

Cambios en la globalización: ¿Cómo, cuánto y qué significan para las CGV?

BOLETÍN INFORMATIVO TECHINT
EN BASE A LA PRESENTACIÓN DE

RICHARD BALDWIN

*Profesor del International Economics Graduate Institute,
Director del Centre for Economic Policy Research*



I. INTRODUCCIÓN

EL AVANCE DE LAS FUERZAS DE LA ANTIGLO-balización es uno de los hechos más preocupantes del contexto económico mundial.

El proceso de globalización no es un fenómeno inmutable. Un recorrido por su evolución permite distinguir cambios significativos a lo largo del tiempo.

El *Gráfico 1* permite observar que los cambios más radicales se dieron entre los años 1820 y 1990. Siguiendo a 2 grupos de países, China e India por un lado y el G7 por el otro, y en base a los cálculos de Angus Maddison, se observa que en el año 1000 China e India representaban el 50% del PBI mundial.

En ese momento, este grupo contaba con la mitad de la población mundial y esta proporción equivalía a su participación en el producto mundial.

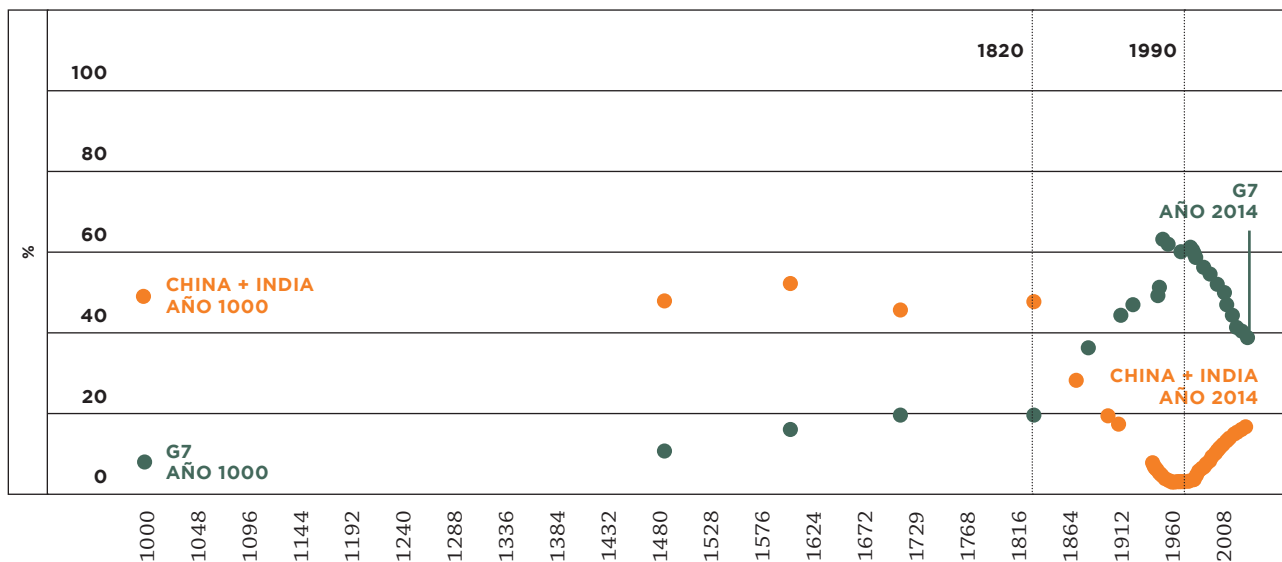
Habiendo pasado 10 siglos, China e India representan aproximadamente 20% del PBI mundial.

Los países del G7 por otro lado, representaban 10% del PBI mundial en el año 1000, ascendieron a 2/3 en 1990 y en la actualidad retrocedieron al 46%, valor similar al que habían tenido en 1900.

GRÁFICO 1

La globalización no es constante

La globalización cambia radicalmente: 1820 y 1990



Fuente: RICHARD BALDWIN, *The Great Convergence*, 2016.

Alrededor de 1820, al empezar la globalización *moderna*, cambia la suerte de ambos grupos de países.

La participación del G7 aumenta, la situación de ambos grupos de países se modifica y la divergencia se acentúa. La explotación de las ventajas comparativas cuya teoría había sido enunciada por David Ricardo modifica la situación.

A partir de esta gran divergencia se observa que las naciones ricas se enriquecen cada vez más mientras las civilizaciones más antiguas, como China e India, comienzan a empobrecerse progresivamente.

Sin embargo, desde 1990, el proceso de globalización vuelve a mutar observándose que de representar dos tercios del PIB mundial, la participación de los países del G7 comienza a declinar retornando a los niveles registrados en 1900.

Distintos académicos, gobiernos, economistas tienen una mirada errónea sobre las características del proceso de globalización que estamos hoy transitando. Utilizar la lógica de los siglos XIX y XX (que fue adecuada para explicar el ascenso de los países del G7) para entender lo que ocurre hoy oscurece el análisis. Es inadecuado utilizar las categorías analíticas del siglo pasado para explicar la caída de la participación del G7 en la economía mundial así como el crecimiento de la importancia de países como China e India.

UNA MANERA DIFERENTE DE PENSAR SOBRE LA GLOBALIZACIÓN. LOS COSTOS DE ARBITRAJE

El marco conceptual para entender el proceso de globalización es el siguiente: la globalización es arbitraje; arbitraje en bienes, *know how* y trabajo.

La vieja globalización, la del siglo XX, se refiere a productos que cruzan fronteras. La nueva globalización que surge a partir de los años 90, está más ligada a las CGV, a las fábricas que cruzan fronteras, más que a los bienes que se intercambian.

Tres son los principales costos que condicionan el arbitraje: el costo de mover los bienes, el costo de las comunicaciones que no es otra cosa que el costo de mover las ideas y el costo de mover a las personas.

Una breve reseña de la historia de la globalización permite señalar el proceso de evolución de estos 3 costos que afectan el arbitraje que determina el proceso de globalización.

Alrededor de 1820 la *Pax Britannica* y la revolución productiva generada a partir de la máquina a vapor redujeron el costo de transporte de bienes, aunque siguió siendo muy alto el costo de las comunicaciones y el de mover a las personas.

La baja de los costos de producción y de transporte generó ventajas competitivas que determinaron la aparición de negocios rentables.

La reducción de los costos de transporte permitió el desarrollo del comercio internacional. La posibilidad de transportar bienes en forma masiva facilitó la separación entre el lugar de producción y el lugar de consumo, lo que contribuyó a aumentar, cada vez más, el intercambio.

Este proceso, basado en el arbitraje de bienes es el que conocemos como *vieja globalización*.

Lo interesante es que al expandirse los mercados globalmente, las unidades de producción doméstica tendieron a agruparse, concentrándose en *clusters*.

En vez de un mundo pequeño con pequeñas unidades productivas, pasamos a un mundo grande con grandes unidades productivas.

Ahora se puede vender al mundo entero. El proceso de *micro clustering* cambió el mundo y promovió la innovación y el crecimiento moderno.

Una vez que la fábrica produce bienes masivamente y a escala mundial, cualquier innovación que ayude a reducir los costos de información es valiosa porque conecta a gente que está pensando lo mismo y facilita la concepción de nuevas ideas. Estas ideas incrementan las rentas, incentivan nuevas ideas que son las que estimulan y encienden la innovación.

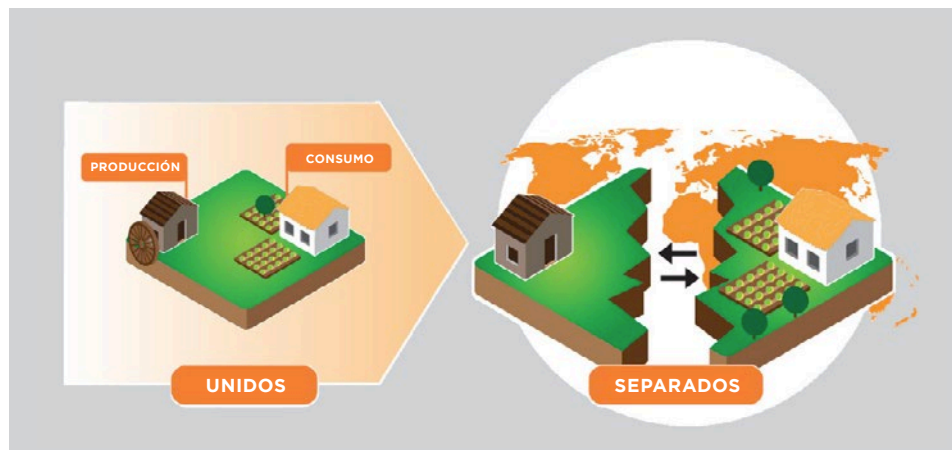
Sin embargo, los altos costos de las comunicaciones no favorecían la diseminación de la innovación por lo que ésta se concentraba en los países del G7.

El hecho de que los costos de transporte se redujeran mientras los costos de mover ideas se mantenían altos explica la enorme divergencia que se verificó entre los países ricos y los países pobres. Los altos costos de comunicación frenaron la diseminación de las ideas y de la innovación, y ello explica la gran divergencia en su proceso de evolución.

Este breve repaso de 170 años de historia se detiene en 1990. Es en ese momento aproximadamente en que puede señalarse que sucede una revolución en la tecnología de la comunicación y de la información (TCI). El desarrollo de las TCI redujo el costo de mover las ideas lo que hizo posible desde el punto de vista de la organización el offshoring y el aumento de la rentabilidad a partir de la explotación de las grandes diferencias salariales entre regiones.

Es en este momento en que empieza la *nueva globalización* en la cual las cadenas globales de valor se convierten en los agentes que arbitran el *know how*.

GRÁFICO 2

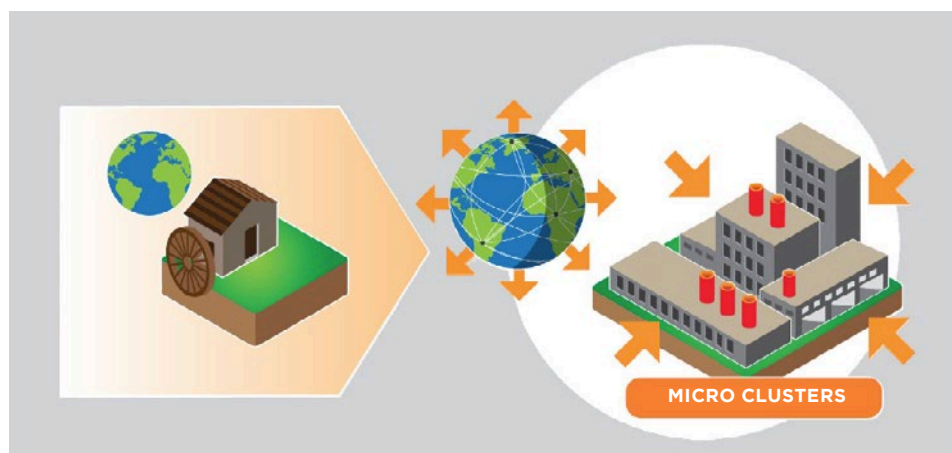


Los bajos costos de transporte hicieron posible el comercio; las ventajas competitivas nacionales lo hicieron beneficioso.

La vieja globalización comienza - El comercio como arbitraje de bienes

Fuente: RICHARD BALDWIN, *The Great Convergence*, 2016.

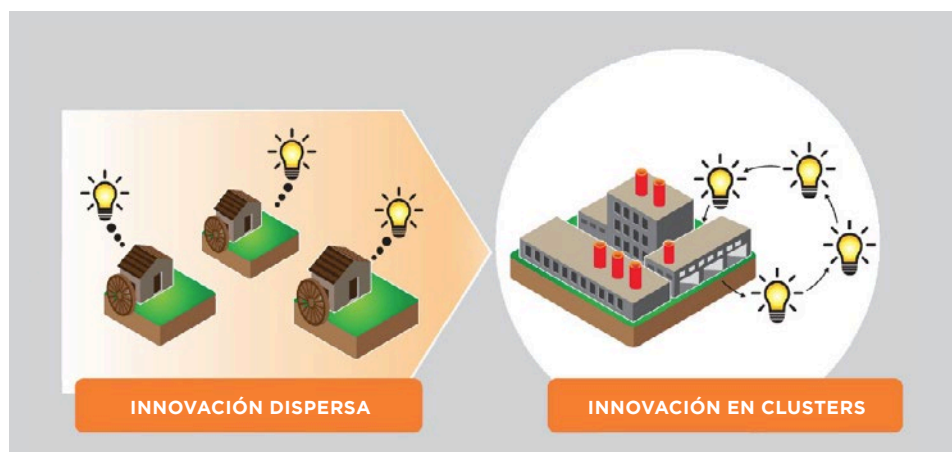
GRÁFICO 3



A medida que los mercados se expanden globalmente, la producción se localiza en *clusters* (para reducir costos de comunicación, no costos de comercio)

Fuente: RICHARD BALDWIN, *The Great Convergence*, 2016.

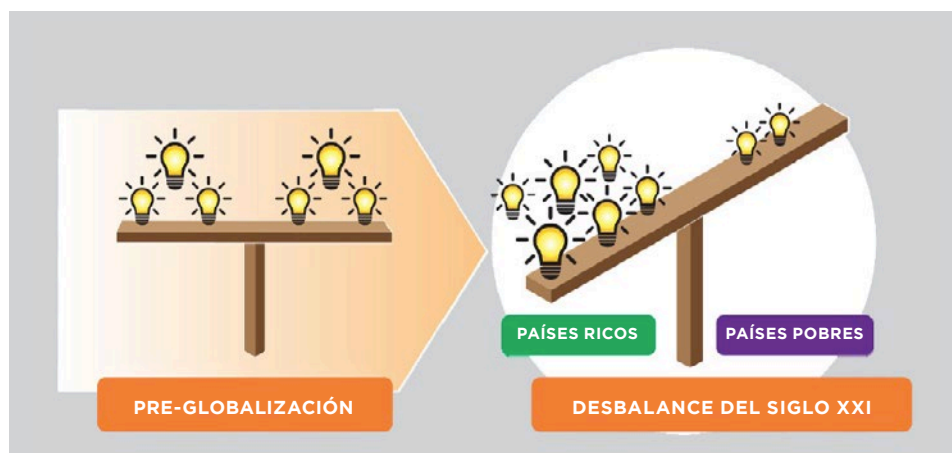
GRÁFICO 4



Los micro *clusters* alientan la innovación y el crecimiento moderno

Fuente: RICHARD BALDWIN, *The Great Convergence*, 2016.

GRÁFICO 5

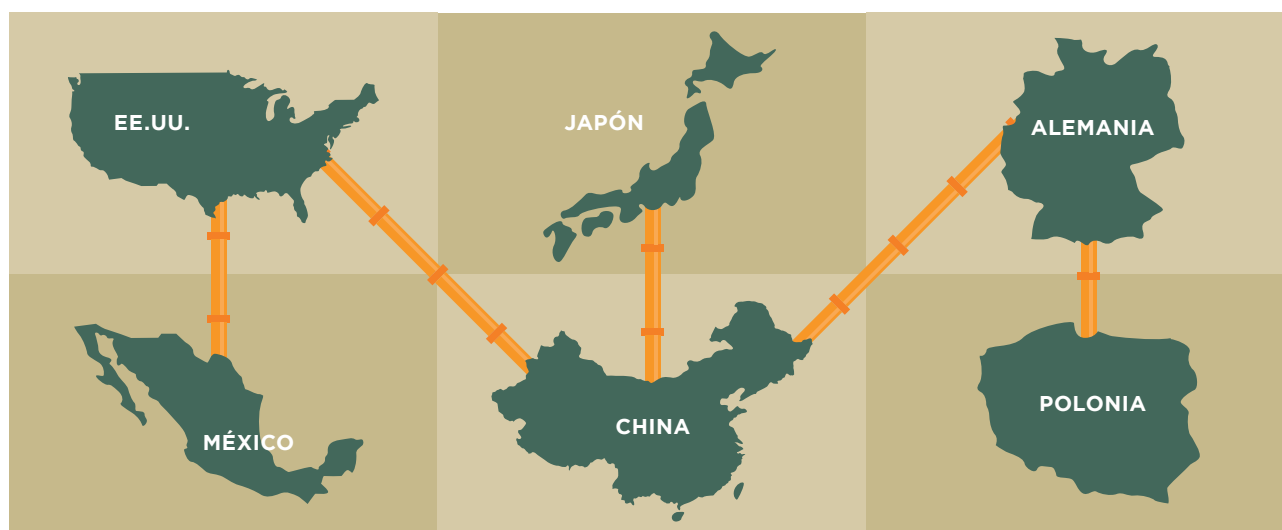


Los altos costos de comunicación determinan que las innovaciones realizadas en los países del G7 permanezcan en los mismos países; aparece el desbalance de *knowhow*

Fuente: RICHARD BALDWIN, *The Great Convergence*, 2016.

GRÁFICO 6

Las TCI abrieron *pipelines de conocimiento* (CGV)



Fuente: RICHARD BALDWIN, *The Great Convergence*, 2016.

Resumiendo después de 170 años de historia, en que disminuyeron los costos de transportar bienes y los costos de mover ideas, se destaca que aún son altos los costos del *cara a cara*.

Es por ello que gran parte del proceso de *outsourcing* se da en lugares como México, Polonia y el sudeste Asiático. Los altos costo de *cara a cara* o sea de mover a la gente determinan que las cadenas sean regionales y no globales. Sin embargo, la verdadera revolución

de la CGV es que las firmas de los países del G7 están llevando sus empresas a países en desarrollo en los cuales el costo de la mano de obra es bajo. Las CGV han abierto conductos por los cuales fluye el *know how*.

Explicar el proceso mediante el cual la globalización se caracteriza por el arbitraje del conocimiento, implica una aproximación diferente a este nuevo fenómeno. Se requiere una lógica del siglo XXI.

GRÁFICO 7

La globalización como arbitraje de conocimiento significa la desnacionalización de las ventajas comparativas. Se necesita un enfoque del siglo XXI.

> CASAS CENTRALES (G7)

Alto $\frac{\text{Knowhow}}{\text{Trabajo}}$

SALARIOS ALTOS

> UNIDADES PRODUCTIVAS

Bajo $\frac{\text{Knowhow}}{\text{Trabajo}}$

SALARIOS BAJOS

Fuente: RICHARD BALDWIN, *The Great Convergence*, 2016.

El Gráfico 6 permite observar el flujo de los países del G7, (sede de las casas centrales de las principales CGV, de costos salariales altos y una alta relación *know how*/trabajo) a los países donde están localizadas las unidades productivas, caracterizados por mano de obra más barata y una baja relación *know how*/trabajo.

Se observa un cambio radical en el mundo de la manufactura: hay una nueva combinación de flujo de *high tech*.

Antes, uno tenía que competir con la producción *high-tech* de Alemania o con los bajos salarios de India. Ahora, países como México usan altas tecnologías y la combinan con mano de obra barata.

Las innovaciones de TCI permitieron abrir un conducto entre países más desarrollados y otros menos desarrollados por el que fluye el conocimiento. Ello permite que todos participen de la revolución de la manufactura.

Podemos aproximarnos a este razonamiento desde otro ángulo.

Arbitraje implica el concepto de que la *ventaja comparativa se desnacionaliza*. La lógica del siglo XX ya no es la más adecuada para entender el tema.

La revolución de las CGV desnacionalizó la ventaja competitiva. La teoría económica desarrollada para productos que se fabrican en cierto lugar y se venden en otros ya no es útil en el mundo actual.

La desnacionalización de las ventajas comparativas cambió las opciones disponibles tanto para las naciones desarrolladas como para las naciones en desarrollo. En el siglo XX se buscaba construir la cadena de suministros en el ámbito nacional para que pudiera ser competitiva en el ámbito internacional mientras que ahora las naciones en desarrollo se suman a la CGV, para ser competitivas y luego se industrializan para densificar su participación.

En las naciones desarrolladas, las empresas internacionalmente competitivas unen ventajas comparativas nacionales para crear bienes y /o servicios en la ubicación más eficiente de acuerdo a los costos. Las empresas o naciones que evitan las CGV deben luchar para competir. Las CGV eliminaron la sustitución de importaciones para las economías en desarrollo y las políticas industriales proteccionistas para los países desarrollados.

En el marco de la nueva globalización el *know how* es un factor de producción complementario del capital y del trabajo. El conocimiento fluye entre sectores manufactureros, entre regiones y entre países.

ANTIGLOBALIZACIÓN

En el contexto de la nueva globalización podemos destacar 2 características :

- Rompe el monopolio que posee el G7 sobre su *know how*
- La economía nacional opera con un mayor grado de resolución y es más impredecible: uno no puede predecir qué etapas y empleos pueden ser afectados en un mundo en el cual los límites de la competitividad industrial están definidos por firmas *offshore*.

Estos cambios han generado gran inquietud y desasosiego en las economías más avanzadas. Este nuevo proceso de globalización resulta ser más intempestivo, más particular, más impredecible y menos controlable.

Por ello , no debe llamarnos la atención el surgimiento de fuerzas opositoras a este fenómeno que se expresan en la reaparición de ideas proteccionistas, del nacionalismo político y de sentimientos xenófobos.

En Estados Unidos en particular se destaca el resurgimiento de ideas y fórmulas del siglo XX para enfrentar problemas del siglo XXI.

La idea de lograr a través de la imposición de tarifas a la importación de manufacturas el retorno de puestos de trabajo a EEUU parece ser una respuesta cándida a los efectos del *offshoring*. La imposición de tarifas no va a detener el *offshoring* del conocimiento pero seguramente va a incrementar el costo de los insumos industriales que requiere la economía norteamericana. Esta política convertirá a los EEUU en una *isla* de costos altos para los insumos industriales importados.

Además no debe dejar de considerarse que muchos de los trabajos que se perdieron por el *offshoring* eran rutinarios y de baja calificación por lo que hay que considerar la posibilidad de que el *reshoring* no generará nuevos empleos ya que serán robots los que llevarán a cabo estas tareas

EL FUTURO DE LA GLOBALIZACIÓN

Dado que ya hemos discutido brevemente los efectos del relajamiento de las restricciones a la globalización tales como los costos de transporte y el costo de mover ideas analizaremos la tercera restricción que aún opera.

El costo de mover a las personas sigue siendo alto aunque los avances tecnológicos están creando sustitutos cercanos al hecho de *estar ahí*.

La telepresencia a través de teleconferencias , video conferencias, la tele robótica, los avances en realidad virtual , la traducción instantánea, etc., permiten dar lugar a *la migración virtual* de las personas.

Este proceso permite que el mismo mecanismo que operaba para el flujo de ideas opere para el flujo de servicios laborales.

Mientras hasta 1980 los trabajadores más calificados de las naciones del G7 se beneficiaron en comparación con los menos calificados, la nueva globalización agrega una nueva dimensión al tema. Debido a su naturaleza, por estar basada en *know how*, servicios y conocimiento, los ganadores son principalmente las firmas que han sabido explotar las posibilidades que presenta el *offshoring*. Ello permitió el desarrollo de la producción industrial en los países en desarrollo y en consecuencia la demanda de trabajadores con poca calificación.

Los ganadores de esta nueva fase de la globalización son los trabajadores no calificados de los países en desarrollo mientras que los perdedores son los trabajadores de media y baja calificación de las naciones del G7 que perdieron sus empleos a partir del auge del proceso de deslocalización de las empresas.

Todos estos avances probablemente generen en el corto plazo mayor disrupción en los países ricos y más oportunidades en las naciones en desarrollo. Sin embargo, el futuro es impredecible ya que no es fácil pronosticar cuáles serán los sectores y los empleos que sobrevivirán en un mundo en que los avances de la competitividad industrial están definidos por firmas *offshore*.

En resumen, los cambios radicales en TCI de los años 90 transformaron la naturaleza de la globalización, reduciendo tanto los costos de producción como los costos de transferir, entre el Norte y el Sur, flujos masivos de *know how*.

Esta nueva globalización no sólo produjo la gran convergencia entre las naciones más industrializadas y algunas naciones menos desarrolladas como consecuencia del desplazamiento de la producción a estas últimas sino que también generó la nueva ola de globalización que el mundo está hoy transitando.

Pese a al ímpetu que muestran las fuerzas antiglobalización, que se expresan en gran medida en los intentos de gobiernos nacionales y regionales por recuperar soberanía es necesario destacar que el proceso de globalización no ha llegado a su fin sino que está iniciando una nueva fase.