

Impacto social de la globalización en los países en desarrollo

Eddy LEE* y Marco VIVARELLI**

Desde el decenio de 1980, la economía mundial se ha ido volviendo cada vez más «interrelacionada» y «aglutinada»: la mengua de los precios del transporte y el avance de las tecnologías de la información y la comunicación han restado mucha importancia a las distancias geográficas, al tiempo que se expanden el comercio en general, las inversiones extranjeras directas (IED), las corrientes de capitales y las transferencias de tecnología. En la mayoría de los países, la fase actual de la mundialización va acompañada de un desasosiego cada vez más palpable por sus consecuencias en el empleo y en el reparto de la riqueza.

Con independencia de las definiciones y los indicadores que se elijan, el debate actual se caracteriza por una viva polémica entre los defensores y los detractores de la globalización. Las posiciones más divergentes atañen a los efectos laborales y sociales del fenómeno en los países en desarrollo, pero tampoco hay acuerdo alguno sobre el impacto que tiene éste en el mundo desarrollado. Por ejemplo, los optimistas destacan la relación entre el aumento del comercio internacional y el crecimiento económico, de lo cual deducen que el comercio es bueno para la población pobre (porque se crean puestos de trabajo y retroce-

* Instituto Internacional de Estudios Laborales de la Oficina Internacional del Trabajo (Ginebra). ** Departamento de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Católica de Piacenza; Centro de Estudios de la Globalización y la Regionalización (CSGR), de Warwick; Instituto de Estudios Laborales (IZA), de Bonn, y Grupo de Estudios sobre la Empresa, el Crecimiento y las Políticas Públicas del Instituto de Economía Max Planck (Jena, Alemania). El presente artículo es fruto de un plan de investigaciones económicas de cuatro años de duración (2001-2005) que fue financiado por el Departamento de Desarrollo Internacional (DFID) del Reino Unido y llevado a cabo en el Grupo de Políticas Internacionales de la Oficina Internacional del Trabajo. El objetivo general del mismo consistió en colmar algunas lagunas de que adolece nuestra comprensión — teórica y empírica — del impacto de la mundialización.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos firmados incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las suscriba ni se pronuncie sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios mencionados.

de la pobreza); los pesimistas, en cambio, aducen que la mundialización trae consigo repercusiones sociales muy diversas y que tiene contraefectos perjudiciales para los sectores anteriormente protegidos, lo cual entraña la marginación de regiones enteras del mundo y, a menudo, la agravación de las desigualdades económicas dentro de los países. Otro ejemplo de esta división de opiniones surge de los indicadores de la pobreza: los partidarios de la globalización recalcan que la pobreza absoluta ha disminuido en todo el planeta durante los dos decenios últimos, y los críticos afirman que ello se basa enteramente en elucubraciones estadísticas y en el rápido crecimiento de China, porque, en realidad, la pobreza absoluta ha aumentado en muchos países en desarrollo y la pobreza relativa, en la mayoría de las naciones.

En el presente artículo nos esforzaremos por ahondar en estos temas y por aportar algunas respuestas teóricas y empíricas a la pregunta de si la mundialización es buena para el empleo, la reducción de la pobreza y la redistribución de la riqueza en los países en desarrollo. El trabajo está dividido en cinco partes. En la primera expondremos algunas definiciones y decisiones de carácter metodológico; en las tres partes siguientes analizaremos y compararemos críticamente los resultados de los estudios teóricos y empíricos recientes acerca del impacto de la mundialización en el empleo, la desigualdad de ingresos dentro de los países y la pobreza en el mundo en desarrollo. En la parte final sintetizaremos nuestras conclusiones principales y propondremos algunas aplicaciones de las mismas en el terreno de los planes políticos.

Definiciones y metodología

La «globalización» o «mundialización» es actualmente un tema manido y polémico, aunque, a menudo, el concepto no se define bien y se maneja sin precisión. El término se emplea — generalizando algunas veces en exceso — para referirse tanto a la difusión del comercio y a las políticas de liberalización como a las disminuciones de los costos del transporte y a la transferencia de tecnología. Cuando se analiza el impacto de la mundialización suelen considerarse simultáneamente los efectos en el crecimiento económico, el empleo y el reparto de la riqueza — muchas veces, sin hacer las obligadas distinciones entre las desigualdades internacionales y las disparidades dentro de los países — y otros efectos en las posibilidades de mitigar la pobreza, en los derechos humanos y laborales, en el medio ambiente, etc. Otro factor que perturba con frecuencia el debate, desde el punto de vista metodológico, son las interacciones que se producen entre la historia, la economía, la ciencia política y otras ciencias sociales. A causa, en parte, de la inexistencia de definiciones y decisiones metodológicas claras, hay una división tajante entre partidarios y enemigos de la mundialización; ambos grupos campan en sus posiciones respectivas con gran empeño ideológico y

suelen aducir hechos ocasionales o secundarios (con éxito o sin él, según los casos), en lugar de exponer datos empíricamente verificados en apoyo de su causa.

Como el debate es muy confuso y los asuntos están entremezclados, uno de los objetivos de este trabajo es seleccionar algunos temas bien definidos y exponer las teorías y los métodos que han esclarecido realmente el impacto social de la globalización en los países en desarrollo. Con esta finalidad en la mente es, pues, importante aclarar los límites del análisis que efectuaremos en las partes siguientes.

Definición

En el presente artículo empleamos una definición objetiva y mensurable *a posteriori* de globalización: el incremento de la apertura comercial y de las IED. Nuestro objeto es analizar si el aumento real del comercio y de las corrientes de inversión extranjera directa favorece o perjudica a los países en desarrollo. No abordaremos las políticas de liberalización, ya que se trata de proyectos *ex ante* que pueden ser anunciados y no llevados a la práctica o ejecutados pero sin resultar eficaces. Para calibrar los efectos de la mundialización, lo principal no es el cumplimiento de las políticas (que son muchas veces ineficaces), sino el avance real del proceso a tenor de indicadores mensurables como la apertura comercial y las IED. Una limitación importante de este planteamiento es que no trataremos algunos aspectos del fenómeno (por ejemplo, las migraciones) y que sólo abordaremos de pasada otros (por ejemplo, las corrientes financieras y de inversiones de cartera).

Alcance y metodología

Sólo estudiaremos las consecuencias de la globalización (conforme la hemos definido más arriba) en los países en desarrollo y durante los dos decenios últimos, aunque la bibliografía sobre lo ocurrido al respecto en el mundo desarrollado es mucho más extensa. Y sólo trataremos tres aspectos concretos de los efectos sociolaborales del fenómeno en los países en desarrollo: el impacto del aumento del comercio y las IED en el empleo, en la desigualdad de ingresos y en la reducción de la pobreza. Por último, si bien cabe estudiar fructíferamente este tema desde una perspectiva histórica, sociológica, demográfica o política, la metodología que hemos adoptado es sólo económica, y prestaremos especial atención a los criterios prácticos.

Dentro de este esquema general, procuraremos alcanzar tres propósitos más concretos. Primero, trazar un panorama de los estudios recientes de carácter teórico o empírico del impacto de la globalización en los tres ámbitos mencionados. Segundo, despejar algunos interrogantes que se desprenden de los referidos estudios: ¿qué es probable

que suceda en materia de empleo y de reparto de la riqueza cuando un país en desarrollo decide abrirse a la globalización o se ve inmerso en ella?, ¿a través de qué cauces el comercio y las IED influyen en el empleo, la desigualdad de ingresos y la reducción de la pobreza del país?, ¿qué función desempeñan el grado de desarrollo y el marco institucional del país? El tercer y último propósito consiste en extraer las posibles enseñanzas provechosas para los gobernantes y los especialistas que desean afrontar, a escala nacional e internacional, los efectos sociales de la globalización en los países en desarrollo.

La globalización y el empleo

Según la teoría de las ventajas comparativas, el comercio y las IED aprovechan la abundancia de trabajadores en los países en desarrollo y fomentan la especialización de éstos en actividades con gran densidad de mano de obra, lo cual genera empleo en los mismos. Ahora bien, en contra de esta predicción de Heckscher-Ohlin, la bibliografía reciente sustenta la conclusión de que el aumento del comercio no es forzosamente positivo para el empleo de un país en desarrollo. Así, si rebajamos la hipótesis de las funciones de producción homogéneas en los distintos países, surge la posibilidad de equilibrios múltiples (Grossman y Helpman, 1991) o de patrones de empleo muy diversos en los modelos evolutivos de la capacidad de alcance (Fagerberg, 1988 y 1994; Dosi, Pavitt y Soete, 1990; Cimoli y Dosi, 1995; Verspagen y Wakelin, 1997; Targetti y Foti, 1997, y Montobbio y Rampa, 2005). De hecho, cuando la productividad total de los factores aumenta en los países en desarrollo como consecuencia de la globalización, hay que contraponer el fomento del empleo fruto de la competencia con el ahorro directo de mano de obra fruto de las tecnologías importadas (véanse Haddad y Harrison, 1993; Coe, Helpman y Hoffmaister, 1997; Aitken y Harrison, 1999, y Kathuria, 2001). Dicho de otro modo, el impacto final que tiene el aumento del comercio en el empleo de un país en desarrollo depende de la interacción entre el aumento de la productividad y el de la producción, tanto en los sectores involucrados en el comercio internacional como en los demás sectores. Por distintos motivos, no es posible evaluar *a priori* el resultado final. Primero, porque las exportaciones pueden acarrear un crecimiento económico y del empleo impulsado por la demanda, pero — por otra parte — las importaciones pueden arrinconar a empresas nacionales que antes estaban protegidas, con los consiguientes despidos de trabajadores. Segundo, porque, a causa de la existencia de condicionamientos de la oferta (carencia de infraestructuras, escasez de mano de obra cualificada y de inversiones, mal funcionamiento del mercado de trabajo), incluso en los sectores exportadores el aumento de la productividad puede ser superior al de la producción, en detrimento de la creación de puestos de trabajo. En tercer y último lu-

gar, porque los sectores económicos protegidos (la agricultura, la administración pública, la construcción y los servicios no comerciables) pueden actuar a modo de «sumideros de mano de obra», lo cual entraña muchas veces la acumulación de desempleo oculto y de subempleo en la economía informal (véanse Fosu, 2004, y Reddy, 2004).

Si del comercio pasamos a las corrientes de inversión, vemos que cuando un país en desarrollo abre sus fronteras a los capitales extranjeros recibe IED que son beneficiosas para el empleo, pues crean puestos de trabajo directos e indirectos entre los proveedores y los minoristas; también impulsan el empleo terciario, pues los ingresos que generan incrementan la demanda total (véase Lall, 2004). Con todo, habremos de sopesar estas consecuencias positivas de las IED de nuevo tipo con la posible desaparición de las empresas nacionales no competitivas (y las consiguientes quiebras y pérdidas de empleos), con los posibles efectos de ahorro de mano de obra de las nuevas tecnologías aportadas por las empresas multinacionales y con la posible reducción de empleo que conllevan las IED plasmadas en fusiones y adquisiciones de empresas.

En realidad, lo mismo las importaciones que la llegada de IED pueden «expulsar» a la producción nacional, sobre todo, en las ramas industriales incipientes o que estaban protegidas; piénsese, por ejemplo, en el caso de las grandes empresas urbanas de propiedad estatal de China (véase Rawski, 2002, así como Aitken y Harrison, 1999). Esta pérdida de puestos de trabajo puede amplificarse si las corrientes de IED van acompañadas de la liberalización financiera, las alzas consiguientes de los tipos de interés y una mengua de las inversiones nacionales (véase Berg y Taylor, 2001).

Como desde el punto de vista teórico no está clara la influencia general que tienen el comercio y las IED, es importante recoger datos acerca de las distintas relaciones e investigar empíricamente los efectos directos e indirectos de la globalización en el empleo de un país.

Matusz y Tarr (1999) han analizado los estudios al respecto efectuados antes de 1995 en los países en desarrollo. Tras comparar el nivel de empleo antes y después de la liberalización comercial, llegan a la conclusión de que la liberalización del comercio y de las IED ha sido beneficiosa, salvo en los países en transición de Europa oriental. Por su parte, Ghose (2000 y 2003) recalca que, si bien la expansión del comercio y de las IED ha tenido importancia únicamente en un puñado de países de industrialización reciente, en ellos el aumento del comercio de productos manufacturados ha tenido un efecto muy positivo en el empleo industrial. Otros datos empíricos de alcance nacional acopiados en distintos países y referidos principalmente al sector manufacturero dan una impresión ambivalente del asunto. A la vez que conseguía integrar a los países en desarrollo en la economía mundial, la liberalización comercial ha tenido efectos contrapuestos (mayoritariamente negativos) sobre el empleo en América Latina (véanse Rama, 1994;

Revenge, 1997; Levinsohn, 1999; OIT, 2002, y Cimoli y Katz, 2003), pero bastante beneficiosos en los países asiáticos (véanse Lee, 1996, y Orbeta, 2002).

A decir verdad, las cuestiones teóricas y las pruebas empíricas que analizamos en Lee y Vivarelli (2004 y 2006) nos convencieron de que el impacto en el empleo del comercio y las IED depende del país y del sector de que se trate y de que el teorema de Heckscher-Ohlin no se cumple en la mayoría de los casos. Por ejemplo, Lall (2004) expone pruebas patentes de que varios países en desarrollo han registrado un aumento de las exportaciones y el empleo como consecuencia de su apertura al comercio y a las IED (véase, además, ONUDI, 2002), si bien duda de que sea cierta la creencia de que la globalización fomenta siempre el crecimiento del empleo de los países en desarrollo. En realidad, las diferentes «capacidades nacionales de absorción» (o «capacidades sociales», véase Abramovitz, 1986 y 1989), esto es, el marco institucional, las cualificaciones de la fuerza de trabajo, la capacidad tecnológica y la competitividad de las empresas nacionales, pueden amplificar el impacto positivo de la globalización en el empleo. A la inversa, los desajustes entre el mercado, las organizaciones y las administraciones públicas (véanse Pérez, 1983, y Shafaeddin, 2005) y la falta de capacidades del país pueden menoscabar gravemente el potencial de crecimiento económico y del empleo (véase, además, Basu y Weil, 1998).

En este orden de cosas, Gros (2004) observa que la apertura comercial entraña un alza del valor añadido y de la productividad de la mano de obra, por lo cual no se puede saber de antemano su impacto en el empleo. Empíricamente, resulta que los mayores aumentos de empleo han tenido lugar en los países en desarrollo más ajenos a la mundialización — sobre todo, porque la productividad del trabajo permanece estancada — y en los que se mundializan lentamente — ya que el equilibrio entre la evolución de la producción y la de la productividad es favorable a la mano de obra —.

Por último, Spiezia (2004) ha estudiado el impacto del comercio en el empleo de la industria manufacturera. Después de comparar la densidad de trabajo de los bienes exportados, importados y no comerciados, llega a la conclusión de que en veintiuno de los treinta y nueve países en desarrollo de su muestra el aumento del volumen del comercio fue acompañado de un alza del empleo; sin embargo, el avance de la integración comercial produjo una disminución del empleo en los dieciocho países restantes (contrariamente a lo que prevé el teorema de Heckscher-Ohlin). En cuanto a las IED, Spiezia constata que su repercusión en el empleo aumenta a la par de los ingresos por habitante del país, por lo que es insignificante en los países en desarrollo menos adelantados.

La globalización y la desigualdad de ingresos en el ámbito nacional

El teorema de Stolper-Samuelson predice que el comercio y las IED aprovecharán la abundancia de mano de obra poco cualificada de los países en desarrollo y que este aumento de la demanda de trabajadores disminuirá la disparidad de los salarios y la desigualdad de ingresos en general (véase Stolper y Samuelson, 1941)¹.

Frente a este teorema pueden hacerse algunas críticas teóricas de importancia. La primera consiste en preguntarnos si el teorema es válido en general o sólo en los denominados «conos de diversificación», es decir, los grupos de países caracterizados por proporciones similares de dotación de recursos y funciones de producción muy parecidas y que suministran la misma gama de bienes (véase Davis, 1996). Si el teorema de Stolper-Samuelson no es válido respecto de la economía mundial, sino sólo en los «conos de diversificación», bien pudiera suceder que países con abundante mano de obra no cualificada en un contexto planetario sean, en realidad, ricos en capitales y en mano de obra cualificada en comparación con algún otro país del mismo «cono»; si así fuere, el teorema podría tener consecuencias en la distribución de los ingresos muy diferentes de las que cabría esperar basándose en una interpretación simplista marcada por el contraste entre el hemisferio Norte y el hemisferio Sur. Por ejemplo, en México el efecto igualador con los Estados Unidos del comercio y las IED puede resultar contrarrestado ampliamente por el efecto opuesto que ejerce la competencia de China y de otros países asiáticos recién industrializados (véanse Wood, 1997, y Wood y Ridao-Cano, 1999).

La segunda crítica es que el modelo de Feenstra-Hanson (1996 y 1997) nos dice que un producto que en un país desarrollado no «encierra» una gran densidad de trabajo cualificado, puede tener gran densidad del mismo en un país en desarrollo. Por consiguiente, el traslado de la producción de países desarrollados a países en desarrollo (mediante las IED y las relaciones comerciales de importación y exportación) puede entrañar la agravación de la desigualdad en unos y en otros. Por ejemplo, al hacerse traslados de producción de los Estados Unidos a México, las fábricas estadounidenses que tenían una densidad relativamente alta de mano de obra no cualificada tendrán una densidad relativa alta de trabajo cualificado en México (una proporción más elevada entre trabajadores cualificados y no cualificados que las demás fábricas nacionales), lo cual hará aumentar los salarios relativos y la desigualdad de ingresos en los dos países (véase, además, Zhu y Trefler, 2001).

¹ Véanse los análisis del posible efecto igualador del comercio en los países recién industrializados realizados por Wood (1994 y 1997) y una opinión crítica de Milanovic (2002a).

La tercera crítica dice que el posible «sesgo favorable a los trabajadores cualificados» inherente a las tecnologías encarnadas en las IED (véanse Findlay, 1978, y Wang y Blomström, 1992) y en las importaciones de bienes de capital puede amplificar este ahondamiento de la desigualdad. De hecho, los bienes de capital y los bienes intermedios constituyen la parte principal del aumento de las importaciones que registran los países en desarrollo a raíz de la liberalización (véanse Acemoglu, 1998, y O'Connor y Lunati, 1999). En aras de la claridad, vamos a considerar por separado las IED y las importaciones.

Si pensamos en las IED como vehículo de nuevas tecnologías, veremos que, además de su efecto directo, hay diferentes cauces a través de los cuales la innovación sesgada en favor del trabajo cualificado se difunde de las empresas extranjeras a las nacionales: el efecto de demostración, ya que éstas adoptan tecnologías nuevas imitando y trasponiendo la ingeniería (véase Piva, 2003); los «efectos indirectos verticales», es decir, las concatenaciones ascendentes y descendentes que sirven para modernizar la tecnología dentro y fuera de una rama de la producción (véase Saggi, 1999); la rotación de personal y otras ventajas derivadas, ya que los trabajadores formados en firmas de propiedad extranjera pueden transmitir conocimientos importantes a los establecimientos nacionales al cambiar de empleador o al crear sus propias empresas (véase Kinoshita, 2000); y el efecto de la competencia, por el cual las empresas del país se ven obligadas a modernizar su tecnología debido a la competencia que ejercen las empresas extranjeras (véase Bayoumi, Coe y Helpman, 1999).

Las importaciones de bienes de capital — que encarnan las innovaciones tecnológicas — son más importantes que las demás porque son decisivas para la modernización de los bienes de producción y, más generalmente, para el crecimiento económico de los países en desarrollo (Xu y Wang, 2000; Eaton y Kortum, 2001, y Mazumdar, 2001), y porque promueven el comercio que fomenta la cualificación profesional (véanse Robbins, 1996 y 2002; Barba Navaretti, Soloaga y Takacs, 1998; Berman y Machin, 2000 y 2004, y Vivarelli, 2004). De hecho, aun sin dar por supuesto que los países desarrollados transfieren sus tecnologías «mejores» a los países en desarrollo, es perfectamente razonable esperar que las tecnologías transmitidas conlleven bastante especialización, es decir, que tengan, en promedio, más densidad de trabajo cualificado que las utilizadas en el país antes de la liberalización del comercio y las IED. Si es así, la apertura — por conducto de la tecnología — entrañará probablemente un efecto contrario a la predicción del teorema de Stolper-Samuelson, consistente en un aumento de la demanda de mano de obra cualificada, una ampliación del abanico salarial y, por lo tanto, una mayor desigualdad de ingresos.

Por último, los países en desarrollo favorables a la globalización suelen impulsar reformas políticas y económicas como la liberali-

zación del mercado de trabajo interno o la privatización de empresas estatales (véanse Lee, 2000a; Easterly, 2001, y Stiglitz, 2002) que conducen muchas veces a aumentos de la desigualdad de ingresos en el país (Rodrik, 2000, y Milanovic, 2003).

De ahí que, en el plano de la teoría, si rebajamos la hipótesis de Heckscher-Ohlin en materia de homogeneidad tecnológica, dando cabida a un cambio tecnológico con densidad del factor capital y con un sesgo favorable al trabajo cualificado, se abre la posibilidad de un contraefecto importante del impacto de la globalización en la desigualdad de ingresos de modo que la predicción teórica deje de ser unívoca y se preste a distintos resultados según la importancia relativa de los elementos determinantes que hemos mencionado.

En el plano empírico, y partiendo de análisis de correlación simples, ni Bowles (2001) ni Dollar y Kraay (2001b) hallan ninguna correlación de importancia entre las actuaciones de apertura económica y la variación del grado de desigualdad. Tras realizar análisis econométricos más complejos, Edwards (1997) no encuentra prueba alguna de que la liberalización del comercio vaya acompañada de un aumento de la desigualdad; Higgins y Williamson (1999), empleando un marco basado en la curva incondicional de Kuznet, tampoco consiguen hallar una relación significativa entre los dos fenómenos; Spilimbergo, Londoño y Székely (1999) constatan que la apertura comercial atenúa la desigualdad de ingresos en los países en que abunda la mano de obra cualificada, pero cuando restringen el análisis a los países en desarrollo no encuentran relación significativa alguna entre el comercio y la desigualdad; por su parte, Ravallion (2001) no detecta ningún efecto significativo del porcentaje de las exportaciones dentro del PIB en la variación del índice de Gini en cincuenta países (desarrollados y en desarrollo).

Ahora bien, Birchenall (2001) llega a la conclusión de que, en el caso de Colombia, la liberalización entendida como cambio tecnológico favorable al trabajo cualificado fomentó la desigualdad salarial, la polarización social y la movilidad de la mano de obra. Pavcnik y otros (2003) demuestran que la reforma comercial del Brasil también ha favorecido el trabajo cualificado, ya que el recrudescimiento de la competencia extranjera ha impulsado el cambio tecnológico (aunque el efecto global en los diferenciales salariales es relativamente pequeño). Por último, Vivarelli (2004) no detecta ninguna repercusión notable de la apertura comercial y las corrientes de IED en la distribución de ingresos, si bien aparecen en su estudio algunas pruebas de que, en las primeras fases de la liberalización comercial, las importaciones pueden agravar la desigualdad de ingresos dentro del país (acaso a través del cambio tecnológico favorable a los trabajadores cualificados).

La conclusión principal común de estos estudios empíricos es que la consabida idea según la cual el avance de la integración económica internacional va unido a un aumento de la desigualdad en los países en

desarrollo es congruente con las consideraciones teóricas, pero no halla un respaldo firme en los datos empíricos recientes. Como dijo Cornia (2004), la globalización *per se* no resulta ser el culpable principal del actual aumento de la desigualdad de ingresos interna en los países en desarrollo. Con todo, las pruebas recogidas recientemente abonan la hipótesis de que la difusión del cambio tecnológico favorable a los trabajadores cualificados desde los países ricos al mundo en desarrollo puede ahondar — por lo menos temporalmente — la desigualdad social dentro de estos países.

La globalización y la reducción de la pobreza

Se da por supuesto que el comercio y las IED son beneficiosos para el crecimiento económico de un país en desarrollo (véase Banco Mundial, 2002)²; por lo tanto, si de verdad tiene un impacto neutro en la distribución de los ingresos, la mundialización debe ser un medio para atenuar la pobreza. Es cierto que la mayoría de los países en desarrollo han registrado una disminución considerable del porcentaje de su población que vive por debajo del umbral de la pobreza, entre ellos países que se «globalizan» rápidamente como China, India y Viet Nam. A la inversa, muchos países en globalización lenta del África subsahariana han seguido la tendencia contraria.

Mientras los apologetas de la mundialización sostienen que las pautas actuales indican claramente que está disminuyendo la desigualdad en el planeta (Sala-i-Martin, 2002), los críticos aducen que ello se debe primordialmente al excepcional crecimiento de China, pues la pobreza absoluta ha aumentado en el África subsahariana y la relativa (desigualdad) lo ha hecho en la mayoría de los países (Milanovic, 2002b, y Reddy y Pogge, 2005).

Desde la perspectiva de la teoría, el crecimiento económico no es el único vehículo a través del cual puede influir la globalización en los niveles de pobreza, como han analizado en profundidad Winters, McCulloch y McKay (2004). En realidad, la globalización influye hondamente en muchos factores, entre ellos:

- La productividad de la mano de obra (que puede inducir un aumento de los salarios, pero también pérdidas de puestos de trabajo).
- La demanda de personal cualificado, con el posible despido de trabajadores poco cualificados y en situación de pobreza (véase también la parte anterior).
- La estabilidad macroeconómica. El comercio debe tener consecuencias positivas para los pobres, dado que suelen ser los más per-

² Sin embargo, se expone un punto de vista mucho más crítico en Rodríguez y Rodrik, 1999.

judicados por la inflación y la estabilidad presupone una inflación baja (véase Bhagwati y Srinivasan, 2002).

- Una liberalización firme puede ir acompañada de políticas macroeconómicas prudentes y restrictivas que tengan el efecto contrario (véase Langmore, 2004).
- Los precios relativos. Los posibles efectos en la capacidad de compra de los hogares pobres serán positivos o perjudiciales según la lista de reducciones arancelarias y según la evolución de la relación de intercambio.
- La competitividad relativa de las empresas nacionales (que pueden verse desbancadas por multinacionales más eficientes).
- Los ingresos y gastos del Estado, etc.

En definitiva, es cierto que la globalización favorece el crecimiento económico y que éste ayuda a reducir la pobreza, mas no incondicionalmente: en cuanto a la reducción de la pobreza, el resultado último puede ser amplificado o minorado (o incluso neutralizado) por los demás factores económicos y por las políticas en juego.

Para entender mejor el asunto, es también importante hacer una distinción entre el comercio y las IED, por un lado, y la liberalización financiera, por otro. El aumento del comercio y de las IED parece ir acompañado de crecimiento económico y de una reducción de la pobreza absoluta (siempre que se den muchos hechos complementarios), pero la pobreza puede extenderse rápidamente si hay un recrudecimiento de la vulnerabilidad y una crisis económica general que se contagia de unos países a otros, fenómenos que pueden ir asociados a una liberalización financiera rápida (véanse Lee, 2000b; Cornia, 2004, y Taylor, 2004). De ahí el que la liberalización de las cuentas de capital pueda contrarrestar el efecto de alivio de la pobreza que tienen el comercio y las IED, y el que esté bastante correlacionada con los aumentos de la desigualdad de ingresos (véanse Taylor, 2004, y Santarelli y Figini, 2004; véase también una opinión contraria, según la cual la liberalización financiera propicia el progreso social a largo plazo, en Kaminsky y Schmukler, 2003).

A modo de conclusión, diremos que nada nos asegura que las relaciones entre la globalización y la mitigación de la pobreza sean unívocas, como pretende hacer creer — por ejemplo — el optimista lema acuñado por Dollar y Kraay (2001a y 2001b) de que «el comercio es bueno para el crecimiento, el crecimiento es bueno para los pobres y, por consiguiente, el comercio es bueno para los pobres». Basándose en los estudios empíricos, los susodichos autores clasifican a los países en «mundializadores» y «no mundializadores», según su grado de apertura al comercio internacional (medido por la cifra de exportaciones e importaciones en porcentaje del PIB), y comprueban después que los primeros lograron tasas de crecimiento mayores que los segundos durante el

período 1977-1997. A continuación muestran que los ingresos de la población pobre aumentan proporcionalmente a los ingresos medios, y que la globalización no tiene ningún efecto sistemático en el reparto de los ingresos en el país, de todo lo cual deducen que «el crecimiento es bueno para los pobres». Puede hallarse una sinopsis de las críticas más pertinentes a estos trabajos en Rodrik (2000), autor que no está de acuerdo con la definición exógena de «mundializadores» elaborada por Dollar y Kraay y pone en tela de juicio su exclusión arbitraria de algunos países y el que empleen años de referencia distintos en las comparaciones de países. Después de rehacer el análisis empírico de estos autores, Rodrik deduce que no tiene base sólida la hipótesis de que los países «globalizadores» consiguen un crecimiento económico más alto.

Ha extraído conclusiones mucho más prudentes Ravallion (2001), quien señala que es necesario efectuar investigaciones microeconómicas y país por país para comprender por qué hay pobres capaces de aprovechar las oportunidades que les ofrece una economía en desarrollo que se mundializa y otros que no lo consiguen.

Por último, en un informe de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo acerca de los países de bajos ingresos se subraya que la idea tan extendida de que la persistente pobreza de los países en desarrollo se debe fundamentalmente a su escaso nivel de internacionalización comercial es demasiado simplista, pues, a decir verdad, son más importantes las características de la integración comercial que su intensidad (UNCTAD, 2002). En concreto, el informe pone de manifiesto que la pobreza ha aumentado en los países exportadores de productos básicos distintos del petróleo, mientras que ha disminuido, por lo general, en los países que exportan productos manufacturados.

Así pues, la conclusión global de Winters (2000) parece muy sensata: aunque se constata normalmente que la liberalización del comercio multiplica las oportunidades y capacidades económicas de los países en desarrollo, es absurdo pensar que la globalización no sume nunca a nadie en la pobreza, aunque sólo sea por la gran heterogeneidad de los estratos pobres de un país y porque los países pobres difieren muchísimo entre ellos.

Sirviéndose de datos de ciento veinte países en desarrollo, Santarelli y Figini han logrado demostrar que:

- La apertura comercial ayuda a reducir la pobreza absoluta, esto es, el número de personas que viven por debajo del umbral de la pobreza.
- Las corrientes de IED y, sobre todo, la liberalización financiera parecen ser perjudiciales para la reducción de la pobreza, aunque la relación entre ambos fenómenos apenas es significativa.
- No existe una relación significativa entre el comercio o las IED y la pobreza relativa, es decir, el número de personas que ganan menos

del 50 por ciento de los ingresos medios, una averiguación que coincide con lo que hemos dicho en la parte anterior (véanse Santarelli y Figini, 2004, y Figini y Santarelli, 2006).

Conclusiones y enseñanzas en materia de políticas

En la primera parte del presente artículo formulamos varias preguntas generales a las que después hemos tratado de dar respuestas analíticas y empíricas. La primera era la siguiente: ¿qué ocurre con el empleo y la distribución de los ingresos en un país en desarrollo cuando éste decide abrirse a la globalización o ser ve inmerso en ella?

Como se desprende claramente de todo lo dicho, ni la teoría ni las pruebas empíricas arrojan resultados en blanco y negro, claros y tajantes, sino una serie de conclusiones matizadas. De haber un resultado general, sería que las predicciones optimistas de Heckscher-Ohlin y de Stolper-Samuelson no son válidas en la ola de globalización actual; antes bien, el aumento del comercio y de las IED no asegura ni la creación de empleo ni la disminución de la desigualdad dentro de los países. El efecto en el empleo llega a ser muy diverso en las distintas zonas del mundo, dando lugar a fenómenos de concentración y de marginación, y depende de la «capacidad de absorción» de cada sistema socioinstitucional.

Más concretamente, el impacto de la apertura comercial en el empleo depende de la densidad inicial del factor trabajo y de sus efectos en la producción y en la productividad de los sectores generadores de bienes comerciados y de bienes no comerciados. Según los valores de estos tres parámetros y la magnitud de las posibles carencias o limitaciones de la oferta de capital, la infraestructura y el capital humano (la mano de obra cualificada), se dan resultados muy diferentes en cuanto a creación de puestos de trabajo. Cabe aplicar argumentos muy similares a los efectos en el empleo de las corrientes de IED.

En cuanto al reparto de los ingresos, aunque es evidente que no se cumple el teorema de Stolper-Samuelson, es cierto que el aumento del comercio y de las IED no es el culpable principal de la agravación de la desigualdad dentro de los países en desarrollo. Ahora bien, hay algunas pruebas de que, en las primeras fases de la apertura al comercio, la importación de bienes de capital puede acarrear un aumento de la desigualdad interna de un país debido al cambio tecnológico sesgado a favor de los trabajadores cualificados.

Por último, parece ser que la expansión del comercio fomenta el crecimiento y reduce la pobreza absoluta, si bien hay algunos ejemplos de lo contrario significativos, sobre todo en el África subsahariana. Aunque las IED parecen ser neutrales por lo que se refiere a su impacto en la distribución de los ingresos y la pobreza, la liberalización financiera entraña seguramente efectos negativos en la pobreza relativa.

La segunda pregunta planteada en el artículo puede resumirse así: ¿a través de qué cauces el comercio y las IED influyen en el empleo, la distribución de los ingresos y la reducción de la pobreza de un país?

Para que el aumento del comercio propicie una reducción de la pobreza ha de haber un crecimiento económico real. Como el comercio global (importaciones y exportaciones) es neutral en lo tocante a la distribución de los ingresos y fomenta el crecimiento económico, el resultado final es una reducción global de la pobreza.

De muchos estudios emana el mensaje claro de que la tecnología tiene mucha importancia en materia de empleo y de distribución de los ingresos de la población. Si el comercio (especialmente mediante la importación de maquinaria) y las IED se caracterizan por tecnologías que ahorran mano de obra y están sesgadas a favor del trabajo cualificado, la globalización tiene consecuencias contrarias a las predicciones de los teoremas de Heckscher-Ohlin y Stolper-Samuelson, ya que hacen disminuir el empleo y aumentar la desigualdad de ingresos dentro de los países. Por lo tanto, las conclusiones teóricas y empíricas preliminares expuestas anteriormente acerca de la propagación del cambio tecnológico favorable al trabajo cualificado del mundo desarrollado a los países en desarrollo de ingresos medios abren el camino a nuevas investigaciones muy prometedoras.

Otro factor importante que condiciona las repercusiones sociolaborales de la expansión del comercio y de las IED es el ordenamiento del mercado de trabajo (comprendido el de la economía informal). La flexibilidad laboral y la difusión del trabajo informal pueden aumentar el impacto positivo de la globalización en el empleo, cuantitativamente hablando, mas los posibles contraefectos son muy graves y negativos, y entrañan un aumento de la desigualdad de ingresos y el «dumping social» (una especie de «carrera hacia atrás» y a «que se empobrezca el vecino» alentada por la globalización). A fin de cuentas, esta competencia regresiva puede acarrear una disminución considerable de la capacidad socioeconómica de un país en desarrollo determinado, que acabe por menoscabar su «capacidad de absorción» en lo referente al ordenamiento institucional, la cohesión social y las oportunidades tecnológicas.

La tercera cuestión estudiada es la siguiente: ¿qué función desempeñan el grado de desarrollo y el orden institucional de un país determinado?

En conjunto, el grado de desarrollo económico y humano influye mucho en la orientación y el impacto de la ola actual de la globalización; por ejemplo, las dotaciones en infraestructuras materiales y capital humano de un país en desarrollo son cruciales para que saque el máximo provecho del aumento del comercio y de las IED en beneficio del empleo y del buen reparto de la riqueza. A la inversa, la escasez de mano de obra instruida y cualificada y la falta de inversiones públicas

y privadas (en producción y en investigación y desarrollo) pueden condenar a un país a la marginación, la explotación y niveles elevados de desempleo y de desigualdad de ingresos.

Los ejemplos y las enseñanzas que cabe extraer para la actuación política tienen una claridad meridiana y se refieren a: el papel de la instrucción y la capacitación profesional; las instituciones que regulan los mercados de trabajo y de capitales; los modos de «gobernanza» en los planos local, regional y nacional (comprendidas la reforma del régimen fiscal y la lucha contra la corrupción); las políticas industrial y en materia de innovaciones centradas en los sectores y productos nuevos que crecen rápidamente; la edificación de un sistema de bienestar social capaz de crear redes de seguridad para las posibles víctimas del proceso de globalización.

Ante los resultados de los puntos anteriores, ¿qué recomendaciones programáticas pueden hacerse a un país en desarrollo en curso de globalización? (véanse Lee y Vivarelli, 2004 y 2006).

Aunque en este artículo no podemos analizar a fondo todas las posibilidades en materia de política nacional e internacional, del estudio que hemos efectuado cabe deducir cuatro criterios principales para sacar el mayor provecho posible de la globalización en el terreno del empleo y de la redistribución de ingresos dentro de un país en desarrollo.

Primero, las imperfecciones del mercado y las disparidades entre países en cuanto al nivel inicial de desarrollo económico y humano, la «capacidad de absorción» tecnológica y las «capacidades sociales» aconsejan que la apertura a la economía mundial se haga mediante una «liberalización controlada». De hecho, los países cautelosos son, por lo general, los que logran mejores resultados en la esfera del empleo, mientras que los empeñados en una globalización más rápida corren el riesgo de que la expansión de las importaciones agrave la desigualdad de ingresos. Es conveniente imponer algunos controles políticos del comercio y de las IED, y acometer con mucha prudencia la liberalización financiera, sobre todo en determinadas circunstancias, pues una liberalización repentina puede desembocar en un aumento de la vulnerabilidad y de la pobreza.

Segundo, dado que son decisivas las características institucionales, estructurales y tecnológicas propias de cada país y que la distribución de los efectos positivos de la globalización en el empleo es muy heterogénea según el país y el sector económico, las políticas regionales, industriales y en materia de innovación pueden ganar importancia en el plano nacional.

Tercero, debido al efecto negativo que sobre la distribución de los ingresos puede tener la «importación» de un cambio tecnológico sesgado en favor del trabajo cualificado, es esencial que las políticas nacionales y locales de enseñanza y formación profesional procuren ampliar la oferta de trabajadores capacitados. La escasez de personal cualifica-

do pone trabas a la producción y hace que aumenten las disparidades salariales, lo cual perjudica la creación de empleo y agrava la desigualdad de ingresos del país.

Cuarto y último, dado que los efectos en el empleo y en la distribución de ingresos son heterogéneos y diferentes en cada país, es muy conveniente adoptar medidas preventivas de amplitud internacional (por ejemplo, mediante planes de seguro y/o redes de seguridad) que se enmarquen en unas políticas multilaterales idóneas en materia social, laboral y de ingresos.

Bibliografía citada

- Abramovitz, Moses. 1989. *Thinking about growth: And other essays on economic growth and welfare*. Cambridge, Cambridge University Press.
- . 1986. «Catching-up, Forging Ahead and Falling Behind», *Journal of Economic History* (Nueva York), vol. 46, págs. 385-406.
- Acemoglu, Daron. 1998. «Why do new technologies complement skills? Directed technical change and wage inequality», *Quarterly Journal of Economics* (Cambridge, Massachusetts), vol. 113, núm. 4, págs. 1055-1089.
- Aitken, Brian J., y Harrison, Ann E. 1999. «Do domestic firms benefit from direct foreign investment? Evidence from Venezuela», *American Economic Review* (Nashville, Tennessee), vol. 89, núm. 3, págs. 605-618.
- Barba Navaretti, Giorgio; Soloaga, Isidro, y Takacs, Wendy. 1998. *When vintage technology makes sense: Matching imports to skills*. Policy Research Working Paper, núm. 1923, Washington, Banco Mundial. Mayo.
- Banco Mundial. 2002. *Globalization, growth, and poverty: Building an inclusive world economy*. Washington.
- Basu, Susanto, y Weil, David N. 1998. «Appropriate technology and growth», *Quarterly Journal of Economics* (Cambridge, Massachusetts), vol. 113, núm. 4, págs. 1025-1054.
- Bayoumi, Tamim; Coe, David T., y Helpman, Elhanan. 1999. «R&D spillovers and global growth», *Journal of International Economics* (Amsterdam), vol. 47, núm. 2, págs. 399-428.
- Berg, Janine, y Taylor, Lance. 2001. «External liberalization, economic performance, and social policy», en Lance Taylor (director): *External liberalization, economic performance, and social policy*. Oxford, Oxford University Press, págs. 11-55.
- Berman, Eli, y Machin, Stephen. 2004. «Globalization, skill-biased technological change and labour demand», en Lee y Vivarelli (2004), págs. 39-66.
- . 2000. «Skill-biased technology transfer around the world», *Oxford Review of Economic Policy* (Oxford), vol. 16, núm. 3, págs. 12-22.
- Bhagwati, Jagdish, y Srinivasan, T. N. 2002. «Trade and poverty in the poor countries», *American Economic Review* (Nashville, Tennessee), vol. 92, núm. 2 (mayo), págs. 180-183.
- Birchenall, Javier A. 2001. «Income distribution, human capital and economic growth in Colombia», *Journal of Development Economics* (Amsterdam), vol. 66, núm. 1, págs. 271-287.
- Bowles, Samuel. 2001. *A future for labor in the global economy*. TIPS Working Paper, núm. 1. Pretoria, Trade and Industrial Policy Strategies.
- Cimoli, Mario, y Dosi, Giovanni. 1995. «Technological paradigms, patterns of learning and development: An introductory roadmap», *Journal of Evolutionary Economics* (Berlín/Heidelberg), vol. 5, núm. 3, págs. 243-268.
- , y Katz, Jorge. 2003. «Structural reforms, technological gaps and economic development: A Latin American perspective», *Industrial and Corporate Change* (Oxford), vol. 12, núm. 2, págs. 387-411.

- Coe, David T.; Helpman, Elhanan, y Hoffmaister, Alexander W. 1997. «North-south R&D spillovers», *Economic Journal* (Oxford), vol. 107, núm. 440, págs. 134-149.
- Cornia, Giovanni Andrea. 2004. «Trade liberalization, foreign direct investment and income inequality», en Lee y Vivarelli (2004), págs. 169-208.
- Davis, Donald R. 1996. *Trade liberalization and income distribution*. NBER Working Paper, núm. 5693. Cambridge (Massachusetts), National Bureau of Economic Research.
- Dollar, David, y Kraay, Aart. 2001a. *Growth is good for the poor*. Policy Research Working Paper, núm. 2587. Washington, Banco Mundial. Abril.
- , y —. 2001b. *Trade, growth and poverty*. Policy Research Working Paper, núm. 2615. Washington, Banco Mundial. Junio.
- Dosi, Giovanni; Pavitt, Keith, y Soete, Luc. 1990. *The economics of technical change and international trade*. Nueva York, New York University Press.
- Easterly, William. 2001. «The lost decades: Developing countries' stagnation in spite of policy reforms 1980-1998», *Journal of Economic Growth* (Dordrecht), vol. 6, núm. 2, págs. 135-157.
- Eaton, Jonathan, y Kortum, Samuel. 2001. «Trade in capital goods», *European Economic Review* (Amsterdam), vol. 45, núm. 7, págs. 1195-1235.
- Edwards, Sebastian. 1997. «Trade policy, growth and income distribution», *American Economic Review* (Nashville, Tennessee), vol. 87, núm. 2, págs. 205-210.
- Fagerberg, Jan. 1994. «Technology and international differences in growth rates», *Journal of Economic Literature* (Nashville, Tennessee), vol. 32, núm. 3, págs. 1147-1175.
- . 1988. «International competitiveness», *The Economic Journal* (Oxford), vol. 98, núm. 391, págs. 355-374.
- Feenstra, Robert C., y Hanson, Gordon H. 1997. «Foreign direct investment and relative wages: Evidence from Mexico's maquiladoras», *Journal of International Economics* (Amsterdam), vol. 42, núms. 3-4, págs. 371-393.
- , y —. 1996. «Foreign investment, outsourcing, and relative wages», en Robert C. Feenstra, Gene M. Grossman y Douglas A. Irwin (directores): *Political economy of trade policy: Essays in honor of Jagdish Bhagwati*. Cambridge (Massachusetts), MIT Press, págs. 89-127.
- Findlay, Ronald. 1978. «Relative backwardness, direct foreign investment and transfer of technology: A simple dynamic model», *Quarterly Journal of Economics* (Cambridge, Massachusetts), vol. 92, núm. 1, págs. 1-16.
- Figini, Paolo, y Santarelli, Enrico. 2006. «Openness, economic reforms, and poverty: Globalization in the developing countries», *Journal of Developing Areas* (Nashville, Tennessee), vol. 39, núm. 2, págs. 129-151.
- Fosu, Agustin Kwasi. 2004. «The social impact of globalization: The scope for national policies», en Lee y Vivarelli (2004), págs. 327-348.
- Ghose, Ajit K. 2003. *Jobs and incomes in a globalizing world*. Ginebra, OIT.
- . 2000. *Trade liberalization and manufacturing employment*. Sector de Empleo, Documento de Empleo 2000/3. Ginebra, OIT.
- Gros, Jean-Baptiste. 2004. «Labour demand of developing countries in a decade of globalization: A statistical insight», en Lee y Vivarelli (2004), págs. 107-139.
- Grossman, Gene M., y Helpman, Elhanan. 1991. *Innovation and growth in the global economy*. Cambridge (Massachusetts), MIT Press.
- Haddad, Mona, y Harrison, Ann. 1993. «Are there positive spillovers from direct foreign investment? Evidence from panel data for Morocco», *Journal of Development Economics* (Amsterdam), vol. 42, núm. 1, págs. 51-74.
- Higgins, Matthew, y Williamson, Jeffrey G. 1999. *Explaining inequality the world round: Cohort size, Kuznets curves, and openness*. NBER Working Paper, núm. 7224. Cambridge (Massachusetts), National Bureau of Economic Research.
- Kaminsky, Graciela L., y Schmukler, Sergio L. 2003. *Short-run pain, long-run gain: The effects of financial liberalization*. NBER Working Paper, núm. 9787. Cambridge (Massachusetts), National Bureau of Economic Research.

- Kathuria, Vinish. 2001. «Foreign firms and technology transfer knowledge spillovers to Indian manufacturing firms: A stochastic frontier analysis», *Applied Economics* (Abingdon), vol. 33, núm. 5, págs. 625-642.
- Kinoshita, Yuko. 2000. *R&D and technology spillovers via FDI: Innovation and absorptive capacity*. Working Paper, núm. 349, Ann Arbor, William Davidson Institute at the University of Michigan Business School. Noviembre.
- Lall, Sanjaya. 2004. «The employment impact of globalization in developing countries», en Lee y Vivarelli (2004), págs. 73-101.
- Langmore, John. 2004. «International strategy for decent work», en Lee y Vivarelli (2004), págs. 349-374.
- Lee, Eddy. 2000a. «Globalization and employment: The new policy agenda», *Development* (Basingstoke), vol. 43, núm. 2, págs. 18-20.
- . 2000b. *La crisis financiera asiática. El reto para la política social*. Ginebra, OIT.
- . 1996. «Mundialización y empleo: ¿Se justifican los temores?», *Revista Internacional del Trabajo* (Ginebra), vol. 115, núm. 5, págs. 527-541.
- , y Vivarelli, Marco (directores). 2006. *Globalization, employment and income distribution in developing countries*. Nueva York, Palgrave Macmillan.
- , y — (directores). 2004. *Understanding globalization, employment and poverty reduction*. Nueva York, Palgrave Macmillan.
- Levinsohn, James. 1999. «Employment responses to international liberalization in Chile», *Journal of International Economics* (Amsterdam), vol. 47, núm. 2, págs. 321-344.
- Matusz, Steven J., y Tarr, David. 1999. *Adjusting to trade policy reform*. Policy Research Working Paper, núm. 2142. Washington, Banco Mundial. Julio.
- Mazumdar, Joy. 2001. «Imported machinery and growth in LDCs», *Journal of Development Economics* (Amsterdam), vol. 65, núm. 1, págs. 209-224.
- Milanovic, Branko. 2003. «The two faces of globalization: Against globalization as we know it», *World Development* (Oxford), vol. 31, núm. 4, págs. 667-683.
- . 2002a. *Can we discern the effect of globalization on income distribution? Evidence from household budget surveys*. Policy Research Working Paper, núm. 2876. Washington, Banco Mundial. Agosto.
- . 2002b. *The Ricardian vice: Why Sala-i-Martin calculations of world income inequality cannot be right*. Documento inédito. Grupo de Investigación sobre el Desarrollo del Banco Mundial.
- Montobbio, Fabio, y Rampa, Francesco. 2005. «The impact of technology and structural change on export performance in nine developing countries», *World Development* (Oxford), vol. 33, núm. 4, págs. 527-547.
- O'Connor, David, y Lunati, Maria Rosa. 1999. *Economic opening and the demand for skills in developing countries: A review of theory and evidence*. Centro de Desarrollo de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), Working Paper núm. 149. París, OCDE.
- OIT. 2002. *Liberalización del comercio y empleo: actualización del documento presentado en la 282.ª reunión (noviembre de 2001) del Consejo de Administración*. Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo, documento GB.283/WP/SDG/1.
- ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial). 2002. *Informe sobre el desarrollo industrial correspondiente a 2002/2003*. Viena, ONUDI. Disponible en la página: <http://www.unido.org/doc/view?document_id=8911&language_code=es>.
- Orbeta, Aniceto C. Jr. 2002. *Globalization and employment: The impact of trade on employment level and structure in the Philippines*. Discussion Paper Series, núm. 2002-04. Makati City, Philippine Institute for Development Studies.
- Pavcnik, Nina; Blom, Andreas; Goldberg, Pinelopi, y Schady, Norbert. 2003. *Trade liberalization and labor market adjustment in Brazil*. Policy Research Working Paper, núm. 2982. Washington, Banco Mundial. Marzo.
- Pérez, Carlota. 1983. «Structural change and the assimilation of new technologies in the economic and social system», *Futures* (Guildford), vol. 15, núm. 5, págs. 357-375.

- Piva, Mariacristina. 2003. *The impact of technology transfer on employment and income distribution in developing countries: A survey of theoretical models and empirical studies*. Departamento de Integración de Políticas, Grupo de Políticas Internacionales, documento de trabajo núm. 15. Ginebra, OIT.
- Rama, Martín. 1994. «The labour market and trade reform in manufacturing», en Michael Connolly y Jaime de Melo (directores): *The effects of protectionism on a small country: The case of Uruguay*. Washington, Banco Mundial, págs. 108-123.
- Ravallion, Martin. 2001. «Growth, inequality and poverty: Looking beyond averages», *World Development* (Oxford), vol. 29, núm. 11, págs. 1803-1815.
- Rawski, Thomas G. 2002. *Recent developments in China's labor economy*. Departamento de Integración de Políticas, Grupo de Políticas Internacionales, documento de trabajo núm. 11. Ginebra, OIT.
- Reddy, Sanjay G. 2004. «Globalization, labour markets and social outcomes in developing countries», en Lee y Vivarelli (2004), págs. 309-326.
- , y Pogge, Thomas W. 2005. *How not to count the poor*. Documento inédito. Nueva York, Columbia University.
- Revenge, Ana. 1997. «Employment and wage effects of trade liberalization: The case of Mexican manufacturing», *Journal of Labour Economics* (Chicago, Illinois), vol. 15, núm. 3, págs. S20-S43.
- Robbins, Donald J. 2002. *The impact of trade liberalization upon inequality in developing countries: A review of theory and evidence*. Departamento de Integración de Políticas, Grupo de Políticas Internacionales, documento de trabajo núm. 13. Ginebra, OIT.
- . 1996. *HOS Hits facts: Facts win; evidence on trade and wages in the developing world*. Development Discussion Paper, núm. 557. Cambridge (Massachusetts), Harvard Institute for International Development, Harvard University. Octubre.
- Rodríguez, Francisco, y Rodrik, Dani. 1999. *Trade policy and economic growth: A skeptic's guide to the cross-national evidence*. NBER Working Paper, núm. 7081, Cambridge (Massachusetts), National Bureau of Economic Research.
- Rodrik, Dani. 2000. *Comments on «Trade, growth and poverty» by D. Dollar and A. Kraay*. Documento inédito. Cambridge (Massachusetts), Harvard University.
- Saggi, Kamal. 1999. «Foreign direct investment, licensing, and incentives for innovation», *Review of International Economics* (Oxford), vol. 7, núm. 4, págs. 699-714.
- Sala-i-Martin, Xavier. 2002. *The disturbing 'rise' of global income inequality*. NBER Working Paper, núm. 8904. Cambridge (Massachusetts), National Bureau of Economic Research.
- Santarelli, Enrico, y Figini, Paolo. 2004. «Does globalization reduce poverty? Some empirical evidence for the developing countries», en Lee y Vivarelli (2004), págs. 247-303.
- Shafaeddin, Mehdi. 2005. *Trade Policy at the Crossroads: The Recent Experience of Developing Countries*. Nueva York, Palgrave Macmillan.
- Spiezia, Vincenzo. 2004. «Trade, foreign direct investment and employment: Some empirical evidence», en Lee y Vivarelli (2004), págs. 143-163.
- Spilimbergo, Antonio; Londoño, Juan Luis, y Székely, Miguel. 1999. «Income distribution, factor endowments, and trade openness», *Journal of Development Economics* (Amsterdam), vol. 59, núm. 1, págs. 77-101.
- Stiglitz, Joseph E. 2002. *Globalization and its discontents*. Nueva York, W.W. Norton & Company.
- Stolper, Wolfgang F., y Samuelson, Paul A. 1941. «Protection and real wages», *Review of Economic Studies* (Londres), vol. 9, núm. 1, págs. 58-73.
- Targetti, Ferdinando, y Foti, Alessandro. 1997. «Growth and productivity: A model of cumulative growth and catching up», *Cambridge Journal of Economics* (Oxford), vol. 21, núm. 1, págs. 27-43.
- Taylor, Lance. 2004. «External liberalization in Asia, post-socialist Europe and Brazil», en Lee y Vivarelli (2004), págs. 13-34.

- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo). 2002. *The least developed countries report 2002: Escaping the poverty trap*. Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.
- Verspagen, Bart, y Wakelin, Katherine. 1997. «Trade and technology from a Schumpeterian perspective», *International Review of Applied Economics* (Abingdon), vol. 11, núm. 2, págs. 181-194.
- Vivarelli, Marco. 2004. «Globalization, skills and within-country income inequality in developing countries», en Lee y Vivarelli (2004), págs. 211-243.
- Wang, Jian-Ye, y Blomström, Magnus. 1992. «Foreign investment and technology transfer: A simple model», *European Economic Review* (Amsterdam), vol. 36, núm. 1, págs. 137-155.
- Winters, L. Alan. 2000. *Trade, trade policy and poverty: What are the links?* CEPR Discussion Paper, núm. 2382. Londres, Centre for Economic Policy Research.
- ; McCulloch, Neil, y McKay, Andrew. 2004. «Trade liberalization and poverty: The evidence so far», *Journal of Economic Literature* (Nashville, Tennessee), vol. 42, núm. 1, págs. 72-115.
- Wood, Adrian. 1997. «Openness and wage inequality in developing countries: The Latin American challenge to East Asian conventional wisdom», *The World Bank Economic Review* (Washington), vol. 11, núm. 1, págs. 33-57.
- . 1994. *North-South trade, employment and inequality: Changing fortunes in a skill-driven world*. Oxford, Clarendon Press.
- , y Ridao-Cano, Cristóbal. 1999. «Skill, trade and international inequality», *Oxford Economic Papers* (Oxford), vol. 51, núm. 1, págs. 89-119.
- Xu, Bin, y Wang, Jianmao. 2000. «Trade, FDI, and international technology diffusion», *Journal of Economic Integration* (Seúl), vol. 15, núm. 4, págs. 585-601.
- Zhu, Susan Chun, y Trefler, Daniel. 2001. *Ginis in general equilibrium: Trade, technology and southern inequality*. NBER Working Paper, núm. 8446. Cambridge (Massachusetts), National Bureau of Economic Research. Agosto.