

¿Por qué debemos aceptar la globalización?

Peter D. Sutherland

La diferencia primordial entre esta era nuestra de la globalización y la anterior, que terminó con la Gran Depresión es que, por vez primera, operan a escala mundial muchas compañías. A pesar de que este cambio ha suscitado temores tanto en los países industriales como en los países en desarrollo, también ofrece nuevas e interesantes oportunidades para elevar los niveles de vida en todo el mundo.



Peter D. Sutherland, ex Director de la Organización Mundial del Comercio y del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, es Presidente de Goldman Sachs International.

EL ESPECTACULAR incremento de las inversiones transfronterizas y del comercio internacional en los últimos 20 años, aunado al explosivo crecimiento de las comunicaciones y la tecnología a escala mundial es lo que suele venir a la mente al pensar en la globalización. Los flujos de inversión extranjera directa (IED) que ascendieron a US\$160.000 millones en 1991, se elevaron a US\$1,1 billones en el año 2000. Y mientras que el volumen de comercio internacional también registró una notable expansión (multiplicándose por 16 en los últimos 50 años) el comercio de componentes ha crecido aún más rápidamente que el de productos terminados. Hoy día los componentes representan alrededor de un tercio de las exportaciones mundiales de productos manufacturados, dado que las empresas subcontratan cada vez más a filiales o a empresas del extranjero lo que antes producían en el país.

Mitos de la antiglobalización

Algunos defensores de la antiglobalización encuentran algo intrínsecamente siniestro en el hecho que las empresas operen allende las fronteras. Parecen creer que, en general, a las multinacionales lo único que les importa es pagar salarios de miseria y evadir impuestos. Sin embargo, la evidencia contradice estas generalizaciones: en los países que están atrayendo IED, han subido los salarios reales y los ingresos fiscales por concepto de impuesto sobre la renta de las sociedades han registrado un aumento y no una disminución. Además,

la presencia local de empresas que operan a escala internacional genera presiones muy fuertes para elevar rápidamente las normas locales en áreas clave como la administración, la tecnología, y la calidad del medio ambiente, permitiendo así al país anfitrión participar de forma más eficaz en la globalización. Estoy convencido de que la gran mayoría de las multinacionales realizan sus negocios como es debido (salvo excepciones, por supuesto, pero que no son más que eso).

El verdadero problema de la globalización, contrariamente a los mitos tan socorridos para sus acérrimos oponentes, es que los países más ricos son los que se llevan la tajada más grande del aumento en inversión y comercio transfronterizo. Todos los países en desarrollo juntos (incluidos los seis grandes exportadores de Asia sudoriental) apenas atrajeron poco más del 20% de la IED total del pasado año y solo representaron un 27% de las exportaciones mundiales de productos manufacturados. Y, cuanto más tiempo vayan a la zaga los países en desarrollo, mientras las cadenas mundiales de abastecimiento se tornan más complejas y desarrolladas, más difícil les resultará a las empresas de estos países operar a escala mundial.

Muchas autoridades económicas, empresarios y ciudadanos de países en desarrollo están muy conscientes de la necesidad de participar plenamente en la globalización. En una encuesta reciente realizada por el Foro Económico Mundial se observó que los ciudadanos de países como China e India consideran positiva la globalización. Reconocen que la apertura es

vital para elevar el nivel de vida y que brinda mejores opciones y más libertad.

Sin duda, un comercio más libre ofrece posibilidades sin precedentes para explotar las ventajas comparativas, no solo en el sector de productos terminados, sino en toda la cadena de producción. Por otra parte, además de contribuir a los beneficios económicos de los países que participan en el comercio, éste es también un cauce para la importación de buenas políticas, ya que socava las prácticas ineficientes y corruptas, mejorando con ello el entorno empresarial.

Barreras comerciales

Por ello, no es sorprendente que países en desarrollo interesados en incrementar sus exportaciones e inversión estén decididos a lograr una mayor igualdad de condiciones en el área del comercio internacional. Estos países desempeñaron un papel importante en las conversaciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en Doha, en noviembre de 2001, al exigir justificadamente que los poderosos bloques comerciales tradujeran en hechos su propia retórica libremercadista brindando acceso a los mercados en sectores protegidos, como la agricultura y los textiles.

El inicio de una nueva ronda de conversaciones es algo muy positivo, sobre todo teniendo en cuenta los turbulentos antecedentes geopolíticos de los últimos 12 meses. Una de las responsabilidades más importantes que enfrentan ahora los negociadores y políticos occidentales consiste en liberalizar sectores comerciales clave de forma que se beneficien los países en desarrollo. No obstante, la voluntad de hacerlo es menos evidente hoy día que en Doha. La decisión del Presidente de Estados Unidos George W. Bush de proteger a las ineficientes industrias siderúrgicas de Estados Unidos y de incrementar los subsidios agrícolas de manera sustancial no es alentadora (aunque hay que reconocer que Estados Unidos ha sido la fuerza impulsora de la economía mundial desde hace ya varios años, gracias en parte, a su política comercial de gran apertura).

Los que critican a la OMC acusándola de sesgo injusto en contra de los países en vías de desarrollo disponen de un arsenal considerable.

No obstante, en las críticas a la OMC se ha pasado por alto un punto crucial: el que las barreras comerciales son tan nocivas para los países que las imponen como para los que ven bloqueadas sus exportaciones. Por ejemplo, la nueva orientación proteccionista de Estados Unidos en relación con los sectores siderúrgico y agrícola afectará a los consumidores estadounidenses de automóviles y productos agrícolas —mucho más numerosos que los trabajadores de los dos sectores protegidos— que tendrán que pagar precios más altos. Las verdaderas guerras comerciales tienen lugar *dentro* de los países, entre los consumidores y los grupos de intereses particulares. El comercio entre los países produce beneficios mutuos. Quienes realmente desean reducir la brecha que existe entre ricos y pobres deberían propugnar las políticas de libre comercio y poner en evidencia los intereses particulares que insisten en tomar medidas proteccionistas autodestruc-

tivas (por ejemplo, en sectores como el acero, los textiles y la agricultura).

Medidas para los países pobres

Sin embargo, aunque los países ricos reduzcan sus barreras comerciales, los países pobres no se beneficiarán a menos que dejen de proteger y reglamentar en exceso sus propios mercados. Los aranceles altos encarecen mucho las importaciones y, en muchos casos, han privilegiado tanto a los sectores nacionales, que pocos de ellos podrían competir de manera efectiva aun cuando todos los aranceles fueran abolidos de la noche a la mañana. Uno de los aspectos importantes de la liberalización comercial es que estimula la competencia, que es la esencia de toda economía de mercado exitosa. Otro aspecto es que combate la corrupción, que prospera siempre que haya un exceso de burocracia y proteccionismo.

Conversaciones comerciales

Así pues, los países en desarrollo enfrentan retos de gran envergadura. Pero, si bien es cierto que la globalización ha potenciado las consecuencias del fracaso, también ha ampliado las recompensas del éxito. Las oportunidades de obtener beneficios como consecuencia de un comercio más libre y un incremento de la inversión son mayores que nunca. Por ello, ahora como nunca es tan importante que las naciones reconozcan su interdependencia. Y no existe mejor cauce posible para fomentar los intereses en beneficio mutuo de las relaciones comerciales multilaterales.

La reducción de las barreras comerciales en gran parte del mundo desde finales de los años cuarenta ha sido la piedra angular del crecimiento y la prosperidad. Es vital que este proceso continúe dentro del marco multilateral ya consolidado, que no solo permite equilibrar los diversos intereses nacionales y la distribución más amplia posible de los beneficios que entraña el comercio, sino que también asegura a las empresas que el funcionamiento allende sus fronteras se tornará cada vez más fácil con el tiempo, lo que, a su vez, brinda un entorno estable para la toma de decisiones de inversión.

Lo correcto ahora es permitir que los países en desarrollo desempeñen un papel más destacado en las conversaciones multilaterales. Sus necesidades se han visto relegadas en demasiadas ocasiones. La iniciativa de Todo menos Armas de la Unión Europea es un paso en la dirección adecuada. El programa de desarrollo de Doha representa en sí un avance importante para corregir este desequilibrio. La OMC también ha desplegado grandes esfuerzos en materia de fortalecimiento de las capacidades para que los países en desarrollo puedan superar sus dificultades técnicas durante el transcurso de las negociaciones.

Todo esto no significa que al abrir sus mercados a los países en desarrollo, los países ricos queden libres de su obligación de ayudar a los pobres por medio de asistencia y alivio de la deuda. Es preciso intensificar estas iniciativas. Más bien se trata de recordar que el comercio y la inversión son elementos clave para el desarrollo y que, por lo tanto, debemos apoyar la globalización y no oponernos a ella. **F&D**