

V Reunión de Economía Mundial (Sevilla 2003)

Asimetrías y desigualdades. Velocidades y ritmos del proceso de globalización.

Fernando González Laxe

laxe@udc.es

Esther A. Barros Campello

capebc00@ucv.udc.es

Teléfono: 981 167000

Fax: 981 167070

Resumen

El proceso globalizador ha llevado aparejado una creciente interdependencia y una significativa acentuación de las desigualdades internacionales. Esta “desnivelación” se manifiesta de manera más evidente en los niveles de concentración de capital y en la generación de tecnología, que se presentan en una distinta localización y gravitación económica.

Los debates teóricos se centran en analizar y evaluar cuáles son los elementos que tienden a generar o reproducir las desigualdades. Por ello, tratamos de enfatizar en las asimetrías que determinan el proceso de desigualdad, de estancamiento y de divergencias en los niveles de desarrollo a pesar del relevante proceso de industrialización.

Palabras claves: desigualdad inter-nacional no ponderada, desigualdad inter-nacional ponderada, desigualdad mundial “real”, convergencia condicional, asimetrías.

1. Introducción

Cuando se analiza el proceso globalizador, que podemos definir como “la creciente interdependencia económica del conjunto de los países del mundo, provocada por el aumento del volumen y la variedad de las transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de capitales, al tiempo que la difusión acelerada y generalizada de la tecnología” (definición del Fondo Monetario Internacional recogida en Estefanía, 2002), una de las cuestiones que surge es la creciente desigualdad entre los países y los individuos del mundo, que parece ser un efecto de dicho proceso globalizador.

Por eso en el segundo apartado acudimos a la literatura que ha estudiado la evolución de las desigualdades internacionales desde 1980, porque sólo a partir de entonces algunos países en desarrollo abren sus puertas al comercio y al capital extranjero (hasta dicha fecha los únicos países en desarrollo que se habían integrado en la economía mundial fueron Taiwán y Corea del Sur). De estas aportaciones publicadas podemos extraer que los niveles de renta per capita de los países no sólo no han convergido, como defendía la teoría neoclásica o la del crecimiento endógeno, sino que han divergido.

Por tanto la creciente interdependencia de las economías ha llevado aparejada una creciente desigualdad, pero cuando tratamos de ver en qué medida la globalización está detrás de esta divergencia cada vez mayor de los ingresos, no hay evidencia empírica que confirme la relación entre globalización y creciente desigualdad de ingresos. De ahí que en el tercer apartado busquemos por qué los países en desarrollo tienen un menor output per capita a largo plazo, lo que explicaría que no creciesen a la velocidad necesaria para converger con los países de altos ingresos. Encontramos tres explicaciones: a) su nivel tecnológico es muy inferior, incluso en aquellos países en desarrollo que han abierto sus fronteras al comercio y a la inversión extranjera, b) sus instituciones económicas son de baja calidad y además sus gobiernos han visto atadas sus manos, en muchos aspectos, o por la carencia de normativas o regulaciones, o por la laxitud en el cumplimiento de las disposiciones y c) su situación geográfica no es, en muchos casos, propicia para el desarrollo.

2. Evolución de las desigualdades internacionales

En los años 60 las teorías del crecimiento descansaban fundamentalmente en el modelo neoclásico¹. Una característica de este modelo es la propiedad de convergencia. Se podría generalizar, de aceptar sin problema alguno dicha teoría, que cuanto menor fuese el nivel inicial de Producto Interior Bruto (PIB) real per capita, mayor sería la tasa de crecimiento esperada. La propiedad de convergencia deriva en el modelo neoclásico de los rendimientos decrecientes del capital.

Las primeras versiones de la teoría del crecimiento endógeno no predecían la convergencia, pero versiones posteriores sí incluyen esta propiedad. Una forma (ver Barro y Sala-i-Martin [1995]) es a través de la difusión de la tecnología. La teoría del crecimiento endógeno establece que, en el largo plazo, el crecimiento del producto mundial depende de los avances tecnológicos en unas pocas economías “líderes”. Dado que imitar es normalmente más barato que innovar, muchos países preferirán seguir esta opción y además este menor coste de la imitación respecto a la innovación les permitirá crecer más rápido que las economías líderes y converger con ellas. Pero cuando las innovaciones susceptibles de ser copiadas disminuyen, los costes de imitar aumentan y se reducen las tasas de crecimiento de estas economías “seguidoras”.

Además Barro y Sala-i-Martin (1995) sostienen que en el largo plazo serán “líderes” en tecnología aquellos países que reúnan las mejores condiciones para la producción y la investigación y cuenten con los inputs complementarios. A su vez sugieren que las decisiones políticas sobre defensa de los derechos de propiedad, impuestos e infraestructuras son determinantes claves en el atractivo de un área para la producción y la investigación.

Pero los datos empíricos muestran que la tasa de crecimiento efectiva depende, además del nivel de output per capita inicial, del nivel de output per capita a largo plazo o de estado estacionario y éste está determinado por un conjunto de decisiones privadas y públicas: las tasas de ahorro, la oferta del factor trabajo, las tasas de fertilidad, las tasas impositivas, los derechos de propiedad y el nivel de libertad económica², y dado que estas características varían de un país a otro, hablamos de convergencia condicional y no absoluta. Esta última sostiene que los países con un menor PIB per capita inicial crecerán rápidamente, y así su output per capita se aproximará al de los países más ricos. La convergencia condicional, en

¹ Ramsey (1928), Solow (1956), Swan (1956), Cass (1965), Koopmans (1965).

² Los autores neoclásicos y del crecimiento endógeno definen la libertad económica como mercados libres y gobiernos pequeños.

cambio, matiza que si el PIB per capita a largo plazo de dos países fuese igual, el país más pobre presentaría unas tasas de crecimiento más altas, de tal forma que su PIB per capita tendería a converger con el del país rico.

Además la velocidad con la que una economía converge desde el nivel inicial de PIB per capita al nivel de largo plazo es mayor cuanto más alto sea el nivel inicial de capital humano³. Una fuerza que apoya esta idea es que la adaptación de tecnologías extranjeras es más fácil cuanto mayor sea la dotación de capital humano.

Por todo esto no debemos pensar que la convergencia condicional va a provocar inequívocamente una tendencia a la mejora en la distribución de ingresos (falacia de Galton⁴). De un país pobre que también tuviese un reducido PIB per capita a largo plazo —supongamos que debido a que sus políticas públicas no son las adecuadas— no deberíamos esperar que creciese rápidamente. Pero aunque el nivel de renta per capita a largo plazo fuese el mismo, las economías pueden verse afectadas por shocks que tienden a aumentar la dispersión [Barro, 1996].

¿Qué nos dicen los datos? Hay numerosos estudios que tratan de analizar la evolución de la distribución de ingresos a nivel internacional⁵. Milanovic [2001] recopila gran parte de esta literatura, distinguiendo tres conceptos que los distintos autores han utilizado a la hora de estudiar las desigualdades internacionales: a) desigualdad inter-nacional no ponderada, se toma al país como unidad de observación y se utiliza para el análisis su PIB o PNB per capita, por tanto, compara individuos representativos de todos los países del mundo; b) desigualdad inter-nacional ponderada por la población, donde se asume que todas las personas de un país reciben el mismo ingreso —el PIB (o PNB) per capita del país— y el número de individuos representativos de cada país refleja el tamaño de su población. Por tanto este concepto no tiene en cuenta, al igual que el anterior, la distribución de la renta dentro de los países y c) desigualdad mundial “real” que a diferencia de las dos medidas anteriores, que tienen como unidad de observación los países, ésta tendría como unidad de observación los individuos, y

³ Por ejemplo, un país que en el momento inicial cuente con una alta tasa de capital humano respecto al físico (supongamos que debido a una guerra que destruyó, sobre todo, capital físico) tiende a crecer rápidamente porque es más fácil lograr una rápida expansión del capital físico que del capital humano.

⁴ Galton [1886; 1989, Capítulo VII] llega a la conclusión de que la desviación respecto a la media de la población en la altura de los niños (y otras características físicas y mentales) está positivamente correlacionada con la desviación de los padres, pero la diferencia tiende a disminuir —o converger— hacia cero. Sin embargo, la distribución de alturas de la población no tiende sistemáticamente a estrecharse a lo largo del tiempo.

⁵ Entre otros trabajos podemos citar: Pritchett, 1997; Chotikapanich, Valenzuela y Rao, 1997; Schultz, 1998; Bourguignon y Morrisson, 1999; Dowrich y Akmal, 2001; Dikhanov y Ward, 2002; Sala-i-Martin, 2002.

en vez de utilizar el PIB per capita utiliza el ingreso o el gasto medio disponible⁶ obtenido a partir de las encuestas.

La evolución del primer concepto de desigualdad nos permite saber si las naciones están convergiendo en términos de sus niveles de renta o no. Sin embargo, el último concepto es el más interesante cuando queremos analizar la evolución de las divergencias en la distribución de la renta de los individuos que habitamos este planeta. El segundo concepto es el menos interesante, pero nos da normalmente una buena aproximación al tercer concepto, que es más difícil de calcular⁷.

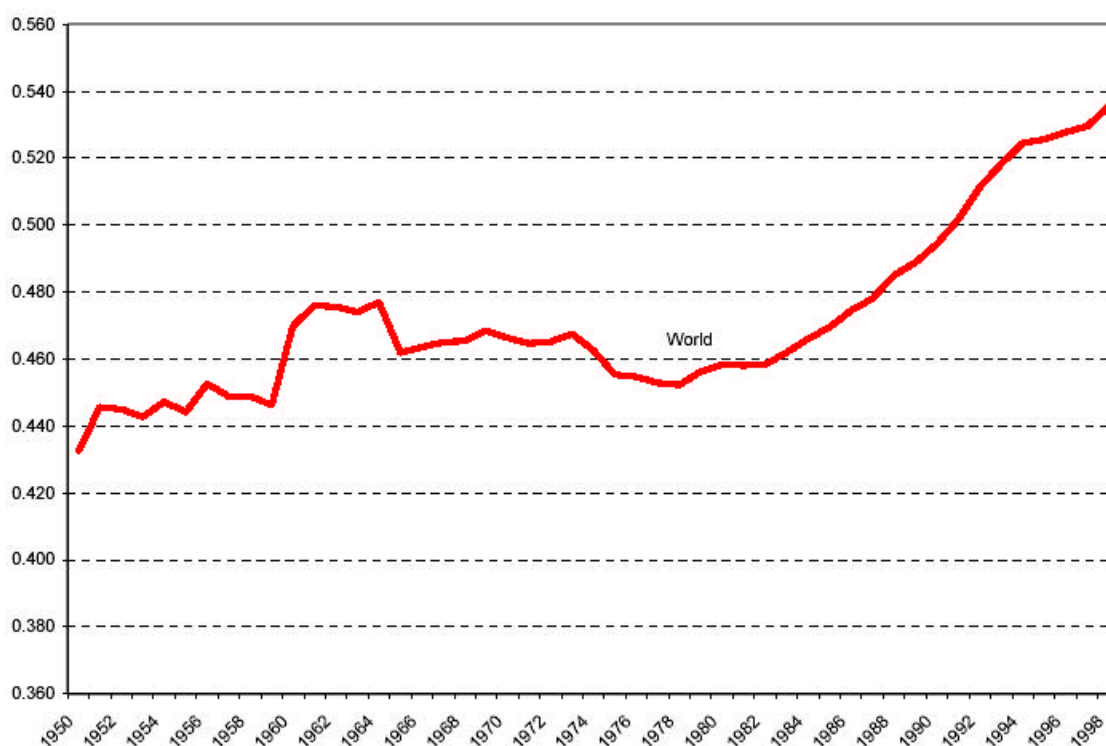
Utilizando el primer concepto de desigualdad, distintos autores llegan a la conclusión de que la desigualdad aumenta de una forma muy significativa durante los últimos veinte años del siglo pasado, periodo denominado por Dollar (2001) tercera fase de la globalización⁸ (gráfico 1). Milanovic (2001) cita como posible causa de este incremento en la desigualdad el empeoramiento de la situación de los países que se encuentran en la parte central de la distribución internacional de ingresos. La década de los ochenta fue para América Latina una “década perdida” y las economías en transición y la antigua Unión Soviética sufrieron durante los noventa una durísima recesión.

⁶ Cuando se quiere analizar la evolución de las desigualdades internacionales no quedará más remedio que combinar ambas medidas porque hay países (los países europeos, Estados Unidos y la mayor parte de los latinoamericanos) que sólo recopilan información sobre los ingresos, mientras que los países africanos y asiáticos (con las importantes excepciones de China y la India) generan mayoritariamente información sobre gastos y no sobre ingresos.

⁷ Esta aproximación es buena cuando queremos conocer el nivel de desigualdad “real”, pero no tiene por qué darnos una buena aproximación cuando queremos estudiar los cambios en la desigualdad [Milanovic, 2001].

⁸ Dollar (2001) distingue tres periodos de globalización de la economía. El primero abarcaría desde 1870 a 1910. El segundo empezaría en 1960 y llegaría hasta 1980, y se caracteriza porque fue un periodo de integración entre países ricos con la excepción de Taiwán y Corea del Sur. En 1980 empieza una nueva fase en la globalización en la que muchos países en desarrollo abren sus puertas al comercio y al capital extranjero.

Gráfico 1 Desigualdad internacional no ponderada (coeficientes de Gini)



Fte: Milanovic, 2002

Milanovic (2002) divide el mundo en cuatro grandes grupos: a) los ricos: incluye a todos los países con el PIB per capita igual o superior al del país más pobre del conjunto formado por Europa Occidental, Norteamérica y Oceanía (WENAO); b) los aspirantes (contenders): agrupa a todos los países cuyo PIB per capita es al menos igual a los 2/3 del PIB per capita del país más pobre del conjunto de países que forman el WENAO; c) El Tercer Mundo, formado por aquellos países con el PIB per capita entre 1/3 y 2/3 del PIB del país más pobre del WENAO; d) En el Cuarto Mundo están los países cuyo PIB per capita es inferior a la tercera parte del PIB per capita del país más pobre del WENAO.

Pues bien, tal y como muestra la tabla 1, el Cuarto Mundo es el único grupo que entre 1960 y 1998 ve aumentar el número de países que lo componen⁹, y América Latina y Europa del Este, junto con la antigua Unión Soviética, son las regiones en las que más crece el número de países que pasan a pertenecer al Cuarto Mundo, teniendo además en cuenta que en estas regiones ningún país en 1960 pertenecía al Cuarto Mundo (gráfico 2).

⁹ Aquí es interesante matizar que a partir de 1960 se inicia el proceso de descolonización que dio lugar a la aparición de nuevos países en regiones que ya pertenecían al Cuarto Mundo.

Tabla 1

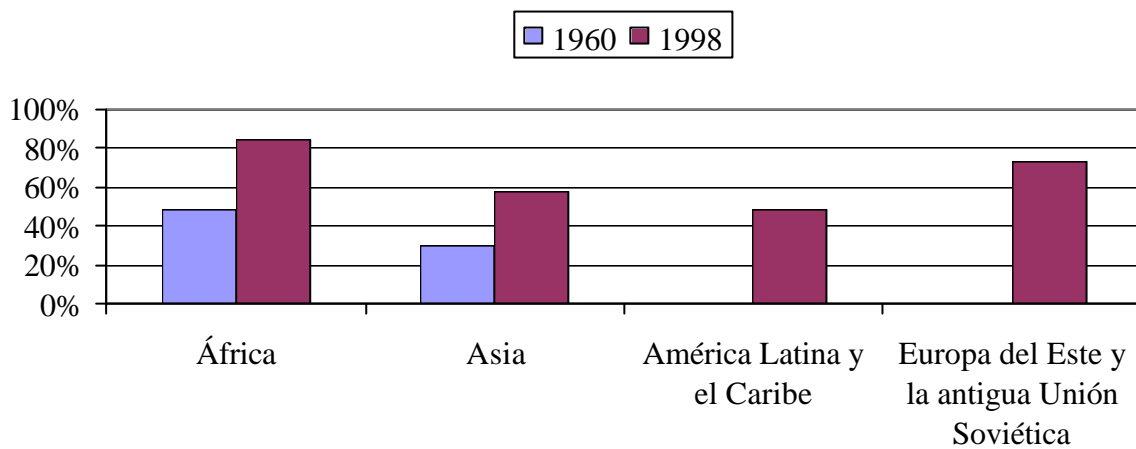
La composición de los cuatro mundos en 1960 y 1998 (número de países)

	Ricos	Aspirantes	Tercer Mundo	Cuarto Mundo
1960	41	22	39	25
1998	29	11	19	78

Fte: Milanovic, 2002

Gráfico 2

Porcentaje de países en cada región que pertenecen al Cuarto Mundo



Fte: Milanovic, 2002

Si dividimos el periodo 1960-1998 en dos subetapas: 1960-1978 y 1978-1998, todos los deciles crecieron más rápido en el primer periodo que en el segundo. Además en el primer periodo los deciles que crecieron más rápido fueron los comprendidos entre el tercero y el séptimo, mientras que en el periodo 1978-1998, los deciles que presentan un mayor crecimiento son el octavo y el noveno (Milanovic, 2001, 2002).

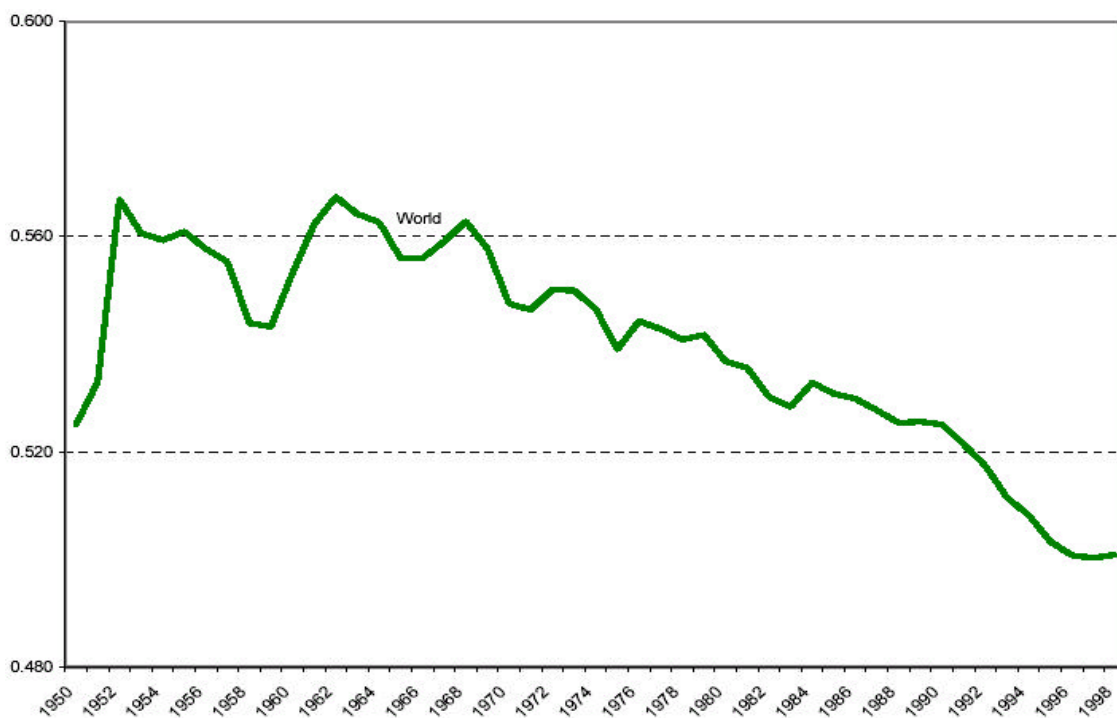
Cuando los autores utilizan el segundo concepto de desigualdad, también existe total acuerdo en que la desigualdad mundial disminuye (gráfico 3), y esta caída en la desigualdad se explica, sobre todo, por el crecimiento de China, país con una población muy numerosa, en relación al resto del mundo durante la tercera fase de la globalización (gráfico 4).

Cuando se utiliza el concepto de desigualdad internacional ponderada, los países que más pesan son China (aproximadamente el 22% de la población mundial), la India (aproximadamente el 18%) y Estados Unidos (5%). Por tanto estos tres países suman el 45% de la población mundial. Pues bien, comparando estos tres países, Milanovic (2001, 2002)

llega a la conclusión de que China apenas converge con Estados Unidos durante las pasadas dos décadas y por otra parte las diferencias entre la India y los Estados Unidos se incrementaron, así como entre la India y China. Así, lo que explica la mejora en la desigualdad internacional ponderada es la evolución de China respecto al resto del mundo. La reducción de la distancia entre China y los seis países más poblados de la OCDE (Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, el Reino Unido e Italia) supone casi el 40% de la reducción total en el coeficiente de Gini.

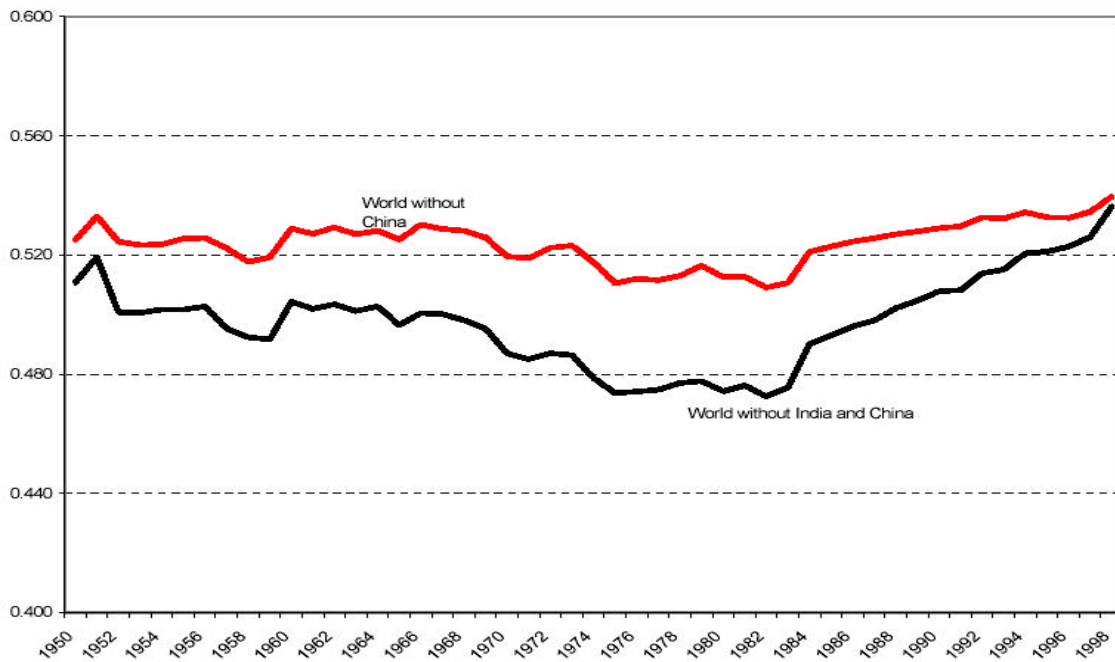
China, con más de la quinta parte de la población mundial y una superficie en torno al 1/15 del total de la tierra del mundo, ha presentado durante el periodo 1990-2001 una tasa media de crecimiento anual del PIB del 10%, no superada por ningún otro país (Banco Mundial, 2003). Sus exportaciones de mercancías presentan una tasa media de crecimiento anual para el mismo periodo del 14% y sus importaciones del 15%, siendo en el año 2001 el sexto exportador e importador mundial de mercancías, por detrás, en ambos casos, de Estados Unidos, Alemania, Japón, Francia y el Reino Unido (OMC, 2002). Además ha logrado controlar su tasa de natalidad de manera significativa y su tasa media de crecimiento anual de la población durante el periodo 1990-2001 ha sido del 1% (Banco Mundial, 2003).

Gráfico 3 Desigualdad internacional ponderada por la población (coeficientes de Gini)



Fte: Milanovic, 2002

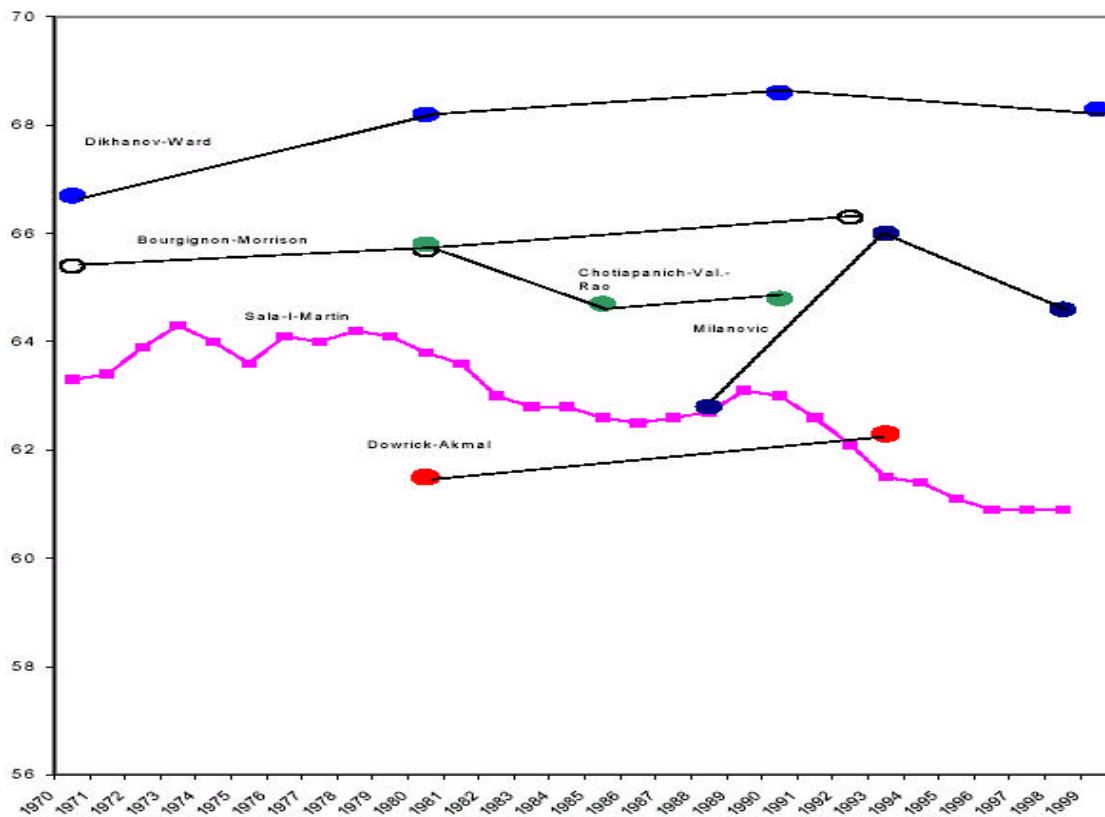
Gráfico 4 Desigualdad internacional ponderada, sin incluir China y la India



Fte: Milanovic, 2002

Por último cuando se utiliza el concepto de desigualdad basado en el individuo, que, por tanto, tiene en cuenta la distribución nacional de la renta, no existe acuerdo acerca de la evolución de las desigualdades internacionales (gráfico 5). Los diferentes resultados a los que llegan se explican porque son distintas las muestras que utilizan, en cuanto a años y en cuanto a países, y son diferentes las fuentes de las que obtienen los datos. De todas formas, existe consenso acerca de que estamos ante un mundo muy desigual, con unos coeficientes de Gini de entre 62 y 66.

Gráfico 5 Resultados de los distintos autores para la desigualdad mundial “real”



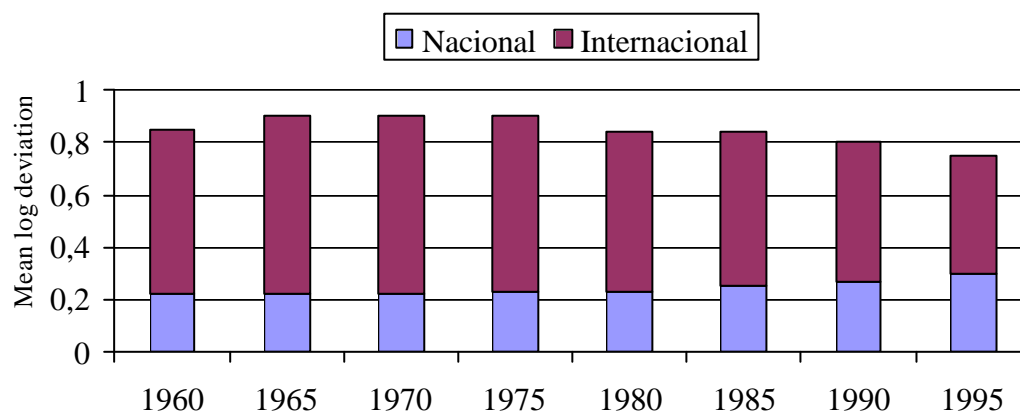
Fte: Milanovic, 2002

Milanovic (1999) es el primer estudio que utiliza exclusivamente los datos de las encuestas de hogares para calcular la distribución mundial de la renta y utilizando una “muestra común” de 91 países y una “muestra completa”¹⁰ de 101 países para 1988 y 117 países para 1993 llega a la conclusión de que la desigualdad mundial “real” aumenta entre 1988 y 1993. ¿Cuáles son las causas que Milanovic identifica? a) incremento en la divergencia de ingresos entre las zonas rurales de países asiáticos muy poblados y algunos países ricos de la OCDE, es decir, entre la parte superior y la parte inferior de la distribución mundial de las rentas; b) aumento en las diferencias entre la China urbana y las partes rurales tanto de China como de la India, c) como en el caso anterior, la mala evolución económica de América Latina, Europa del Este y Rusia (parte central de la distribución mundial de ingresos).

¿De este análisis podemos sacar como conclusión que la globalización es una fuerza que incrementa la desigualdad? En opinión de Dollar (2001), no. La evidencia histórica sugiere que cuando las regiones atrasadas se integran con otras más avanzadas, sus tasas de

crecimiento se aceleran y sus niveles de ingreso gradualmente convergen con los de las economías más avanzadas. Durante la primera ola de globalización (1820-1913) la migración de Europa al Nuevo Mundo jugó un papel clave en la convergencia, mientras que en la segunda fase de la globalización (1950-1980) la convergencia fue estimulada por el comercio y la inversión (Lindert y Williamson, 2001). Dollar y Kraay (2001) plantean que los países en desarrollo que se integran en la economía mundial después de 1980 crecieron mucho más que los ricos, mientras que los países en desarrollo que no se globalizan crecieron mucho menos que los ricos. De ahí que si tomamos los países de la OCDE más los países en desarrollo que se abren al exterior en la tercera fase de la globalización, las divergencias en sus rentas per capita aumentan hasta 1975 para después reducirse (gráfico 6¹¹). Por lo tanto en opinión de Dollar (2001) no aumenta la divergencia entre ricos y pobres, sino dentro del mundo en desarrollo porque en esta parte del mundo están las regiones que más crecen y las que menos. Además este mismo patrón se observa en China y quizás en la India: creciente divergencia entre las provincias chinas que están integradas en la economía global y las que no lo están debido a aranceles impuestos por autoridades locales y provinciales, restricciones a la migración entre provincias, pobres infraestructuras uniendo la costa y el interior, etc.

Gráfico 6
Desigualdad de ingresos en el mundo globalizado



Fte: Dollar (2001)

¹⁰ La diferencia entre ambas muestras reside en que en la muestra común sólo están incluidos los países que tienen datos para los dos años de referencia: 1988 y 1993.

¹¹ La Mean Log Deviation (en base cien) es, a grosso modo, el gap porcentual entre la persona media (typical person) y el ingreso medio. Cuanto más sesgada la distribución a favor de los ricos, mayor es este gap. Si, por ejemplo, el ingreso per capita en el mundo es de aproximadamente 5.000 \$ y la persona media vive con 1.000\$ (un 80% menos), la Mean Log Deviation será de 0.8 (o lo que es lo mismo el 80%).

Pero dado que los países que abren sus fronteras adoptan al mismo tiempo medidas que afectan a otras áreas económicas (reformas fiscales, estabilización, fortalecimiento de los derechos de propiedad privada, reformas del tipo de cambio, etc.), Dollar y Kraay (2001) hacen un análisis econométrico a partir de una muestra de 101 países incluyendo estas variables y teniendo en cuenta las críticas que Rodríguez y Rodrik (2000)¹² habían hecho a la literatura anterior que trataba la relación entre comercio y crecimiento económico. Llegan a la conclusión de que los cambios en el volumen de comercio tienen un efecto positivo y estadísticamente significativo sobre las tasas de crecimiento del producto nacional, por tanto, en opinión de estos autores, el abrir sus fronteras al comercio exterior permite a los países en desarrollo converger con los países ricos.

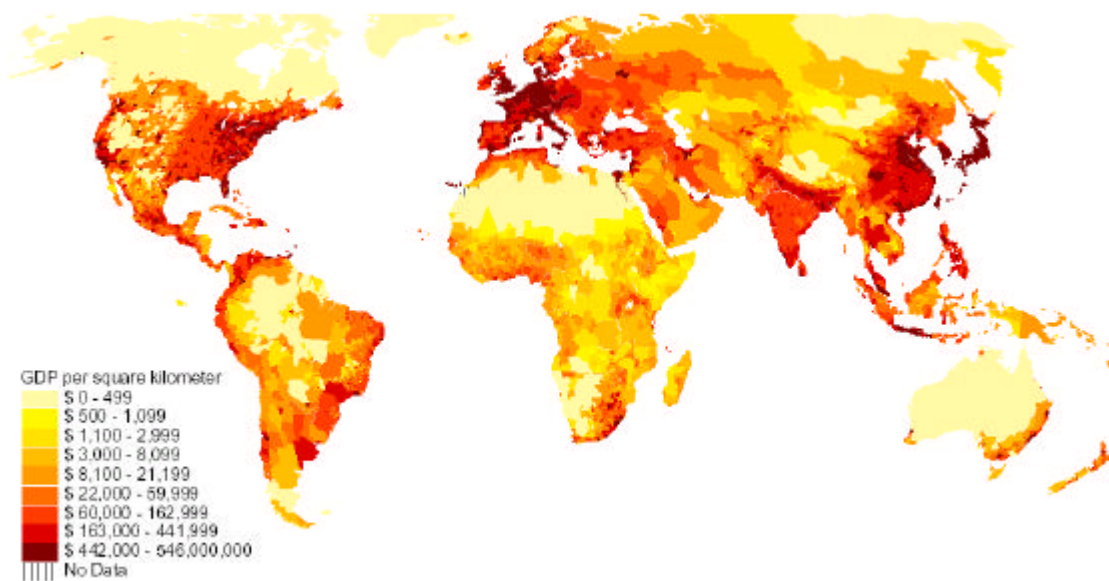
De todas formas, Rodrik (1997) nos da una versión diferente: “lo que importa no es si tú te globalizas o no, sino cómo te globalizas”. La principal diferencia entre América Latina y el Este de Asia no está, en opinión de Rodrik, en que la primera adoptase una estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), mientras que la segunda se integró en la economía mundial, sino que la principal diferencia radica en que América Latina no aplicó las políticas macroeconómicas adecuadas cuando se vio afectada por shocks externos. Rodrik (1997) muestra empíricamente que aquellos países que no experimentaron un colapso económico tras la crisis del petróleo (1973) fueron aquellos que aplicaron las políticas macroeconómicas correctas y las aplicaron porque contaban con los instrumentos necesarios: cohesión interna e instituciones de “gestión” de los conflictos (aproximadas por la democracia, calidad de las instituciones gubernamentales y gasto público en protección social), de tal forma que si tenemos en cuenta estos dos aspectos, la apertura al comercio o el tamaño del sector público no contribuyen, prácticamente en nada, a explicar el desempeño económico de un país después de 1975, y, por tanto, su convergencia o divergencia a los niveles de renta de los países de ingresos altos.

¹² Rodríguez y Rodrik (2000) critican los indicadores del nivel de apertura económica utilizados para analizar la relación entre apertura y crecimiento económico (por ejemplo, el volumen de comercio exterior no sólo depende de la política comercial de un país, sino también de factores geográficos). Además los volúmenes de comercio están correlacionados con un conjunto de factores que quizás influyan en el crecimiento económico, y por tanto es difícil aislar el efecto parcial del comercio sobre el crecimiento. Por otra parte, ¿cuál es el sentido de la causalidad? ¿Los países que más comercian son los que más crecen o son los países que más crecen los que más comercian?

3. Asimetrías internacionales

Tal y como acabamos de ver la renta mundial está altamente concentrada (mapa 1). Además esta concentración se ha acentuado en las últimas décadas. Cuando intentamos rastrear las causas de esta “desnivelación” geográfica en la producción, observamos que en el mundo hay tres grandes tipos de asimetrías [Dollar, 2001]: tecnológicas, en la calidad de las instituciones y una importante brecha geográfica.

Mapa 1 Densidad del PIB



Fte: Gallup, Sachs con Mellinger, 1999

3.1. La tecnología

Romer (1993) encuentra, entre las muchas explicaciones que se han ofrecido a la persistente pobreza en los países en desarrollo, dos puntos de vista extremos. El primero, object gap, mantiene que los países son pobres porque carecen de capital físico. El segundo, idea gap, sostiene que los países son pobres porque sus ciudadanos no tienen acceso a la tecnología.

El primer punto de vista nos lleva al ahorro y la acumulación y el segundo nos conduce a la interacción y comunicación entre los países en desarrollo y el resto del mundo, puesto que, como ya hemos visto en el apartado anterior, la teoría defiende que la imitación permitirá a las economías más atrasadas converger con las más avanzadas. Ahora bien, ¿esto

se cumple? ¿la mera integración en la economía mundial solucionará el atraso tecnológico? No. De acuerdo con la clásica afirmación de Prebisch (1951, p. 1): “La propagación universal del progreso técnico desde los países originarios al resto del mundo ha sido relativamente lenta e irregular”.

Los canales a través de los que se puede llevar a cabo tal propagación son cuatro (CEPAL, 2002): a) demanda de materias primas, b) traslado hacia los países en desarrollo de las ramas productivas maduras, c) transferencia de tecnología, incluida la incorporada en los bienes de equipo y d) posible participación de los países en desarrollo en ramas productivas más dinámicas.

Pero todos estos canales están sujetos a costes y restricciones. Primero, los precios de las materias primas están sujetos a una elevada volatilidad, debido al bajo coste de incorporación a las actividades correspondientes. Respecto al segundo canal, los sectores industriales maduros se caracterizan por su escaso valor añadido. Además los países desarrollados mantienen fuertes restricciones a la entrada de productos del sector primario y de sectores maduros¹³ [IMF y World Bank, 2001]. Si analizamos el tercer canal, la transferencia de tecnología está sujeta al pago de rentas de innovación, protegidas por unas normas cada vez más estrictas de defensa de la propiedad intelectual. Además tal transferencia exige una cierta formación del capital humano, tal y como hemos dicho en el apartado anterior. Por último, la oportunidad para los países en desarrollo de participar en las ramas más avanzadas está fuertemente restringida por las economías de aglomeración.

Estas economías de aglomeración, que se dan tanto en la producción física como en la creación de conocimiento, tienden a provocar la polarización (tabla 2¹⁴). Las empresas, sobre todo cuando entre ellas existen relaciones verticales, tienden a formar cluster, porque esto les permite reducir los costes de transporte, de coordinación, de control... Además la concentración de productores tiende a ofrecer: a) mercados amplios debido a la demanda generada (encadenamientos hacia atrás); b) disponibilidad de inputs y bienes de consumo (encadenamientos hacia delante). Esto hace difícil para una región atrasada atraer producción

¹³ Los países industriales mantienen una fuerte protección en el sector de la agricultura mediante un sistema de aranceles muy elevados que incluye máximos arancelarios (los que superan el 15%), progresividad arancelaria (aranceles que aumentan según el nivel de elaboración), contingentes arancelarios restrictivos (límites a los volúmenes que se pueden importar a un arancel más bajo) y barreras no arancelarias. Pero también en el sector manufacturero siguen existiendo barreras elevadas contra muchos productos que exigen un uso intensivo de mano de obra y provienen de países en desarrollo.

¹⁴ Incluso el incremento en la participación en las manufacturas de contenido tecnológico medio y alto (del 10,8% al 21,4% y del 16,8% al 36,6%, respectivamente) es, en muchos casos, ficticio, porque la participación de las economías en desarrollo en la fabricación de estos productos se limita a las fases intensivas en mano de obra y con escaso valor añadido (UNCTAD, 2002a).

porque sería necesario que un grupo de empresas se recolocasen juntas. A su vez esta capacidad de atraer producción es especialmente importante en la medida en que el output de las empresas multinacionales tiene un peso cada vez mayor en el total mundial. En el 2001, la producción de las filiales en el extranjero era en torno del 11% del PIB mundial, frente al 7% en 1990 (UNCTAD, 2002b).

Las matrices de estas empresas multinacionales están concentradas en los países desarrollados. De las cien mayores empresas multinacionales no financieras en cuanto al valor de sus activos en el extranjero, sólo cinco tenían su matriz radicada en países en desarrollo ¹⁵ (UNCTAD, 2002b).

¿Y qué podemos decir de la ubicación de las filiales? Las firmas multinacionales desplazan sus activos móviles por todo el mundo para encontrar la mejor combinación con los activos inmóviles de diferentes localizaciones, realizando así Inversión Directa Extranjera (IDE)¹⁶. Buscan unas infraestructuras de calidad, una importante formación del capital humano y una combinación de proveedores, competidores, instituciones y servicios eficientes. Los bajos costes laborales siguen siendo una ventaja competitiva para los países, pero su importancia está disminuyendo. Lo mismo ocurre con los recursos naturales.

El poseer o no estas cualidades hace que podamos clasificar los países en cuatro grandes grupos: El primer grupo estaría formado por los países más ricos. Éstos son a la vez países de origen y de destino de la IDE y concentran la mayor parte de los flujos. En la segunda categoría se incluyen aquellos países que son receptores de IDE, gracias a su creciente e integrado mercado. El tercer grupo está integrado por aquellos países que una vez que mejoren sus componentes de atracción, podrían pasar a formar parte de la categoría anterior. En el último grupo se ubican aquellos países en los que abundan factores como el trabajo no cualificado, recursos mineros y condiciones agrícolas favorables. Poseen el clima adecuado para los cultivos de exportación y lugares apropiados para el turismo. Sólo atraen un número reducido de capitales extranjeros.

En el momento en que un país es capaz de atraer IDE, las economías de aglomeración harán que haya una tendencia a que se establezcan nuevas empresas, para aprovechar las ventajas de las que ya hemos hablado. Esto motivará una concentración de la producción y la

¹⁵ Hutchison Whampoa de Hong Kong, China (puesto 14), Cemex de México (puesto 76), LG Electronics de la República de Corea (puesto 92), Petróleos de Venezuela de Venezuela (puesto 97) y Petronas de Malasia (puesto 99).

¹⁶ La IDE puede realizarse a través de inversiones nuevas ("greenfield investment") o a través de fusiones y adquisiciones. Esta última forma supone, por definición, que los activos pasan de manos nacionales a extranjeras y, al menos en el corto plazo, no aumenta la capacidad productiva.

población. A su vez aquellos países que no sean capaces de atraer IDE quedarán cada vez más marginados de la economía global.

Tabla 2 Asimetrías internacionales: participación de los países en desarrollo en la economía mundial (porcentajes del total mundial)

	1990	1999
Población	84,0	85,0
Producto interior bruto (dólares corrientes)	22,3	23,8
Producto interior bruto (paridad de poder de compra)	43,6	46,9
Formación bruta de capital fijo (dólares de 1995)	23,9	24,0
Valor agregado en la industria, 1998 (dólares de 1995)		27,5
500 mayores empresas		1999
Número de empresas		5,0
Ventas		4,6
Activos		3,6
Valor bursátil		5,8
Empleados		12,0
Cuotas de mercado por categorías de intensidad tecnológica	1985	2000
Productos primarios	62,0	59,6
Manufacturas basadas en recursos naturales	31,3	31,8
Manufacturas con bajo contenido tecnológico	33,6	50,3
Manufacturas con contenido tecnológico medio	10,8	21,4
Manufacturas con contenido tecnológico alto	16,8	36,6

Fte: Cepal, 2002

3.2. La calidad de las instituciones

Unas instituciones de baja calidad provocan un menor crecimiento económico y una mayor volatilidad de éste, además de desincentivar la inversión directa extranjera, como hemos visto, que, a su vez, influye en el crecimiento económico. Pero, tal y como nos recuerda Rodrik (2001): “sabemos que unas “buenas” instituciones son importantes (para el crecimiento), aunque apenas tenemos idea sobre cómo pueden los países adquirirlas”.

Hall y Jones (1998) demuestran que la productividad económica de los países (medida por su PIB per capita) se explica, en una parte muy importante, por lo que estos autores denominan la infraestructura social, entendiendo por infraestructura social favorable al crecimiento económico aquella que “provee un ambiente que apoya las actividades productivas y estimula la acumulación de capital, la adquisición de destrezas, la innovación y la transferencia de tecnología”. Para que esto ocurra, es necesario que esta infraestructura social ofrezca el precio que haga que los individuos capturen los retornos sociales de sus acciones como retornos privados. No cumplen esta condición, en opinión de estos autores,

aquellos países con gobiernos corruptos, trabas al comercio, un pobre contrato social o intervención del gobierno en la producción.

Rodrik (2000) define un ambiente político de alta calidad como “aquel que envía señales claras a los productores e inversores, imposibilita la aparición de rent-seeking¹⁷, no malgasta recursos económicos, es consistente con las capacidades administrativas del gobierno y mantiene la paz social.

En este sentido, ¿qué podemos decir acerca de la democracia? Barro (1996) encuentra que entre la democracia y la tasa de crecimiento del output per capita parece haber una relación en forma de U invertida¹⁸, de forma que el crecimiento se acelera con la democracia, cuando ésta presenta unos niveles bajos, pero la relación pasa a ser negativa cuando la democracia ha alcanzado un determinado nivel. Barro (1996) calcula que el punto de inflexión está en 0,5, aproximadamente, igual al nivel de democracia que presentaban en 1994 Malasia o México.

La explicación que Barro (1996) propone es que en las dictaduras extremas, un incremento en los derechos políticos da un empuje al crecimiento económico porque limita el poder del gobernante para utilizar la riqueza nacional con fines no productivos. Pero en aquellos países donde la democracia ha alcanzado ya un determinado desarrollo, un incremento en la libertad política es perjudicial para el crecimiento porque fortalecerá la tendencia a llevar a cabo programas sociales y de redistribución de ingresos desde las capas más ricas a las más pobres.

Sin embargo, Rodrik (1999) indica que la evidencia empírica sugiere que las sociedades democráticas presentan una mayor capacidad para adaptarse a los shocks externos, registran una inflación más baja¹⁹ y una menor volatilidad económica, manteniendo constantes el ingreso per capita, el tamaño de la población, la volatilidad de la relación real de intercambio e incluyendo variables ficticias para América Latina, África y el Este de Asia. ¿Por qué?

“Primero, la democracia permite una transferencia “tranquila” del poder desde los políticos y las políticas fallidas a un nuevo grupo de líderes de gobierno. Segundo, la participación facilita mecanismos de consulta y negociación, permitiendo a las autoridades de política económica lograr el consenso necesario para emprender los

¹⁷ Rent-seeking son las personas que se apoderan de rentas que pertenecen a otros grupos sociales.

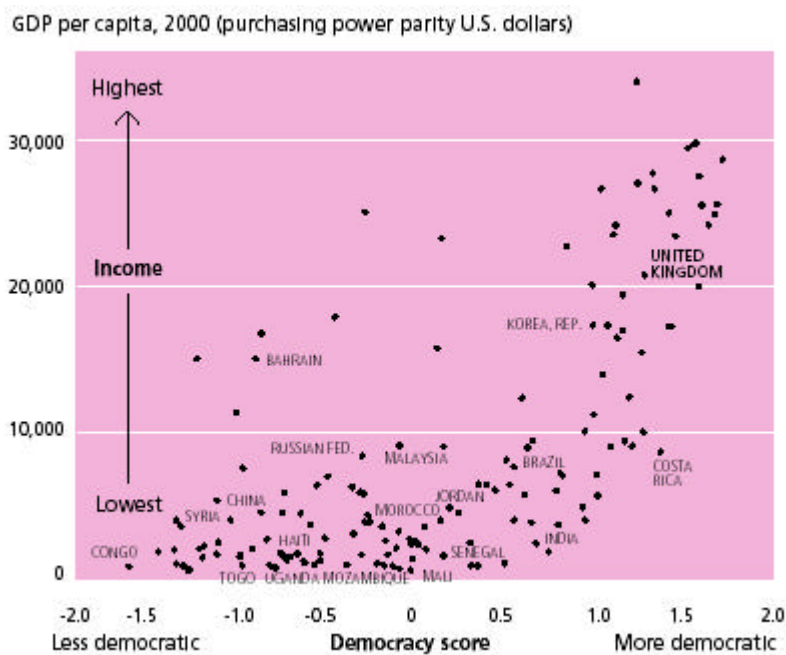
¹⁸ De todas formas Barro (1996) reconoce que esta relación no es ni mucho menos perfecta. De los datos que él maneja no se extrae que la democracia sea un factor importante en el crecimiento económico.

ajustes políticos con decisión. Tercero, los mecanismos institucionalizados de “voz” hacen desaparecer la necesidad de conflictos, protestas y otro tipo de acciones desestabilizantes por parte de los grupos afectados, al mismo tiempo que disminuyen el apoyo a tal comportamiento por otros grupos de la sociedad”.

El gráfico que UNDP (2002) nos presenta muestra una relación entre democracia y crecimiento económico más próxima a la propuesta por Rodrik (1999) que por Barro (1996) (véase gráfico 7).

Gráfico 7

La democracia no es un obstáculo para los altos ingresos

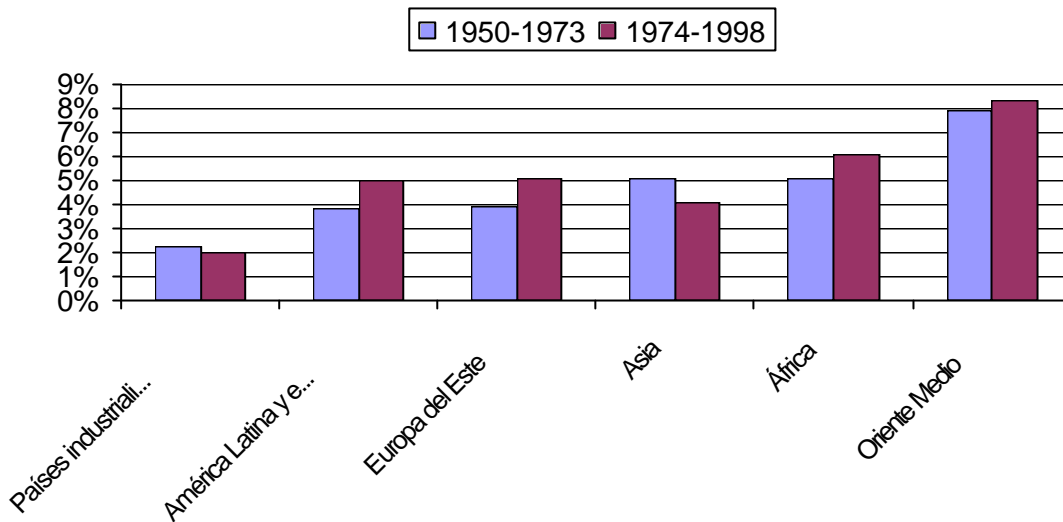


Fte: UNDP, 2002

De todas formas, la vulnerabilidad económica de los países en desarrollo ha aumentado en los últimos años (gráfico 8), sin que se pueda culpar, en general, a un empeoramiento en la calidad de sus instituciones.

¹⁹ A su vez, Barro (1996) ofrece evidencia empírica de que para niveles de inflación superiores al 15% existe una relación negativa entre inflación y crecimiento del output, por tanto una menor inflación estimulará el crecimiento económico.

Gráfico 8
Inestabilidad del crecimiento económico
(Promedio regional de la desviación estándar del crecimiento por país)

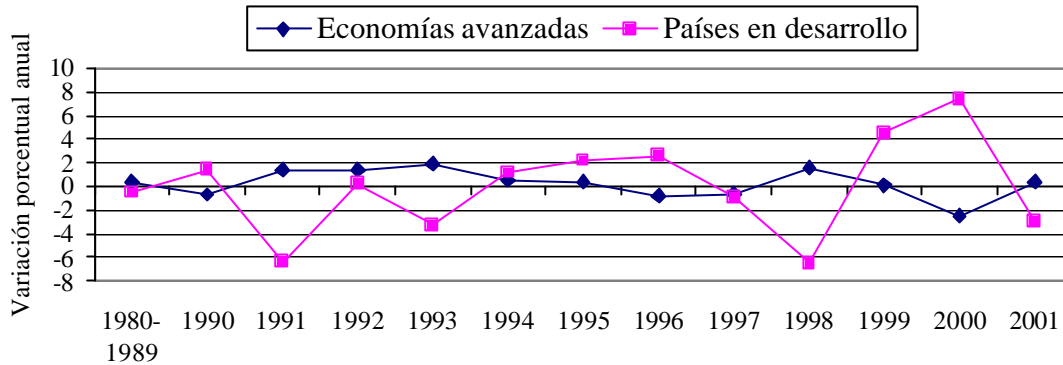


Fte: Cepal, 2002

Son muchas las causas que están detrás de esta creciente inseguridad económica. Mientras se mantienen o aumentan las vulnerabilidades comerciales, tanto las relacionadas con las fluctuaciones de los niveles de demanda como con la relación real de intercambio (gráfico 9), han surgido nuevas fuentes de inestabilidad. La variabilidad de los flujos de capital privado es, sin duda, un factor muy importante en la creciente vulnerabilidad macroeconómica de los países en desarrollo. Como nos recuerda Rodrik (1998) los ciclos de boom-and-bust son “the main story” de los flujos internacionales de capital²⁰. Incluso aunque los flujos de capital respondan a la volatilidad económica y no sean su causa (lo que equivale a aceptar que los flujos de capital privado responden solamente a las variables macroeconómicas fundamentales), al ser estos flujos muy sensibles a los otros shocks, los magnificarían.

²⁰ En 1996, cinco economías asiáticas (Corea del Sur, Indonesia, Malasia, Tailandia y Filipinas) recibieron unas entradas de capital privado netas de 93.000 millones de dólares. Un año más tarde, sufrieron unas salidas de capital de 12.100 millones de dólares, es decir un cambio en un sólo año de 105.000 millones de dólares, lo que representa el 10% del PIB combinado de estas economías (IIF, 1998 en Rodrik, 1998)

Gráfico 9
Relación de intercambio (comercio de bienes)



Fte: FMI, varios años

Además la liberalización financiera provocó un divorcio entre los instrumentos de estabilización, por ejemplo, instrumentos tan importantes como la política fiscal y el tipo de cambio, y la economía real. Rodrik (1999) calcula la correlación existente entre los movimientos del tipo de cambio real y los movimientos de dos tipos de flujos: los flujos reales (variaciones de la cuenta corriente más las entradas de inversión directa extranjera) y los flujos financieros (variaciones de la cuenta de capital excepto la inversión directa extranjera y de las reservas) para seis países de América Latina. Encuentra que hay una correlación negativa entre los flujos financieros y el tipo de cambio real, excepto para Perú, y hay una correlación positiva, excepto en el caso de Chile, entre el tipo de cambio real y los flujos reales. Es decir, el tipo de cambio real se mueve en la dirección “correcta” en el caso de los flujos financieros, pero en la dirección “incorrecta” en el caso de los flujos reales. Por tanto, el tipo de cambio real está desligado de las necesidades de la economía real y responde a las expectativas de los inversores a corto plazo.

El Consenso de Washington motivó que los países en desarrollo vieran atadas, en gran medida, sus manos ante las oscilaciones de la actividad económica. Y esto es especialmente preocupante si tenemos en cuenta que muchas de las reformas que tienen por objeto fortalecer el papel del mercado (privatización, desregulación, liberalización comercial...) incrementan el riesgo en el mercado de trabajo, al menos en el corto plazo²¹. En las economías avanzadas, la expansión del papel del mercado como asignador de los recursos económicos estuvo acompañada de un fortalecimiento de las instituciones de protección social. Tal y como nos

²¹ Para América Latina, donde se han dado este tipo de reformas estructurales, Rodrik (1999) encuentra evidencia de que la inseguridad laboral ha aumentado, y dado que la legislación laboral no ha cambiado de una manera muy significativa en este sentido, tenemos que interpretar estas tendencias como la respuesta endógena de la economía a los shocks conjuntos de la crisis de la deuda y dichas reformas.

recuerda Rodrik (1999), los Estados Unidos respondieron a la Gran Depresión con un conjunto de importantes reformas institucionales (New Deal) que expandieron de una manera considerable el papel del gobierno en la economía. Se adoptaron medidas para proteger el estatus de la clase media, medidas que están en la base del estado de bienestar (seguridad social, subsidio por desempleo, empleo público, propiedad pública, seguro de depósitos, legislación favorable a los sindicatos...). Frente a esto, por ejemplo, América Latina responde a su grave crisis de la deuda de los ochenta con un debilitamiento del estado de bienestar y un fortalecimiento del papel del mercado en la economía.

3.3. Brecha geográfica

Gallup y Sachs (1999) plantean de forma teórica y empírica que la geografía influye directa e indirectamente en el nivel y crecimiento del producto agregado, una vez que se mantienen constantes las políticas económicas y las instituciones, así como los efectos de la geografía sobre las decisiones de política económica y sobre las instituciones. Estos autores llegan a la conclusión que estar en la zona templada del Hemisferio Norte, ser una región costera o estar unida a la costa por un río navegable, no ser una economía socialista y no haber sufrido guerras es la combinación más favorable para ser rico. La geografía influye en el nivel y crecimiento del producto a través de: a) los costes de transporte, en los que también influyen, por supuesto, la calidad de las instituciones (gestión portuaria, estado de las infraestructuras terrestres...) y la estructura de mercado (precio de los carteles navieros), b) las enfermedades, y, por tanto, los costes directos e indirectos derivados de las mismas: mortalidad infantil y juvenil, morbilidad adulta, muerte prematura... En las enfermedades también influyen la calidad de las instituciones (sistemas de salud públicos), la disponibilidad de recursos para gastos sanitarios..., c) la productividad agrícola, en la que también influirán las decisiones políticas (impuestos sobre inputs y outputs agrícolas, la investigación en temas agrícolas...).

Respecto a la influencia de la dotación de recursos naturales sobre el crecimiento económico, estos autores se limitan a señalar que parece que tal disponibilidad afecta de forma positiva al nivel de producto agregado, pero no afectaría al crecimiento del mismo. En este sentido, Sachs y Warner (1995) plantean que hay una relación negativa entre la importancia que para un país tienen las exportaciones de recursos naturales medidas en relación a su PIB y el crecimiento económico.

¿Qué podemos decir respecto al tamaño de los países? ¿Influye en el crecimiento?²² A este respecto partimos de la idea de que cuanto más grande es un país, mayor su mercado interno y esto permite a ciertas industrias desarrollar sus economías de escala. Por tanto, los países grandes tendrían ventaja. Ahora bien, la relación entre tamaño del país y tamaño del mercado depende del régimen comercial. Aunque las fronteras nacionales nunca son irrelevantes, la integración económica hace que el tamaño del país deje de tener una influencia importante tanto sobre el nivel de output como sobre su tasa de crecimiento (Alesina, 2002).

4. Conclusiones

Las teorías neoclásica y del crecimiento endógeno defienden la propiedad de convergencia. Según esta propiedad la tasa de crecimiento del output per capita depende de forma negativa del nivel de output per capita inicial. Pero la tasa de crecimiento depende también, de forma positiva, del nivel de output per capita a largo plazo o de estado estacionario y éste está determinado por decisiones privadas y públicas como las tasas de ahorro, la calidad de las instituciones, etc... que varían de un país a otro.

Por tanto la teoría no nos dice que va a haber una tendencia inequívoca a la mejora en la distribución de ingresos. De ahí que tengamos que recurrir a la evidencia empírica para ver si la distribución de ingresos mundiales ha convergido o divergido. Centrándonos en las dos últimas décadas, periodo en el que, por primera vez, los países en desarrollo se integran en la economía mundial (los únicos países en desarrollo que abrieron sus fronteras al comercio y al capital extranjero antes de 1980 fueron Taiwán y Corea del Sur), parece haberse incrementado la brecha tanto entre los países más ricos y los más pobres, como entre los individuos más ricos y los más pobres.

¿Por qué a pesar de la creciente interdependencia entre las economías, los países menos desarrollados no han sido capaces de aproximarse a los más ricos y así poder mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos? Pues bien, las asimetrías entre las economías desarrolladas y las economías en vías de desarrollo, lejos de suavizarse, se han mantenido o

²² Es importante advertir de que las fronteras, en un análisis de largo plazo, no son exógenas, como lo es el estar situado en el Hemisferio Norte o en Hemisferio Sur. Alesina (2002) propone ver el tamaño de un estado como el trade-off entre los costes de una mayor heterogeneidad de preferencias, culturas, lenguas, religiones, identidades, ingresos... (como nos recuerda Stewart, F. (2000 y 2001) tanto las desigualdades verticales (ingresos) como las desigualdades horizontales (cultura, lengua, religión...) disminuyen la cohesión social y frenan el crecimiento) y los beneficios derivados de un mayor tamaño, entre ellos la posibilidad de aprovechar economías de escala en la producción de bienes privados y públicos, menor posibilidad de una agresión extranjera, capacidad para realizar transferencias desde las regiones y los individuos más ricos a los más pobres, internalización de externalidades positivas o negativas que pueda haber entre las regiones, etc.

acentuado. La generación de tecnología y con ella el capital siguen concentrándose en las economías de altos ingresos; los países en desarrollo siguen presentando, en muchos casos, unas instituciones económicas de baja calidad: débiles democracias, gobiernos corruptos, inseguridad de la propiedad privada, etc..., que además de frenar el crecimiento por si mismas, dificultan la entrada de inversión directa extranjera. Además los países ricos al tiempo que expandieron el papel del mercado como asignador de recursos económicos, fortalecieron las instituciones de protección social. En cambio, los países en desarrollo se ven obligados a reducir el papel del gobierno en la economía al tiempo que fortalecen la importancia del mercado, aún cuando es evidente que la volatilidad económica, tanto la referida a la relación real de intercambio como a los flujos de capital, se ha mantenido o incrementado.

Por último, hay una creciente literatura que presta atención a la influencia de la geografía en el crecimiento. El estar situado en la zona templada del Hemisferio Norte y ser una región costera o estar unida a la costa por un río navegable es la mejor combinación geográfica para presentar un elevado crecimiento. Por tanto, muchos países en desarrollo se enfrentan también al handicap de su situación geográfica, cuestión que habrá que tener en cuenta a la hora de hacer análisis de desarrollo.

Bibliografía:

Alesina, A., (2002), “The Size of Countries: does it matter?” HIER Harvard Institute of Economic Research, Discussion Paper Number 1975, Harvard University, Cambridge, Massachusetts, September

post.economics.harvard.edu/hier/2002papers/HIER1975.pdf

Banco Mundial, (2003), *Informe sobre el desarrollo mundial. Desarrollo sostenible en un mundo dinámico. Transformación de instituciones, crecimiento y calidad de vida.*

Barro, R.J., (1996), “Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study” National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 5698, August

www.nber.org/papers/w5698

Barro, R.J. y X. Sala-i-Martin, (1995), “Technological Diffusion, Convergence, and Growth”, National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 5151, June

www.nber.org/papers/w5151

Bourguignon, F. y C. Morrisson, (2000), “The size distribution of income among world citizens: 1820-1990”, World Bank, March

poverty.worldbank.org/files/13243_The_size_distribution_of_income.pdf

Cass, D., (1965), “Optimum Growth in an Aggregative Model of Capital Accumulation”, *Review of Economic Studies*, 32 (July), 233-240

CEPAL, (2002), *Globalización y desarrollo*, Abril www.eclac.cl

Chotikapanich, D., R. Valenzuela y D.S.P. Rao, (1997), “Global and regional inequality in the distribution of income: estimation with limited and incomplete data”, *Empirical Economics*, vol.22, pp. 533-546.

Dikhanov, Y. y M. Ward, (2002), “Evolution of the Global Distribution of Income in 1970-99”, March, www.warwick.ac.uk/fac/soc/CSGR/PDikhanov.pdf

Dollar, D. y A. Kraay, (2001), “Trade, Growth, and Poverty”, Development Research Group, The World Bank, March www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/Trade5.pdf

Dollar, D., (2001), “Globalization, Inequality, and Poverty since 1980”, Development Research Group, World Bank, November

Dowrick, S. y M. Akmal, (2001), “Contradictory Trends in Global Income Inequality: a Tale of Two Biases”, March

ecocomm.anu.edu.au/economics/staff/dowrick/world-inequ.pdf

Estefania, J., (2002), *Hij@, ¿Qué es la globalización?*, Ed. Aguilar

FMI, (1998), *Perspectivas de la Economía Mundial. Crisis financieras. Causas e indicadores.* Fondo Monetario Internacional, Estudios económicos y financieros, Mayo

FMI, (2002), *Perspectivas de la Economía Mundial. Recesiones y Recuperaciones*. Fondo Monetario Internacional, Estudios económicos y financieros, Abril

Gallup, J.L. y J.D. Sachs con A.D. Mellinger, (1999), “Geography and Economic Development”, CID Working Paper No 1, March
www2.cid.harvard.edu/hiidpapers/geoecd.pdf

Galton, F., (1886), “Regression towards Mediocrity in Hereditary Stature”, *Journal of the Anthropological Institute of Great Britain and Ireland*, 15, 246-263
www.york.ac.uk/depts/math/histstat/galton_reg.pdf

Galton, F., (1889), *Natural Inheritance*, London, Macmillan

Hall, R.E. y C.I. Jones, (1998), “Why do some countries produce so much more output per worker than others?”, National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 6564, May
www.nber.org/papers/w6564

IMF y World Bank, (2001), Market Access for Developing Countries’ Exports, April
www.imf.org/external/np/madc/eng/042701.pdf

Koopmans, T.C., (1965), “On the Concept of Optimal Economic Growth” en *The Econometric Approach to Development Planning*, Amsterdam, North Holland.
cowles.econ.yale.edu/P/cp/p02a/p0238.pdf

Lindert, P.H. y J.G. Williamson, (2001), “Globalization and Inequality: A Long History” *Annual Bank Conference on Development Economics*, World Bank, Barcelona, June 25-27, 2001

Milanovic, B., (1999), True world income distribution, 1988 and 1993: First calculation based on household surveys alone”, *The Economic Journal*, January 2002.
www.worldbank.org/research/inequality/world%20income%20distribution/true%20world.pdf

Milanovic, B., (2001), “World Income Inequality in the Second Half of the 20TH Century”, World Bank, June
www.worldbank.org/research/transition/pdf/WorldIncomeInequality.pdf

Milanovic, B., (2002), “Worlds Apart: Inter-National and World Inequality 1950-2000”, World Bank, February,
www.worldbank.org/research/inequality/world%20income%20distribution/world%20apart.pdf

OMC, (2002), Estadísticas sobre comercio exterior, consultadas en la página
www.wto.org/spanish/res_s/statistics/its2002_s/its02_tec_s.htm

Prebisch, R., (1951), “Crecimiento, desequilibrio y disparidades: interpretación del proceso de desarrollo” *Estudio Económico de América Latina* 1949, Nueva York, Naciones Unidas

Pritchett, L., (1997), “Divergence, Big Time”, *Journal of Economic Perspectives*, 11 (Summer), 3-18 y Policy Research Working Paper No 1522, The World Bank.
econ.worldbank.org/files/375_wps1522.pdf

Ramsey, F., (1928), "A Mathematical Theory of Saving", *Economic Journal*, 38 (December), 543, 559

Rodriguez, F. y D. Rodrik, (2000), "Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence", National Bureau of Economic Research, Working Paper 7081, www.nber.org/papers/w7081.pdf
ksghome.harvard.edu/~drodrik.academic.ksg/papers.html

Rodrik, D., (1997), "Globalization, Social Conflict and Economic Growth", December. Versión revisada de Prebisch Lecture, UNCTAD, Geneva, October 24, 1997.
ksghome.harvard.edu/~drodrik.academic.ksg/papers.html

Rodrik, D., (1998), "Who needs capital-account convertibility?" *Essay in International Finance* www.new-rules.org/Resources/00006.pdf

Rodrik, D., (1999), "Why Is There So Much Economic Insecurity in Latin America?", October
ksghome.harvard.edu/~drodrik.academic.ksg/papers.html

Rodrik, D., (2000), "Trade Policy Reform as Institutional Reform" en Hoekman, B. (editor), *Developing Countries and the Next Round of WTO Negotiations*.
ksghome.harvard.edu/~drodrik.academic.ksg/papers.html

Rodrik, D., (2001), "The Global Governance of Trade As If Development Really Mattered", United Nations Development Programme, October
ksghome.harvard.edu/~drodrik.academic.ksg/papers.html

Romer, P., (1993), "Idea Gaps and Object Gaps in Economic Development", *Journal of Monetary Economics* (32)

Sachs, J.D. y A.M. Warner, (1995), "Natural Resource Abundance and Economic Growth", HIID Development Discussion Paper No.517a, Harvard University y National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 5398
www.nber.org/papers/w5398

Sala-i-Martin, X., (2002), "The Disturbing "Rise" of Global Income Inequality", April
www.columbia.edu/~xs23/papers/pdfs/Global%20Income%20Inequality.pdf

Schultz, T.P., (1998), "Inequality in the distribution of personal income in the world: how it is changing and why", *Journal of Population Economics*, vol. 11, No. 3, pp. 307-344,
[link/springer.de/link/service/journals/00148/papers/8011003/80110307.pdf](http://link.springer.de/link/service/journals/00148/papers/8011003/80110307.pdf)

Solow, R. M., (1956), "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, 70, 1 (February), 65-94

Stewart, F., (2000), "Distribución de los ingresos y desarrollo", X UNCTAD, Mesa Redonda de Alto Nivel sobre Comercio y Desarrollo: Orientaciones para el Siglo XXI, febrero.
www.unctad-10.org/pdfs/ux_tdxrt1d1.sp.pdf

Stewart, F., (2001), "Horizontal Inequalities: A Neglected Dimension of Development", WIDER Annual Lectures 5, Helsinki, December 14.
www.wider.unu.edu/publications/annual-lectures/annual-lecture-2001.pdf

Swan, T.W., (1956), "Economic Growth and Capital Accumulation", *Economic Record*, 32 (November), 334-361

UNCTAD, (2002a), *Informe sobre el comercio y el desarrollo*.
www.unctad.org/sp/pub/index.htm

UNCTAD, (2002b), *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*.

UNDP, (2002), *Human Development Report*, www.undp.org/hdr2002/charts-graphs.pdf