



CaixaBank

Research

Artículo

[Actividad y crecimiento](#)

Los beneficios y los costes de

la globalización

Contenido disponible en
Catalan Inglés



Clàudia Canals

Lead economist

Cuando Marco Polo llegó a China en el siglo xiii a través de la Ruta de la Seda, encontró una tierra próspera donde la agricultura y la industria florecían de la mano del comercio, apoyado a su vez en un vasto entramado de carreteras, puentes y canales. La riqueza per cápita de los chinos excedía con creces la de los europeos, como ilustra el hecho de que la producción de acero de China fuera cinco veces superior a la de Europa. Sin embargo, a principios del siglo xv, en el zénit de su prosperidad, la dinastía Ming dio un giro radical a la política económica del país aislándolo del exterior y oprimiendo, con ello, su capacidad de innovación. Cuatro siglos después, China se había quedado atrás y Europa, más abierta, rica y poderosa, iniciaba su etapa colonialista del país asiático.

En tiempos como los actuales, en los que han surgido voces que claman a favor de un mayor proteccionismo, es más necesario que nunca entender los beneficios y los costes de la globalización.

Beneficios de la globalización sobre el crecimiento económico

La literatura económica identifica varios canales a través de los cuales el

fenómeno de la globalización afecta al crecimiento económico y, con ello, a nuestro bienestar. El primer canal se conoce como «difusión del conocimiento» (*knowledge spillover* en inglés) y alude a los beneficios de que el conocimiento adquirido en un país pueda ser usado en otros países.¹ Los flujos globalizadores (como las transacciones comerciales o los movimientos migratorios) permiten la difusión de nuevas ideas, que, a su vez, favorecen mejoras de productividad en los países receptores de dichos flujos y también en países terceros y, en consecuencia, mejoras del bienestar global. Una característica que hace que este canal sea especialmente relevante es que el conocimiento es un factor de producción que puede ser usado simultáneamente por distintas personas en diferentes países (es un factor no rival, en términos económicos).

En segundo lugar tenemos el «efecto escala», que se deriva del mayor tamaño de mercado que representa un mundo más global. En concreto, la globalización concede un mayor campo de juego a las empresas para explotar sus ideas. Así a los beneficios procedentes de las ventas locales se añaden los de las ventas al exterior. Este mayor tamaño de mercado incentiva a las empresas a crecer y a adquirir mayores conocimientos, lo cual aumenta la productividad del país y, con ello, el crecimiento económico. Este efecto, no obstante, tiene una contrapartida directa y es que, a nivel local, en esta economía más globalizada, el mayor beneficio que pueden obtener las empresas fruto de una mayor demanda puede ser contrarrestado por la pérdida de cuota de mercado ante la competencia de las empresas extranjeras. Ello da lugar al «efecto competencia» de la globalización, y, contrariamente al efecto escala, puede desincentivar la obtención de mayores conocimientos por parte de algunas empresas. Esto ocurre, por ejemplo, cuando las empresas locales, al perder cuota de mercado y por tanto obtener menores beneficios, tienen menos fondos para invertir en I+D. En la misma línea, a nivel mundial, una mayor globalización también puede acabar conllevando una mayor concentración de empresas y, en consecuencia, menores tasas de inversión.

Por otro lado, un entorno más global aumenta la variedad de productos disponibles para los consumidores, puesto que ahora tienen acceso a los productos extranjeros, lo que incrementa su bienestar («ganancias de la variedad»). Finalmente, los economistas han identificado un último canal, conocido como

«difusión tecnológica». El vínculo que relaciona globalización, tecnología y crecimiento se articula de la siguiente forma: en una economía globalizada, las empresas están obligadas a utilizar una tecnología igual o superior a la de sus competidoras globales. Así, la mayor competencia comporta que solo aquellas empresas que operan con un nivel tecnológico puntero sobrevivan; la confluencia de estos elementos conlleva que los nuevos entrantes del mundo más global sean más avanzados desde el punto de vista tecnológico que los provenientes de un mundo con solo competencia a nivel local, lo cual implica un mayor bienestar en un mundo globalizado.

Aunque hayamos identificado los distintos canales que vinculan globalización y crecimiento económico, no podemos asegurar que el impacto de la primera sobre el segundo sea positivo, puesto que aunque la mayoría de efectos van en esa dirección, el «efecto competencia» va en detrimento de una mejora del bienestar. Asimismo, la relevancia de esta relación también debe ser testeada: podría suceder que, aun encontrando un efecto positivo, fuera poco relevante desde el punto de vista económico.

Pues bien, numerosos estudios empíricos que tienen en cuenta los distintos canales que hemos desgranado muestran que el efecto total sobre el crecimiento económico es positivo y de una magnitud relativamente elevada. En concreto, en un estudio de referencia, y con información de 150 países, Frankel y Romer demuestran cómo incrementos en los flujos comerciales de las economías conducen a aumentos importantes de la renta real per cápita de dichas economías. En concreto, un incremento del comercio internacional en porcentaje del PIB de 1 p. p. se traduce en un incremento de la renta per cápita del 0,9%, impacto que en España supondría un aumento de 225 euros en el PIB per cápita y, en Portugal, un aumento de 170 euros.² Weinstein y Broda, por su parte, identifican que la variedad de las importaciones de EE. UU. se multiplicó por cuatro entre 1972 y 2001, y que esta mayor variedad comportó una mejora notable en el bienestar de los ciudadanos estadounidenses.³

Los perdedores de la globalización en los países avanzados

A pesar de las probadas mejoras sobre el bienestar que se derivan del fenómeno de la globalización, puede ocurrir y, de hecho, ocurre, que este mayor bienestar no se distribuya de manera equitativa entre todos los individuos: algunos no solo no se benefician sino que salen perjudicados. Son los perdedores de la globalización.

Numerosos estudios han analizado los efectos nocivos de este fenómeno. En particular, se han investigado de manera muy extensa los efectos de la globalización sobre el mercado laboral y, en concreto, los efectos adversos que acarrea sobre algunos grupos de trabajadores de los países avanzados.

En este caso, también podemos identificar distintas vías de afectación. La principal surge del aumento de la competencia directa que sufren ciertos grupos de trabajadores (en general, poco cualificados) ante la posibilidad para las empresas de los países desarrollados de deslocalizar parte de su producción en los países emergentes (con unos costes laborales mucho menores). Ello puede comportar la reducción de la demanda de trabajadores locales y, por ende, de su salario.

Existe un efecto que ejerce cierto contrapeso, no obstante, a esta situación desfavorable: la empresa que se decanta por la opción del *offshoring* (ya sea vía deslocalización, ya sea vía contratación externa) podrá disminuir sus costes y aumentar así su productividad. Ante esta situación, los incentivos de la empresa para expandirse crecerán, lo cual puede incrementar la demanda de trabajadores (tanto cualificados como no cualificados) en el país de origen y, con ello, su remuneración. Por último, esta disminución de costes de las empresas que optan por el *offshoring* conduce a una disminución de los precios de los bienes y servicios finales producidos por dichas empresas, lo cual supone un aumento de los salarios reales de todos los trabajadores locales.

Llegados a este punto, y para valorar la relevancia de tales costes, de nuevo recurrimos a lo que nos muestran los análisis empíricos, entre los que destacan los desarrollados por el economista del MIT David Autor. En uno de sus artículos más notorios, «El síndrome de China», advierte de un notable impacto negativo sobre algunos grupos de trabajadores estadounidenses por el fuerte aumento de las importaciones procedentes del país asiático con posterioridad a su entrada a la

Organización Mundial del Comercio en 2001.⁴ Así, los trabajadores de regiones de EE. UU. que producían un elevado porcentaje de bienes directamente expuestos a la competencia china (como bienes electrónicos o textiles) sufrieron importantes disminuciones salariales y un aumento del paro. A modo ilustrativo, el empleo manufacturero (en porcentaje del total de la población) disminuyó en 5 p. p. entre 1991 y 2007, y sus estimaciones indican que la mayor exposición a las importaciones chinas fue responsable de la mitad de este deterioro. En la misma línea, estudios parecidos muestran rebajas salariales reales de hasta el 12% ante una mayor exposición al comercio internacional en EE. UU.⁵

Más allá de los costes en el ámbito laboral, algunos estudios se han centrado en las consecuencias negativas sobre el estado de salud de los trabajadores. La pérdida de empleo o la reducción de los salarios pueden derivar en situaciones de depresión. Asimismo, para aquellos trabajadores que no han sufrido la pérdida de su empleo e incluso han podido mantener su remuneración intacta, la nueva situación de mayor competencia que sufren sus empresas puede afectar de manera sustancial a su jornada laboral (tanto en términos de tareas como en términos de horarios) y desembocar en situaciones de estrés laboral.⁶

En definitiva, la globalización es capaz de mejorar el bienestar del conjunto de los países a través de mejoras de productividad, disminución de precios y aumentando la variedad de productos de los que podemos disfrutar. Sin embargo, genera costes de ajuste importantes sobre aquellos trabajadores que más sufren la competencia directa de los nuevos flujos globalizadores.

Sus acérrimos detractores se han centrado en remarcar estos últimos costes, mientras que sus claros defensores a veces solo han subrayado sus beneficios. Ninguno de ellos miente, pero tampoco cuenta toda la verdad. Y las verdades parciales no valen ante un fenómeno que no ha parado de crecer en las últimas décadas y que nos afecta de manera directa. Conocer los beneficios y los costes que acarrea la globalización es esencial para decidir qué globalización queremos de hoy en adelante.

1. Véase Grossman, G. M. y Helpman, E. (1990), «Trade, Innovation, and Growth», *The American Economic Review* 80, n.º 2: 86-91. Y, también, Grossman, G. M. y Helpman, E. (1991), «Trade, Knowledge Spillovers, and Growth», *European Economic Review* 35, n.º 2-3: 517-526.
2. El comercio internacional se aproxima con la ratio de importaciones más exportaciones sobre el PIB. Véase Frankel, J. A. y Romer, D. H. (1999), «Does Trade Cause Growth», *American Economic Review* 89, n.º 3: 379-399.
3. Véase Broda, C. y Weinstein, D. E. (2006), «Globalization and the Gains from Variety», *The Quarterly Journal of Economics* 121.2: 541-585.
4. Véase Autor, D. H., Dorn, D. y Hanson, G. H. (2013), «The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States», *American Economic Review* 103, n.º 6: 2121-68.
5. Véase Ebenstein, A., Harrison, A., McMillan, M. y Phillips, S. (2014), «Estimating the Impact of Trade and Offshoring on American Workers using the Current Population Surveys», *The Review of Economics and Statistics* 96(4).
6. Véase Italo, C., Crinò, R. y Ogliari, L. (2015), «The Hidden Cost of Globalization: Import Competition and Mental Distress». Y, también, Autor et al. (2013), referenciado en la nota 4.



Clàudia Canals

Lead economist

Etiquetas

Globalización