caracterización rápida pasa a ser inmediatamente adjetivado y así pasa a hablarse de globalización y crecimiento económico, globalización y comercio internacional, globalización y distribución de la renta, globalización y mercados de trabajo (y salarios), globalización financiera, hasta un largo etcétera. Quizá halla una definición por aluvión que englobe a las anteriores, pero, por otro lado tampoco son tan importantes las definiciones, sino que lo que importa es que la explicatividad del análisis y sus implicaciones sean lo más elevadas posibles respecto a un volumen limitado de supuestos o hipótesis previas.

⁷ Nos parece tan *aburrido* lo políticamente correcto a toda costa, como lo políticamente incorrecto del mismo modo.

⁸ En general son los economistas rígidamente positivistas (que son los más) los que no encuentran ningún valor en el análisis normativo, mientras que la visión no suele ser simétrica, en el caso de sus oponentes.

La literatura crítica (marxista incluso) siguiendo a la tradición clásica enfoca el largo plazo, la *norma* y los elementos estables. La literatura ortodoxa (incluso neoclásica) lo hace en el corto plazo, los elementos subjetivos e inestables.

La mayor parte de los críticos, especialmente los de la variedad práctica, parecen caracterizarse, como es bien sabido, por posiciones *defensivas* y quizá se conformasen con transferencias unilaterales del 0,7 del Producto Interior Bruto (PIB) de los países ricos a los países pobres⁹ y/o algún tipo de *tasa Tobin*¹⁰ que permita financiar aquellas sin que los recursos salgan de los presupuestos públicos corrientes. Con todo, aunque ello pueda parecer *poco* a algunos, sería considerable desde la perspectiva de un análisis desapasionado de los aires políticos reinantes en el mundo respecto a la financiación de las causas *sociales*.

Naturalmente, por razones varias, tampoco nos ocuparemos aquí sino de manera tangencial de las cuestiones prácticas, del movimiento antiglobalización y sus consecuencias, no por falta de interés del tema, sino por razones adicionales a las citadas, en este caso de espacio-tiempo. Ésta será sólo una aproximación conceptual y teórica.

Como no se pueden tratar en tan corto espacio todos los temas posibles sobre la cuestión, ya que son muchos, tan sólo podremos listar algunos hechos y rasgos y desarrollar algunos de ellos, acaso los más ilustrativos¹¹. Por ello, no analizaremos aquí la globalización y cultura¹² o globalización y tipos de cambio de las monedas¹³.

⁹ ¿Por qué 0,7 y no 0,8 ó 0,6? Pues porque el Informe Brandt hace ya unas décadas así lo fijó, acaso como una posición *salomónica*, de viabilidad práctica y de virtud entre lo mucho y lo poco. Pero conviene señalar que ningún modelo o teoría hace tal recomendación: fue y es una cuestión de voluntad política (o falta de ella).

¹⁰ En estas Jornadas el tema será analizado con seguridad desde una perspectiva escéptica y acaso también desde otras más proclives a ella. La mencionada tasa ha sido considerada (pero sólo eso) por dos gobiernos socialdemócratas europeos (el del finado políticamente Lionel Jospin en Francia y el del actual canciller alemán Gerhard Schröder), con lo que la cuestión conecta en alguna medida con la segunda parte de esta intervención, es decir, la de si la UE puede y quiere hacer algo al respecto.

¹¹ De la Dehesa (2000) y Arriola y Guerreño (2000) son ambos excelentes *surveys*, desde perspectivas más favorables y más críticas a la globalización respectivamente.

¹² Detrás de esta cuestión está la de la homogenización (Fukuyama) o *norteamericanización* e incluso *inglesificación* lingüística, que conllevaría según algunos pérdida de identidad (según otros a otra recuperada como reacción). Umberto Eco con una cierta añoranza elitista algo ahistórica se queja de la falta de *filtro* en Internet, algo que antaño hicieron la Iglesia y otras instituciones. La corriente principal se inclina a pensar que dicha homogenización favorece a los países con tradición multicultural, con espíritu emprendedor e inclinados a las ciencias naturales.

¹³ Área transitada con gran tradición teórica y con escasa capacidad predictiva (salvo quizá el Fondo dirigido por George Soros, que parece equivocarse menos que otros). Pero las tendencias parecen apuntar al protagonismo creciente de las monedas fuertes (dólar, euro) y especialmente el primero, gozando de especiales privilegios.

I. LOS HECHOS ESTILIZADOS:

¿EL CONCEPTO DE GLOBALIZACIÓN CUESTIONADO?

¿Qué es la globalización? ¿Se trata la misma de un umbral crítico y en ese caso ya se ha superado? ¿Es una tendencia? ¿En ese caso de qué tipo? ¿Cómo se mide? ¿Con qué indicadores? ¿Es estable y se ha instalado para durar o es un fenómeno pasajero? ¿Ha ido demasiado lejos? ¿Cuáles son las combinaciones relevantes de las preguntas anteriores?

Probablemente la respuesta a estas preguntas dependerá mucho de a quién se pregunte. Además ellas no agotan todo el catálogo de preguntas posibles.

Pero se puede decir que:

- a) Se globalizan los mercados y las empresas, y que la globalización implica libertad comercial, de inversión y de instalación, pero asimétricamente no hay libertad internacional para el movimiento del factor trabajo ¹⁴.
- b) Ello está relacionado con el hecho de que las nuevas tecnologías del transporte y de la información son fuertemente reductoras de costes de transacción. Se mueven bienes, servicios, mercancías e ideas.
- c) Se mide de varias maneras, por el comercio mundial en relación al PIB, por las inversiones, por la convergencia de precios, etc.
- d) Parece instalada (quizá sólidamente) y para quedarse aún durante mucho tiempo (aumentar): incluso los más osados cifran en quince años los necesarios para lograr la plena globalización, la financiera, y treinta para la comercial.

Cual corresponde a la afirmación anterior respecto a la adjetivización del término, el núcleo del debate ha girado en torno a varias cuestiones, en algunas de las cuales nos centraremos ahora.

Comercio internacional. Muy usado como indicador del grado de internacionalización de la economía mundial es el ratio (o la ratio) comercio internacional (CI) a producto interior bruto mundial (PIBM). Pero una cosa es el valor absoluto del mismo y otra su tasa de crecimiento. Digamos desde 1950, porque hay que elegir un origen (no obvio, un año o grupo de ellos) y una unidad de medida (casi obvio, el dólar estadounidense).

Hecho estilizado 1. Se podría formular del siguiente modo: el ratio CI/PIBM ha aumentado desde la Segunda Guerra Mundial, pero su tasa de aceleración incluso ha decrecido en la segunda parte del período. Por otro lado, como corresponde a un cociente, en este caso el aumento se debe más al menor crecimiento relativo de la pro-

¹⁴ No afirmamos normativamente que la tenga que haber, sino positivamente que no la hay.

*ducción, con perfil bajo de la misma*¹⁵, es decir, se da una suerte de efecto estadístico a considerar¹⁶.

Así entre 1950 y 1970 el mismo ratio creció al 2 por 100 anual, pero entre 1970 y 1994 (los datos disponibles) sólo lo hizo al 1,1 por 100. Por lo que cuando menos parece que la aceleración del mismo no es tal.

En el área OCDE (que explica el 80 por 100 del PIBM) entre 1967 y 1980 la tasa de crecimiento del ratio fue del 8 por 100 siendo del 14 por 100 en el período 1967-1975, es decir, fue mucho mayor en dicha área. Los subperíodos 1950-1967 y 1975-1993 son casi estancamientos relativos (Giussani, 2000).

Aunque sólo sea como ejercicio, si extraemos el comercio intraeuropeo de las cifras y lo convertimos (al modo actual, después de la Unión Económica y Monetaria (UEM) o de la moneda única) en *comercio interior* europeo, el ratio CI a PIB incluso descendería desde la mitad de la década de los 70.

Por tanto, y como cabría esperar a priori, desde el comienzo, se pone de manifiesto que los resultados son contingentes a la observación, al menos de alguna manera¹⁷.

La sub-cuestión de los aranceles, el proteccionismo y las barreras al comercio e incluso la relacionada con ellas de los movimientos integradores, la obviaremos aquí por razones de tiempo, aunque se puede decir que el núcleo del desgrave arancelario se dio ya para comienzos de los años sesenta en el seno del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) sin que por ello quepa minimizar los obstáculos al comercio de todo tipo vigentes o las excepciones.

Hecho estilizado 2. El comercio entre las empresas multinacionales. Una hipótesis (crítica ahora) usual o rasgo estilizado, como un hecho nuevo, es que en torno a tan sólo 300 empresas transnacionales explican en torno al 30 por 100 del PIB mundial y que el poder que ello conlleva hace a los gobiernos de los Estados nacionales tradicionales (no necesariamente en cambio a la UE a priori) impotentes para llevar a cabo políticas económicas autónomas, con incluso (según la formulación fuerte o débil) ruptura de la soberanía política clásica.

¹⁵ Es bien conocido que no es lo mismo que los dos crezcan mucho y uno más que otro, que uno crezca bastante y otro casi nada.

¹⁶ Una cuestión frecuentemente esgrimida es si a finales del siglo XIX ya se daba una globalización medida, por ejemplo, por el comercio, las finanzas y la movilidad del trabajo, incluso superior a la actual y, en ese caso, si la actual es un caso *dejà vu*. Una variante sería el período excepcional de entre-guerras digamos (1913-1945) que constituiría una excepción dentro del proceso tendencial de larga duración, lo que permitiría enlazar los dos subperíodos citados, el decimonónico y el actual *revival* de la globalización. El tema es de interés, sobre todo académico, aunque no sólo, pero se puede obviar en el contexto adoptado en esta nota, sin pérdida de generalidad.

¹⁷ Aunque es verdad que todas las mediciones son convencionales porque tienen que tener una referencia temporal, en series históricas con frecuencia cambia el sentido, según se tome una referencia inicial u otra y con el número de observaciones.

Dicha hipótesis supone normalmente de manera implícita, que los mencionados gobiernos (y el supranacional de la UE) estarían inclinados en otro caso a actuar de forma compensatoria ante los diversos efectos negativos derivados de la globalización, pero que tienen las manos atadas ¹⁸.

Pero, de un lado la tendencia no es reciente al respecto, sino que su fuerza data de los años cincuenta, asistiendo los últimos veinticinco años de otro, a una caída apreciable de la concentración global, pese a las olas de fusiones registradas en los años ochenta, que constituirían una excepción en algún sentido (Giussani, 2000).

Es cierto que gran parte del comercio de las empresas transnacionales se produce entre ellas, como un rasgo nuevo, en parte como consecuencia de las fusiones internas entre las mismas (otra vez un efecto estadístico de algún modo). Adicionalmente el 95 por 100 de ellas se localizan ¹⁹ (*sic*) en el área de la OCDE y el 75 por 100 de las mismas en los países más desarrollados.

Las leyendas, los mitos y la imaginación literaria popular y de los medios (de comunicación) apunta que aquel poder acumulado sin *counterwailing power* (poder compensador) que lo equilibre —ante la impotencia gubernamental mencionada antes— puede dar lugar y de hecho da a efectos negativos múltiples sobre salarios, empleo, volúmenes de actividad, localizaciones industriales o de empresas, etc.

Y la tesis acompañante (más suave que la anterior) a la hipótesis de la acumulación de capital y poder, es que el capital (las empresas) se desplazan desde el mundo desarrollado al menos desarrollado desviando inversiones hacia aquellas zonas, lo que en caso de ausencia de globalización no harían.

Sin embargo, la evidencia estadística disponible parece apuntar otras cosas, al menos, parece refutar la tesis acompañante. Por ejemplo, y según cifras aportadas por Hirst y Thompson, alrededor del 50 por 100 de las ventas de dichas empresas lo son en mercados nacionales, lo que en el caso de los activos reales es del 70 por 100. Por ello, nuestra opinión no obsta, sino que es precisamente la lógica ya no de la globalización, que también, sino la más básica del mercado: comprar *cheap* (barato) y vender *dear* (caro).

De nuevo desglosando las *transacciones internas* europeas los porcentajes aumentan al 75 y 85 por 100, respectivamente.

¹⁸ En versiones aún más fuertes que los gobiernos *deben* tenerlas atadas: sería el caso de la cuestión de la independencia de los bancos centrales y cuestiones relacionadas. Véase Giavazzi y Pagano (1988) y para una perspectiva distinta González Iban y Ahijado (1999). Es la vieja cuestión del ciclo político de los negocios primero, y la *inconsistencia temporal* después, todo ello dentro de lo que se viene en llamar *despolitización de la política* (se podría llegar a la *houtade* de por qué no privatizar el gobierno). La cuestión de la independencia de los bancos centrales y el Pacto de Estabilidad y Crecimiento en la UE son dos caras recientes de una misma moneda.

¹⁹ Algunos u otros dirían, con razón, que ello es irrelevante de algún modo, además de que parece aceptarse aquí (incluso como un rasgo generalmente compartido) que los capitales (las empresas multinacionales en este caso) «no tienen patria». Simplemente se trata de matizar, quizá aclarar.

Por otro lado, si bien el ratio inversión extranjera directa (IDE) a PIB mundial ha crecido desde la Segunda Mundial y de manera apreciable, lo cierto es que las IDE siempre han sido y son un fracción comparativamente pequeña de la inversión total. Y aunque el ratio registró una aceleración considerable a mediados de los años ochenta (acompañando a las olas de fusiones de la época), comenzó a declinar poco después. Además como en el caso del comercio, el numerador de la fracción se movió brusca-mente, mientras que el denominador se mantuvo *apático*.

La relación de entradas y salidas acumuladas de IDE de y a la OCDE pasó de 1,5 entre 1971 y 1980 a 1,2 para el período subsiguiente 1980-1990, es decir, se debilitó incluso, refutando de algún modo la idea de que el capital acompaña mecánicamente a los salarios bajos.

Aquí, en el caso de las IDE, lo que nosotros llamamos el «efecto tamaño» (y el «efecto precio» relacionado normalmente con él, en países menos desarrollados) hace que el valor absoluto y relativo de las cantidades de fondos necesarios para acometerlas sea comparativamente pequeño ²⁰.

Globalization y finanzas. Una pauta relevante (y esperada) es la relativa a los movimientos financieros o primera ola globalizadora, adelantándose a otras de la misma familia. Curiosamente esta faceta del problema que es la que suele excitar más la imaginación popular y de los medios, está en cambio, menos documentada en la literatura al uso.

Aquí la combinación de desregulación de la libertad de movimientos de los flujos de capital y las mejoras sustanciales de las tecnologías de la información y el procesado de la misma desde comienzos de los años ochenta (en bonos, acciones, tipos de cambio y activos financieros en general), dio lugar al previsible incremento del contenido internacional de los movimientos de capital en relación a las flujos domésticos o locales, pero de nuevo los primeros son muchos menos importantes que los nacionales o locales. Incluso en esta rúbrica los movimientos diarios de capitales dentro de los mercados financieros nacionales son muchos mayores que los internacio-nales.

Los *surveys* existentes (no muy precisos pero sí al menos orientativos) señalan que en los mercados de divisas mundiales (globalizados desde hace mucho y quizá una de sus manifestaciones más típicas) ya a principios de los noventa en un día de mercado característico se movían en torno a 800 a 1.000 millones de euros; pero es que ello es mucho más que el PIB anual de la mayoría de los países medianos, alrededor del 10 por 100 del PIB de la UE y más de tres veces las reservas de divisas del Banco Central Europeo (BCE). Muchos de ellos lo son a corto plazo y están caracterizados de especulativos, cuestión que enlaza otra vez con la llamada tasa Tobin.

²⁰ Aunque el desglose sectorial y por países es interesante, no lo seguiremos aquí (véase por ejemplo Giussani, 2000).

De otro lado, aunque lógicamente variará por países, el ratio de las nuevas emisiones de activos internacionales a totales es del 9 por 100 (es decir, el de los nacionales del 91 por 100) (según cifras de 1992 con fuente en Bank of International Settlements). Si se mira el saldo neto acumulado los porcentajes cambian poco (10,7 y 89,3 respectivamente).

Si ello implica fragilidad financiera o no nos lo planteamos aquí²¹.

Inflexión. Somos perfectamente conscientes de que la anterior evidencia *estructuralista* y descriptiva es tan sólo de tipo casual, pero no menos lo somos de lo que se puede esperar de otras técnicas formalmente más sofisticadas²².

Con todo tomaremos ahora a un tratamiento algo más teórico de la cuestión central de la globalización y mercados de trabajo, y globalización y la distribución de la renta.

Hecho estilizado 3. Globalización y convergencia real. Parece generalmente aceptado (nótese que incluidos los defensores de la globalización) que en los últimos cincuenta años se ha producido:

- a) *Una cierta convergencia en las rentas per cápita entre países ricos y algunos intermedios, sobre todo Nuevos Países Industrializados (NIPs).*
- b) *Otra, a niveles más bajos, entre países pobres entre sí.*
- c) *Que la divergencia entre pobres y ricos se ha ensanchado.*

Es lo que se llama *clubs de convergencia* (o también *convergencia de dos picos*) (Quah, 1996).

En efecto, si bien las diferencias globales entre las rentas de los países ricos y pobres en los años 60 eran de 30 a 1, a finales de los 90 lo eran en un 70 a 1. Cifras remarcables, tanto en valor absoluto como en tendencia.

Claro que renta per cápita y convergencia real no son sinónimos ni intercambiables. De manera más sofisticada que antes, la economía teórica ha generado dos mediciones más interesantes por precisas, las llamadas convergencias beta (β) y sigma (σ). La primera, más sencilla, se da cuando las rentas de los países pobres crece a largo plazo a mayor tasa que la de los ricos (*catching-up*); la segunda cuando la dispersión (medida por la desviación típica de los logaritmos de los PIB per cápita) se reduce a largo plazo.

²¹ La cuestión está relacionada con las sincrónicas o asincrónicas cíclicas: mundial, por bloques, por grandes países; y con la presencia o ausencia de *contagio* en un contexto cada vez más interrelacionado. Aquí subsiste, como en otras áreas del debate, la previsible discrepancia. Y se da una de las *paradojas* de la globalización: cómo regular tan pronto algo que se ha desregulado hace poco. Pero a la vez la de no poner en peligro la misma, si sus efectos negativos se desbordan.

²² Los modelos econométricos son de escasa utilidad cuando el cambio estructural es fuerte y/o el problema amplio y de profundidad de alguna manera, como es en esta ocasión. Por otro lado es bien conocido que correlaciones incluso fuertes no son causas o no necesariamente.

La primera es condición necesaria, pero no suficiente para la segunda. Claramente se ha producido alguna convergencia beta (según los puntos a y b anteriores) pero no, en cambio, del tipo sigma (punto c).

De otro lado la distribución personal de la renta tanto entre países como en el interior de ellos ha empeorado, pero en Europa bastante menos que en el conjunto del mundo, que en Estado Unidos o en el Reino Unido. Lo mismo ocurre, ciertamente, con la llamada «distribución residual», la que alude a raza, sexo, educación, etc. (De la Dehesa, 2000).

Peor que ello es que las estimaciones de la ONU, nada menos que para otros cincuenta años, señalan que las divergencias de rentas seguirán aumentando y de manera sustancial, salvo que se reduzca la tasa de fecundidad de la población de los países pobres y aumente la de los ricos, o/y se produzcan migraciones masivas. Es decir, una vez más nos encontramos con el tema del cociente. Pero es que no se esperan ninguna de las dos.

Natural y obviamente las evoluciones relativas de las tasas de fecundidad no pueden ser atribuidas a la globalización. Pero también lo es, que la pregunta inmediata es: ¿qué parte de esa desigualdad y divergencia y aumento previsto, si alguna, y en qué cuantía, es debida a la globalización? Ello reenvía a otras facetas del problema, al crecimiento económico, a la distribución de la actividad y al *intercambio igual o desigual* entre otras. Lo que en segundas derivadas pasa por la historia (las condiciones iniciales), la tecnología y otras.

Debe notarse de nuevo, en cambio, que al menos sobre este tema parece haber un acuerdo general, sobre «los hechos». Las discrepancias surgen cuando nos adentramos en las explicaciones (teorías) y las interpretaciones (implicaciones). Existen aquí previsibles diferencias. Los defensores de la globalización, epitomizados por las teorías neoclásicas del mercado²³, el comercio internacional (e.j., teorema de Heckscher-Ohlin) y del crecimiento, predicen que dadas las dotaciones de factores de la producción de los países intervinientes en el comercio y en presencia de movilidad de factores²⁴, tanto el capital como el trabajo²⁵ cualificado se moverán de los países ricos a los países pobres y los no cualificados en la dirección contraria, lo que llevaría en teoría a los precios de los factores a la igualación total (teorema de Stolper-Samuelson) y en la práctica al menos a una cierta igualación. El argumento sigue pero se simplifica aquí por razones obvias.

La teoría del crecimiento económico neoclásico a la Solow permite obtener conclusiones en alguna medida similares.

²³ La cuestión podría también analizarse como un modelo de equilibrio general de mercado mundial, sin ni siquiera acudir a las teorías del comercio internacional, crecimiento, etc.

²⁴ Y algunos supuestos adicionales más técnicos.

²⁵ Aquí cabe al menos un matiz o contraejemplo: que lo que ocurre también es que muchos trabajadores cualificados de los países pobres se mueven a los ricos (el viejo tema de la *fuga de cerebros*).

Los pesimistas (críticos) argumentan, con razón, que los modelos anteriores están plagados de muchos e irreales supuestos y que en contextos más realistas no se dan aquellos resultados. Por ejemplo, con harta frecuencia el capital se desplaza en la dirección inversa a la comentada (de los países pobres a los ricos).

El ingenio académico en Economía, en general el de procedencia anglosajona (además el más dotado y potente hoy) que periódicamente produce nuevas generaciones de modelos teóricos, como era previsible ha puesto en circulación una teoría de síntesis, la llamada del *crecimiento endógeno*, que quizá no sorprendentemente, arroja resultados menos negativos: bajo ciertas condiciones y por varias vías *podría* (nótese el verbo) producirse convergencia en el sentido mencionado antes²⁶. Se puede resumir diciendo que la convergencia se daría si no sólo se igualan los precios de los factores sino también las dotaciones de recursos, especialmente las de capital, incluyendo el capital humano.

Si estos son grandes sí(es), lo dejamos a la consideración del lector.

Hecho estilizado 4. Globalización, mercado de trabajo y salarios. La globalización y los mercados de trabajo es una cuestión central al argumento. El hecho puede formularse diciendo que los efectos combinados del cambio técnico y la globalización (comercio e inversiones) ha provocado una recomposición del output o producción mundial y migraciones con efectos aún no muy importantes sobre el empleo y los salarios en países desarrollados, sobre todo contra los trabajadores de menor cualificación.

Pero aunque no hubiera habido globalización, la incorporación de más y nuevos países al comercio internacional (digamos desde 1950) hubiera significado una recomposición del *output* y la especialización mundial²⁷.

Con la globalización este es un proceso amplificado. Las empresas se deslocalizan (se especializan verticalmente a lo largo de la cadena de valor) y se externaliza una parte a veces grande de su producción. Ello es en parte natural y bueno.

Por ejemplo, la actividad económica en la industria dentro de los países OCDE pasó desde un 30 por 100 del PIB en 1960 al 20 por 100 en 1995, y se espera que siga descendiendo. El empleo en el sector industrial siguió una pauta similar (28 al 17 por 100 en las mismas fechas)²⁸.

Por tanto, los porcentajes de producto por sectores se recomponen interna e internacionalmente en un juego de complementariedades.

Pero no sólo ocurre en el Occidente desarrollado. Japón, un «tigre asiático» pionero, fue relevado industrialmente por Corea y Taiwán y estos a su vez por Vietnam,

²⁶ Por ejemplo Slaughter (1997).

²⁷ Así, lo fue, por ejemplo, con la recuperación europea de entonces respecto a las exportaciones de Estados Unidos.

²⁸ Otra cosa es la concentración de la producción de alto valor añadido y los servicios caros en Europa en la Hot Banana.

Tailandia, Malasia, Indonesia o Filipinas, en las últimas décadas²⁹ (De la Dehesa, 2000).

La deslocalización que acompaña a la desindustrialización se mide a veces por las importaciones, otras por las inversiones en el extranjero, pero, en general, la literatura al caso concluye que aún (nótese el término) no son suficientemente importantes para afectar al empleo y a los salarios internos (e.j., de Estados Unidos) de manera significativa, aunque sí se han hecho notar³⁰.

Sin embargo, sí se ha notado más sobre la variable dual del empleo: los salarios, especialmente los de los trabajadores menos calificados o de salarios más bajos. Así: *a*) los salarios reales medios en Estados Unidos crecieron durante cien años a una tasa del 2 por 100, pero desde comienzos de los años setenta han descendido a una tasa media del 0,5 por 100; *b*) por otro lado ha aumentado la dispersión salarial entre los grupos de salarios altos y bajos. El mismo fenómeno se cumplió aproximadamente en toda la OCDE³¹.

Sin embargo ¿ello se debe a la globalización y sólo a ella? La respuesta es no.

Otras variables, interrelacionadas entre sí por otra parte, como las migraciones y los movimientos del factor capital, y el comercio internacional entre otras son también explicaciones importantes de la situación. La evolución de la tecnología y de la productividad relativa de los trabajadores que la utilizan en diversos grados explican la dispersión salarial. Los movimientos de capital (inversiones) y el comercio mundial (que son sustitutivos entre sí) también lo explican. Al invertir en IDE y deslocalizar no es necesario comerciar tanto como en otro caso, y las cifras de comercio y con ellas de empleo se alteran³².

Por otro lado, estilizando la información estadística se puede decir que si en 1970 el trabajo emigrante ilegal (la asimetría citada) era de 4,8 por 100 en EE.UU., en 1980 lo era del 6,2 por 100 y en 1990 del 10 por 100. Ello se aplica con mucha aproximación a Alemania y Francia. Sin embargo:

- a*) Se considera que el impacto no es mucho (fue bastante mayor a principios de siglo) y que no implica efectos disruptores importantes en los mercados de trabajo y en los salarios.

²⁹ España se industrializó en los sesenta y sufrió dos reestructuraciones en los setenta y los ochenta respectivamente.

³⁰ En Europa, los efectos de las crisis de los 70 y la globalización no han remitido significativamente aún en el 2002 en lo que se refiere a las tasas de paro. Y sólo se ha de producir alivio importante a medio plazo a través de descensos en las tasas de actividad derivadas de la demografía y a corto mediante fuertes «flexibilizaciones» de los mercados de trabajo.

³¹ Si se desagrega, aumentan, en cambio, en Alemania y Canadá. Los representantes de la corriente principal señalan que ese efecto «positivo» se debe a «rigideces» institucionales.

³² El NAFTA previsiblemente rebajó los salarios medios estadounidenses, en especial el de los sectores competidores con los mexicanos y estimuló el sistema de *maquila*.

- b) Las inmigraciones tienen un umbral aproximado allí donde las desigualdades de renta bajan de la relación 4 a 1 entre países receptores y emisores.
- c) Las políticas activas de empleo, la formación, el reciclado de trabajadores, y en especial la segunda, se estima que son las únicas o al menos las mejores políticas a largo plazo para absorber de manera no traumática los efectos combinados del progreso técnico, el comercio mundial y las migraciones y la vía para el fomento de la competitividad, en un contexto de *fair play*.

Incluso los defensores de la globalización ven en todo ello un peligro: que los perdedores, sean estos países o culturas, grupos de presión (agricultores), parados, etc., logren imponer sus voces políticamente y la hagan fracasar. Ha bastado que el Frente Nacional obtuviera el 20 por 100 de los votos en la primera vuelta de las elecciones presidenciales francesas (abril de 2002) para que en Alemania (y en otros lugares) se empiece a hablar a alto nivel de frenar la construcción europea. Lo mismo se puede decir, de algún modo, de los acontecimientos de Seattle o incluso del 11 de septiembre. Una solución «teórica» posible, serían transferencias de rentas internas y/o supranacionales de los *ganadores* a los *perdedores*, sólo que por ejemplo, las tensiones políticas que ello crearía (caso de las dos Alemania tras la unificación) dan lugar a casi más problemas que los que pretenden resolver.

Adelantándonos a la siguiente sección, es honesto decir que esta última política es aplicada, correctamente, por la UE y los gobiernos nacionales de la misma.

Simplificando y para concluir esta sección, se podría decir que incluso los críticos aceptan los hechos estilizados; tan sólo los matizan correctamente. Pero la globalización sigue estando presente. Lo que de manera natural nos conduce a la segunda parte.

II. GLOBALIZACIÓN, LA UNIÓN EUROPEA Y SU POLÍTICA COMERCIAL: VICIOS PÚBLICOS, VIRTUDES PRIVADAS ³³

Admitido como en general se admite, salvo posiciones recalcitrantes, que en el mejor de los casos junto a los efectos benéficos de la globalización, que sin duda los hay y quizá en general son más que los negativos, subsisten otros perversos, la cuestión obvia es si los gobiernos, de los Estados nacionales (europeos) de un lado y los supranacionales, caso de la UE, de otro, pueden y quieren hacer algo respecto a los subproductos negativos de aquella.

Y como era de esperar del nivel de gobierno del bloque de integración más importante del mundo, en busca de una posición de *calidad de liderazgo* político mundial y caracterizado por poseer el sistema social más avanzado del planeta la respuesta es sí.

Para una posible aproximación al tema bastará considerar: (1) los objetivos perseguidos; (2) los instrumentos aplicados (y acaso chequearlos con la *best practice* (la

³³ El título del epígrafe es casi explícitamente una paráfrasis *mandevilleana* de fábula de las abejas, pero a la inversa.

mejor práctica) si esta existe); (3) el coste de los mismos; (4) los resultados (beneficios, rentabilidad, incluso política) conseguidos; y, por último, (5) realizar una valoración de todo ello. En abstracto y sin rigideces, porque quizá algunos de ellos son actualmente inviables por carecer de los datos necesarios. No es en los detalles siempre donde está la exactitud, a veces basta una visión de conjunto en su integridad (al modo de Junger).

Los objetivos. Se podrían formular (con el presidente de la Comisión Europea, Romano Prodi) diciendo que serían: «lograr alguna forma de manejar la globalización de una forma democráticamente *accountable*» (con transparencia y rendición de cuentas) y «si los negocios se hacen transnacionales, también lo debe hacer la política»; lo que se viene a llamar en la jerga comunitaria *global governance* (traduzcámoslo por gobierno mundial)^{34, 35}.

La cuestión es ¿cómo, a través de qué? Aquí la respuesta comunitaria es y para no ser prolijos: «instituciones globales fuertes con valores compartidos, cooperación entre las regiones del mundo cada vez más integradas y *accountability* democrática, todo lo que debería canalizarse a través de la justicia internacional y el *fair play* que redujese la desigualdad y se comprometiese al desarrollo sostenible, el imperio de la ley internacional y la subsidiariedad». Y para todo ello nada mejor que utilizar la Organización Mundial del Comercio, que es la institución existente más lógica al reunir prácticamente todos los elementos mencionados, además de agrupar a 130 países (quizá dentro de poco 160). Un foro negociador con tradición, logros históricos notables, en suma credibilidad. Los acuerdos TRAMS, TRIMS, y TRIPS sobre medidas antimonopolio en el comercio, las inversiones y la propiedad intelectual pueden ser una vía, junto con la genérica de cooperación o coordinación de super-supranacionalidad respecto a una *regulación constructiva*, porque hay que recordar que los Estados necesitan a las multinacionales pero estas también a los primeros.

Las políticas de la UE al respecto se pueden considerar en sentido estricto o en sentido amplio, es decir definidas como cooperación, ayuda o relaciones exteriores en general o como política comercial. La política comercial de la UE se considera uno de los ejes principales de la acción exterior de la misma, es una política común y su objetivo es contribuir (textual) «al desarrollo armonioso del comercio mundial, a la supresión progresiva de las restricciones a los intercambios internacionales, a la reducción de las barreras arancelarias (antiguo artículo 131 del Tratado UE). El artículo 133 por su parte determina que los instrumentos son «las modificaciones arancelarias, la celebración de acuerdos arancelarios y comerciales, la consecución de la uniformi-

³⁴ Con más precisión: «Es esencial un sistema de gobierno global para impedir o resolver pacíficamente los conflictos globales que podrían fácilmente ocurrir derivados del cambio climático, la migración, la proliferación nuclear, la escasez de recursos y otras cuestiones globales» (Prodi, 2000).

³⁵ Aunque estamos siguiendo al actual presidente de la Comisión Europea, lógicamente la posición de su Comisario de Comercio (P. Lamy) cambia poco (ver en entre otros Lamy, 2002).

dad de las medidas de liberalización, la política de exportación, así como las medidas de protección comercial, y entre ellas las que deban adoptarse en el caso del *dumping* y subvenciones»³⁶. En suma: negociaciones.

Estas políticas (subsidiarias en efectividad respecto a las más potentes como la monetaria o la fiscal) son más consumidoras de tiempo que de dinero (*time consuming* que *money consuming*) pero también tienen límites obvios y ciertamente pasan por los intereses de las partes (resto del mundo), la posición (de poder) relativa, etc., todo ello dinámicamente en el tiempo, con parámetros bastante variables a lo largo de él.

Más específicamente los efectos negativos de la globalización probablemente constituyen objetivos múltiples, y es bien conocido incluso por consideraciones elementales, que las políticas requieren «un instrumento para un objetivo». No se pueden obtener dos blancos distintos con una misma bala. No normalmente, incluso en el más optimista de los casos y éste analizado no es uno de ellos. Sin duda, el problema es complejo —lo que honestamente hay que decir incluso enfáticamente en descargo de las autoridades que tienen que manejarlo— a veces con medios limitados en algún sentido.

Pero no es menos cierto por ello que —de forma realista— cabe también esperar poco *a priori* de todo ello.

Se podrían sin duda apuntar algunos elementos positivos, por ejemplo el nivel arancelario medio de la UE respecto a los países en desarrollo (mucho más bajo que en el caso de otros bloques o países), además de la ayuda, la cooperación, etc.; y algunos negativos como la conocida crítica a los subsidios a la exportación y específicamente a la Política Agrícola Común (PAC) y el cierre relativo de la Comunidad a los productos primarios, pero unas y otras son consideraciones «menores» en relación al problema general y central planteado por los efectos perjudiciales de la globalización.

Pero ha de notarse y ello es más importante, que todo lo anterior, es que son *casi todas proposiciones normativas, lo que debería ser, lo que debería hacerse*. Sus críticos dirían que todo ello es *whisful thinking* (es decir, declaraciones cosméticas para quedar bien ante sus electorados) y poco más.

Un argumento crítico, pero en parte asumido por los gobiernos (está, por ejemplo, implícito en la frase de Prodi «si los negocios se hacen transnacionales también se debe hacer la política», es que ésta aún *no lo es*. Y ligando el tema con una afirmación anterior relativa a si la globalización produce impotencia e impotencia de política económica a los gobiernos de todas las variedades, todo ello desemboca en la cuestión política pero no sólo política de si la globalización, a través de la mencionada

³⁶ En la práctica está la llamada política comercial autónoma (medidas unilaterales para regular los intercambios con terceros), el arancel exterior común, los regímenes de exportaciones e importaciones y el sistema de preferencias generalizadas) y la política comercial convencional (acuerdos económicos y comerciales de cooperación). El *decision making* comunitario no es más complejo que en el resto de las facetas de la Unión, con repartos entre la Comisión, el Consejo y el Parlamento Europeo, en aquellas cuestiones que no estuvieran especificadas en la política comercial.

impotencia produce desilusión en los administrados y fertiliza los movimientos de protesta, incluso si «la globalización está justificada, es inevitable y está abocada a aumentar» (Brittan, 1998).

Si se define la acción comunitaria para tratar la globalización en términos aún más amplios que los anteriores como el conjunto de las políticas, de competencia, estructural, industrial, tecnológica, etc., junto a las mencionadas de formación, reciclado, educación, comercial y ayuda, sin duda las herramientas aumentan, y ello va en la dirección correcta, aunque no sean específicas al problema. Por otro lado, si se trata de una posición *defensiva* o no, es otra cuestión.

El tema de la soberanía. Es bien conocido que los procesos integradores son vehículos para que de un lado los Estados nacionales recuperen soberanía interna (Millward), que la pierdan en apariencia al compartirla con sus socios, pero que la obtengan en parte de nuevo a través de una soberanía global mayor de tipo supranacional. Si todo ello es una medicina en busca de una enfermedad respecto a la globalización está por ver.

III. CONCLUSIONES: VINO NUEVO EN ODRES VIEJOS

Intelectualmente el problema analizado en esta nota, la globalización, nos parece *trivial* e incluso se tiene la sensación de que se adaptan con escasas modificaciones las viejas teorías existentes al nuevo (en realidad viejo) problema de mercado poco o nada regulado frente a mercado algo o más controlado. Se escuchan vetustos ecos adamitas (smithianos). De hecho gran parte del debate en Economía en los últimos trescientos años ha girado recurrentemente en torno a dicha cuestión: lo fue en el período clásico, en los años veinte con la aplicación práctica de los principios de la Revolución de Octubre (y sus consecuencias económicas, incluso teóricas) y en los ochenta con el *revival* de las privatizaciones. Y las ideas económicas no son sino municiones intelectuales en el debate político de fondo.

Se reproduce así, a escala alargada (mundial), el anciano problema político tan rancio (antiguo) como la Economía misma, entre las visiones liberales y las socialdemócratas.

Los «vicios» públicos a los que hace alusión el subtítulo y el epígrafe, quizá «veniales» o pequeños (se deja la valoración al lector), serían de laxitud, inacción, complacencia y permisividad, acaso interpretando al modo de un *windfall* político («regalo») que la globalización hace más aceptable a los electorados y administrados en general lo que podríamos llamar el *Consenso de Bruselas*, al modo del llamado Consenso de Washington, es decir un conjunto de reformas y políticas que serían aceptables políticamente en la capital comunitaria y en los gobiernos de los Estados nacionales de la UE, así como en o por la «Academia acompañante» (y bien vistos por el Consenso de Washington), que implicarían reformas estructurales, flexibilización de los mercados de trabajo, cuentas públicas sanas y el resto de medidas liberalizadoras defendidas por la corriente principal sea ésta los *mercados* o la citada Academia. Estas son las ideas que piensan dichas escuelas de pensamiento serían la

fórmula adecuada (algo panglossiana) para la solución de todos los males económicos, incluidos los desastrosos por la globalización. El tiempo y las hemerotecas dirán de las bondades o perversiones relativas de las mismas en el medio y largo plazo³⁷.

Para los críticos en esa hipótesis, la globalización proveería de una coartada llegada en parte exógenamente a suelo europeo, pero en todo caso bien recibida por las «high places», los «corridors of power» y el *establishment* político y económico en general.

Aún existe mucho debate sobre el tema. La literatura (amplia) consta de teoría plagada de muchos e irreales supuestos, «convinciente pero poco sincera» o lo contrario, evidencia inconcluyente —a veces con resultados opuestos, todo lo que por otro lado es habitual—, de modo que al final cada uno piensa lo que quería pensar y no sólo dentro de las grandes tradiciones de pensamiento citadas al principio, sino incluso dentro de ellas.

Si bien desde una perspectiva *centrada* los movimientos antiglobalización pueden parecer pequeños y sesgados, es nuestra conjetura que amplias capas de la *mayoría silenciosa* intuyen que las cosas no son como parecían y como suelen contarse y que algo no funciona bien. Aquí no es que haya trabajo para la próxima generación, sino que el *Eurobarómetro* tiene ante sí una tarea genuina.

Porque es dudoso que exista en términos prácticos —declaraciones en los discursos políticos y en las grandes solemnidades aparte— *voluntad política* para hacer nada importante, práctico y rápido, dado el presente clima de las relaciones internacionales y las posiciones de poder internacionales, ni en Bruselas ni en los gobiernos de los Estados nacionales.

Para hacer corta una historia larga solamente señalar que mientras la globalización privada proviene de los años cincuenta (sin irse a la decimonónica que algunos consideran parte de la misma), el discurso político incluso a alto nivel en Bruselas se encuentra en un estadio de formulación sobre lo que debería ser (mañana) el «global governance», por lo que de ser cierta nuestra percepción, ello cuando se produzca sería una respuesta, retrasada, lenta y tardía en el mejor de los casos, quizá incluso *too little too late*, como contestación al torrente privado de la globalización de los mercados y empresas, por lo que incluso sin entrar en demasiadas valoraciones, ella en el mejor de los casos y como administrados, nos deja fríos.

REFERENCIAS³⁸

BRITTAN, S. (1998): *Globalization vs. Sovereignty? The European Response. The 1997 Rede Lecture and related Speeches*, Cambridge University Press.

³⁷ La evidencia histórica de más de diez años de políticas de Consenso de Washington (en realidad no muy diferentes de lo que hemos denominado Consenso de Bruselas), más aperturas unilaterales en la mayor parte de Latinoamérica, señala que no se han producido los resultados esperados, lo que podría ser un presagio no muy halagüeño. Aunque también es verdad que el contexto europeo de partida es muy diferente.

³⁸ En esta ocasión hemos preferido una bibliografía no prolija. De la Dehesa (2000) desde un ángulo centrado, por un lado y Arriola y Guerrero (2000) desde una perspectiva crítica, de otra, contienen amplias y documentadas listas de referencias, a las que dirigimos a los lectores o lectoras interesados.

- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (2000): *Responses to the Challenges of Globalization*, Working Document of the Commission Services, Bruselas.
- DE LA DEHESA, G. (2000): *Comprender la Globalización*, Alianza Editorial.
- ETHIER, W. (1986): «The multinational firm», *Quarterly Journal of Economics*.
- FEENSTRA, R. (1998): «Integration of trade and desintegration of production in a global economy», *Journal of Economic Perspectives*.
- GIAVAZZI, F.; Pagano, M. (1988): «The advantage of tying one's hands: EMS discipline and Central Bank Credibility», *European Economic Review*.
- GIUSSANI, P. (2000): ¿Hay evidencia empírica de una tendencia hacia la globalización?, en ARRIOLA, J., y GUERRERO, D. (eds.) (2000), *La Nueva Economía Política de la Globalización*, Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco.
- GONZÁLEZ IBÁN, R., y AHUADO, M. (1999): *El Banco Central Europeo. El banco que gobernará Europa*, Pirámide.
- GRAHAM, E. (1996): «Global corporations and National Governments», *Institute for International Economics*, Washington.
- GRAHAM, E., y RICHARDSON, D. (1997): «Competition policies for a global economy», *Institute for International Economics*, Washington.
- HIRST, P., y THOMPSON, G. (1996): *Globalization in Question: The International Economy and the Possibilities of Governance*, Polity.
- KRUGMAN, P. (1995): «Growing World Trade: Causes and Consequences», *Brookings Papers on Economic Activity*.
- KRUGMAN, P. (1996): «Does third world growth hurt first world prosperity?», *Harvard Business Review*.
- LAMY, P. (2002): «Enfrentarse a la globalización: ¿integración regional o normas multilaterales?», *Europa Trade. Speeches & Articles*.
- LAWRENCE, R. (1994): «The impact of trade on OECD labour markets», *Group of Thirty*.
- LAWRENCE, R., y SLAUGHTER, M. (1993): «Trade and US wages: great sucking sound of small hiccup?», *Brookings Papers on Economic Activity*.
- OBSTFELD, M. (1998): «The global capital market: Benfactor or menace?», *Journal of Economics Perspectives*.
- PRODI, R. (2000): «Europe and global Governance», Bruselas, 2.º COMECE Congress.
- QUAH, D. (1996): «Twin Peaks: growth and convergence in models of distribution dynamics», *The Economic Journal*.
- RODRÍGUEZ, F., y RODRIK, D. (1999): «Trade policy and economic growth: a skeptics guide to the cross national evidence», NBER.
- RODRIK, D. (1997): «Has globalization gone too far?», *Institute for International Economics*, Washington.
- SLAUGHTER, M. (1997): «Per capita income convergence and the role of international trade», NBER.