

El Estado Nacional en la Era Global

Por Farid Kahhat Kahatt¹

Resumen:

Se dice que estamos en la época de la globalización y que con ello vienen ciertos factores que deben ser asimilados; sin embargo, poco se dice sobre cómo esto influye en la toma de decisiones públicas. Se desarrolla un poco más a fondo el concepto de globalización con respecto a la economía y la movilidad de factores de producción entre países, planteando la economía global como algo evolutivo y no consumado. Se mencionan temas de apertura económica con relación al gasto público. Se plantea que los bajos impuestos y la flexibilidad en la legislación laboral no son los únicos factores a considerar cuando se habla de ventajas competitivas, además que las políticas contribuyan a mejorar la competitividad internacional del sector público depende también del ente encargado, de su diseño y aplicación. Se desarrolla el tema de las políticas como medio de distribución y que la igualdad ante la ley no basta, y con ello se debe buscar que el sector privado también brinde algunos servicios. Se menciona la posición del liberalismo moderno a través de estudios del Banco Mundial y se realiza cuestionamientos a esta postura. Luego, se trata el tema de las políticas fiscales y la presión tributaria, comparando algunas cifras de Latinoamérica con Europa, tocando el tema de la tributación progresiva. Asimismo, se desarrolla el tema de la desregulación económica o una regulación “adecuada” de la economía. Por último se menciona el tema de la globalización política como el movimiento de capitales y responsabilidades políticas en la esfera mundial.

Palabras clave: *Liberalismo moderno, igualdad ciudadana, Estado global, política fiscal, política monetaria, regulación pública, globalización política, sistema internacional.*

1. Ph. D “Government Department”, especialización en Relaciones Internacionales y Teoría Política en la Universidad de Texas. Licenciado en Sociología PUCP. Profesor Asociado Departamento Ciencias Sociales PUCP. Coordinador de la Especialidad de la Licenciatura y Maestría en Ciencia Política PUCP. Ha trabajado para el Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú, el Ministerio de Defensa del Perú, la Fundación Friedrichebert y el Centro de Investigación y Docencia Económica (México). Ha publicado y colaborado con diversos medios de comunicación como CNN en Español, Diario Reforma (México), Diario El Comercio (Perú), Agencia Informativa ORBE (Chile), Foreign Affairs en Español, entre otras.

Estado y Globalización Económica

Es actualmente un lugar común, tanto en el ámbito político como en el empresarial, incluir en un discurso público alguna referencia al hecho de que nos encontramos en un mundo globalizado, e inferir de esa condición ciertos imperativos que los peruanos debemos asumir, al margen de nuestras preferencias políticas. Usualmente, sin embargo, tales referencias no suelen ir acompañadas de un intento de definir el fenómeno, o de explicar los mecanismos a través de los cuales influyen en las decisiones públicas a nivel nacional. Simplemente se asume que la globalización existe, que su significado es unívoco y evidente, y que sus implicancias son claras e inevitables.

No hace falta sin embargo sumergirse en abstrusas disquisiciones académicas para someter esas presunciones a un escrutinio elemental. Después de todo, contamos ya con definiciones bastante simples y relativamente consensuales del término “globalización”, tanto en el plano económico como en el plano político. En el plano económico, la globalización supone la existencia de mercados de bienes y servicios plenamente integrados a nivel mundial. Ello, a su vez, implica la presencia de factores de producción que se desplazan sin mayores restricciones a través de las fronteras nacionales, lo que por último tendría consecuencias dramáticas sobre la política económica de los Estados.

En una economía cerrada, el capital tiene una escasa movilidad, por lo que el Estado le puede imponer con relativa facilidad impuestos elevados, una estricta regulación laboral, y alto estándar de conducta en materia ambiental.

En ese sentido, se suele argumentar que cuando el capital posee un alto grado de movilidad, tiende a abandonar los Estados

que presentan tales características, y desplazarse hacia Estados cuyas políticas promueven el libre mercado. Bajo esas circunstancias, en el intento de cada Estado por atraer inversión privada, debería producirse una convergencia global en torno a ese tipo de política económica. Es decir, el intervencionismo propio del “Estado de Bienestar” y sus generosas políticas sociales tenderían a desaparecer.

El primer problema con ese argumento es que se basa en premisas cuando menos discutibles. Por ejemplo, si controlamos factores tales como los costos de transporte, en una economía global los precios de bienes y servicios deberían ser básicamente los mismos alrededor del mundo. Pero si ese fuera el caso, las firmas evaluadoras de riesgo que suelen pregonar las bondades de la globalización se quedarían sin trabajo, dado que fenómenos como el “riesgo país” dejarían de existir. En un mundo con plena movilidad de factores de producción, los inmigrantes africanos en Ceuta y Melilla no morirían regularmente intentando cruzar las vallas de seguridad que los separan del mercado laboral español. En un mundo en el que prevaleciera la libre competencia, la mayoría de los pobres dependería menos de los siete u ocho centavos de dólar que reciben a diario de los países desarrollados porque los productores pecuarios de estos últimos dejarían de percibir un subsidio de dos dólares al día por cabeza de ganado (subsidio que virtualmente coloca a sus vacas por encima del umbral de pobreza establecido por el Banco Mundial).

Por lo demás, los mercados de bienes siguen estando mucho más integrados dentro de las fronteras de cada Estado que a través de ellas. Por ejemplo, una de las fronteras más abiertas al comercio internacional en el mundo es la frontera

entre Canadá y los Estados Unidos. Sin embargo, aún teniendo en consideración factores como la distancia y las diferencias de ingreso, el intercambio comercial entre dos provincias canadienses es en promedio 20 veces superior al comercio entre una provincia canadiense y un Estado cualquiera de los Estados Unidos.

En resumen, el primer problema con el argumento antes esbozado es que la formación de una economía global es una tendencia de evolución y no un hecho consumado. Tendencia de evolución que por cierto tiene precedentes, dado que, por ejemplo, en algunos aspectos las economías europeas se encontraban más integradas entre sí a fines del siglo XIX que a principios del siglo XXI.

Es por eso que los argumentos en favor de la globalización tienden a enfatizar su originalidad, por que son precisamente rasgos inéditos como el entramado institucional que sustenta el actual proceso de integración de la economía internacional los que explicarían por que esta vez la tendencia no podría ser revertida.

Ahora bien, así como aún es prematuro hablar de una economía global, también lo es hablar de una convergencia en torno a políticas que implican una menor intervención del Estado en la economía. Por ejemplo, aunque existe una leve tendencia a la reducción del gasto público como proporción del producto entre los países desarrollados, esta dista de ser una tendencia universal y homogénea, y se produce luego de un crecimiento sostenido de esa tasa entre 1960 y 1995.

Pese a ello, no hay una tendencia general a la reducción en el gasto destinado a las políticas sociales propias del Estado de Bienestar. Por ejemplo, hasta el año 2000 la dispersión en torno a la media en el nivel de las transferencias sociales como

proporción del producto tendió a crecer entre los países desarrollados. Además, las transferencias sociales crecieron más como proporción del producto allí donde sus niveles ya eran los más altos, es decir, en los países escandinavos. Y en la medida en que se haya producido una reducción en el gasto social por habitante, esta tiene como causa principal la demografía antes que la globalización.

En general, se presume que, dado que las economías abiertas al comercio exterior tienen un desempeño sensiblemente mejor que las economías cerradas, ello implica que sus gobiernos tendrán una menor injerencia en los asuntos económicos a nivel nacional. Si esa presunción fuese cierta, sería imposible explicar porque los países escandinavos tienen economías bastante más abiertas que la de Estados Unidos pese a que su presión tributaria y sus niveles de regulación son bastante más altos. Ya a fines de los años 70 un estudio de Colin Hay revelaba que existía entre los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) una relación positiva entre el grado de apertura de la economía a la competencia exterior y los niveles de gasto público². Más aún, su investigación encontraba que existía una relación positiva entre el grado de apertura de la economía y la vigencia de gobiernos socialdemócratas, apoyados por un fuerte movimiento sindical.

Tras constatar la persistencia en el presente de la relación positiva entre apertura de la economía y nivel de gasto público entre los Estados de la OCDE, el profesor de Harvard Danny Rodrik³ añade que esa correlación se explica por la protección

2. Ver: Colin Hay. "Globalization's Impact on States". En: Ravenhill, John (ed.). *Global Political Economy*, Oxford University Press, 2005.

3. Ibid

social que esos Estados brindan a los grupos sociales más vulnerables ante los riesgos externos. En otras palabras, es la compensación a los potenciales perdedores lo que hace viable en el plano político la apertura económica.

Si los bajos impuestos y la flexibilidad en la legislación laboral fuesen siempre una fuente primordial de ventajas competitivas, la próxima planta de Toyota estaría a punto de abrirse en el Estado de Alabama, en los Estados Unidos, y no en la provincia canadiense de Ontario⁴. Las razones que llevaron a Toyota a preferir Canadá están directamente vinculadas a las políticas sociales de ese país. Se encuentran vinculadas de un lado, según los ejecutivos de la propia empresa, a la diferencia significativa que existe en cuanto a la calidad de la educación entre una opción y otra. Esto refleja, entre otras cosas, la diferente cantidad de recursos asignada en cada caso al sistema de educación pública. De otro lado, los Estados Unidos son el único país desarrollado que no cuenta con un sistema de salud pública de cobertura universal⁵. La contribución empresarial a esos seguros de salud es un “sobrecosto laboral” que, paradójicamente, puede reducir el costo de la mano de obra.

Por ejemplo, pese a que el estadounidense promedio recibe servicios de salud de inferior calidad, y a que más de treinta millones de ciudadanos de los Estados Unidos carecen de un seguro de salud, ese país mantiene niveles de gasto en salud que representan hasta un 4% más del producto que el de otros países desarrollados. Ello se debe, por ejemplo, a que las compañías aseguradoras incurren en gastos administrativos destinados a negar el servicio a personas que suponen un mayor riesgo. Es decir, destinan parte de sus recursos a un tipo de gasto que disminuye la cobertura del servicio sin redundar en una mayor calidad, y que no

existe allí donde el Estado garantiza un sistema de cobertura universal. En otras palabras, a Toyota le resulta más barato proveer un seguro de salud de características similares a sus trabajadores en Canadá que a sus trabajadores en los Estados Unidos.

Es por razones como esa que, contra lo que cabría esperar, no existe necesariamente una relación inversa entre la capacidad de un Estado para atraer inversión extranjera, por un lado, y sus niveles de impuestos corporativos, su grado de regulación ambiental y laboral, la generosidad de sus programas sociales o el nivel del gasto público como proporción del producto, por el otro. Si ese fuera el caso, sería difícil explicar por que Brasil, con una economía de dimensiones similares a la de México, pero menos abierta al comercio exterior, con una presión tributaria que es dos veces y media superior a la mexicana, y con un mayor grado de regulación pública (por ejemplo, a través de políticas industriales sumamente intervencionistas), logra atraer montos de inversión extranjera que son unas dos veces y media superiores a los montos que atrae México. Inversión que, además, se destina en una alta proporción al sector servicios.

De hecho, una investigación reciente⁶ sugiere que la razón más importante para que una empresa estadounidense decida invertir en un determinado país es el acceso o proximidad a mercados que ello le

4. Krugman, Paul. “Toyota, Moving Northward”, New York Times, 25 de Julio de 2005.

5. Cabe señalar que este artículo fue elaborado meses antes de que fuera promulgada la reforma de salud en los Estados Unidos en marzo del presente año.

6. Hay, Op.Cit.

permita. Según ese mismo estudio, la segunda razón en importancia es el nivel de educación y capacitación de la fuerza de trabajo.

Aquí, sin embargo, es preciso hacer una atingencia. Gran Bretaña y Alemania, por ejemplo, tiene niveles comparables en cuanto al número promedio de años de educación formal que recibe su fuerza laboral. No obstante, los trabajadores alemanes obtienen una mayor remuneración por realizar trabajos similares. Podría pensarse entonces que Gran Bretaña ofrecería condiciones más atractivas que Alemania para los inversionistas de los Estados Unidos. Sin embargo, Alemania recibe 2,300 millones de dólares más en inversión estadounidense por rama industrial que Gran Bretaña. La explicación que los autores del estudio encuentran para ello es que la calidad de la educación formal y de la capacitación laboral en Alemania es mayor que en Gran Bretaña.

Llegados a este punto, cabe hacer una segunda atingencia. Si bien el nivel de las remuneraciones no es significativo, como ventaja competitiva en los sectores que emplean mano de obra altamente calificada, sí lo es en sectores intensivos en mano de obra de baja calificación. La explicación es que países como China y la India, que albergan a un tercio de la humanidad y que solían tener economías cerradas, se han convertido en poco tiempo en economías de mercado integradas al comercio internacional. Es decir, la oferta mundial de mano de obra de escasa calificación se incrementó de súbita manera en proporciones exponenciales.

No es tan claro, sin embargo, que la flexibilización del mercado laboral sea por sí misma una ventaja competitiva importante, incluso en países con mano de obra abundante y poco calificada. Para constatar eso, sólo cabría recordar que en el

Perú aún estamos esperando el crecimiento ofrecido en los niveles de empleo formal como consecuencia de los cambios introducidos en la legislación laboral a inicios de los años noventa.

Todo lo cual sugiere que, antes que una convergencia en las políticas más liberales posibles, probablemente habría que esperar una convergencia en torno a aquellas políticas que generan externalidades positivas para las empresas radicadas en un determinado país.

Reforma del Estado

Lo anterior, sin embargo, sugiere una pregunta que cae por su propio peso: si conocemos con relativa certeza el contenido de algunas políticas que contribuyen a mejorar la competitividad internacional del sector privado, ¿por qué simplemente no son adoptadas por otros países? O si lo son, ¿por qué no suelen producir los mismos resultados?

Esas preguntas sugieren que el problema no radica tanto en el contenido de las políticas, como en la naturaleza del ente encargado de su diseño e implementación, es decir, el Estado. El Perú, por ejemplo, ha tenido en el último medio siglo gobiernos democráticos y autoritarios, gobiernos que propiciaron el libre comercio y gobiernos que se valieron del proteccionismo, gobiernos que fomentaron una economía de mercado y gobiernos francamente intervencionistas. Pero como sabemos, lo que ha cambiado relativamente poco son los resultados. Ello se explica, en parte, precisamente por la falta de continuidad en las políticas, pero se explica, además, por el hecho de que el impulsor de todos esos cambios, el Estado, también ha cambiado relativamente poco.

En la medida en que una función primordial de todo sistema de partidos es agregar intereses sociales y representarlos ante el Estado, la incapacidad de este último para atender demandas sociales supone una crisis de representación política. En América Latina ello constituye una afirmación tan cierta como trillada. Sostener en cambio que esa crisis de representación se debe en parte al ocaso de los viejos referentes de la política, como la distinción ideológica entre derecha e izquierda, es una afirmación igualmente trillada, pero en realidad falsa: según el Latinobarómetro, la mayoría de los electores en América Latina no tiene reparos en ubicar su propia posición política dentro de un continuo que va desde la extrema derecha hasta la extrema izquierda.

Si unimos a esa constatación al inédito desempeño electoral de la izquierda sudamericana en los últimos años, la conclusión obvia parece ser que se estaría produciendo un viraje hacia la izquierda entre los electores de la región. Se trata de una conclusión tan obvia como equivocada: si bien América Latina posee un espectro político hemipléjico, ello se debe a que (al menos hasta el año 2002), las personas que se ubicaban en algún lugar entre el centro y la derecha eran una clara mayoría de los electores, y la izquierda se mostraba más bien huérfana de adherentes.

Una posible explicación de esa paradoja es que tal vez el voto de la mayoría exprese su desilusión con el presente antes que sus esperanzas de cara al futuro. Ya desde el título, un informe del Banco Mundial publicado en 1998 sugería lo mismo: "Más Allá del Consenso de Washington"⁷. Lo que ese informe hacía era constatar que las reformas de mercado habían dado resultados sensiblemente inferiores a los esperados. El crecimiento de las economías en América Latina promedió el 3.3 por

ciento anual durante la década de los noventa (muy por debajo de las cotas más elevadas del malhadado modelo de industrialización por sustitución de importaciones), los niveles de pobreza se mantuvieron incólumes, y la desigualdad en la distribución del ingreso se elevó.

Claro que la recomendación del Banco Mundial no era desandar el camino recorrido, sino perseverar en las reformas macroeconómicas añadiendo la dimensión que faltaba, es decir, las reformas institucionales. El documento constata que el denominado "Consenso de Washington" tendió a ignorar en su momento la literatura que existía sobre temas de desarrollo, basada en los incentivos que ofrecen a los actores económicos y políticos distintas formas de diseño institucional. Es decir, se requería llevar a cabo las denominadas "reformas de segunda generación", que debían complementar aquellas reformas basadas en políticas de estabilización económica, apertura comercial, desregulación de mercados y privatización de empresas públicas (y cuya ausencia explicaría por que esa primera generación de reformas no tuvo los resultados previstos).

Entre esas reformas destaca aquella que tendría como propósito garantizar un poder judicial independiente del poder político y eficaz en el ejercicio de sus funciones. Reforma medular por dos razones: en primer lugar, porque en tanto garante de la igualdad ciudadana ante la ley, el poder judicial es fundamental para la vigencia de los derechos individuales propios de una democracia. En segundo lugar, por que en tanto garante de los derechos de propiedad y del cumpli-

7. Ver: Banco Mundial. Más allá del Consenso de Washington: las instituciones sí importan, Washington, D.C., 1998.

miento de los contratos, el poder judicial es fundamental para el buen desempeño de una economía de mercado.

Estamos hablando pues de reformas en las que, huelga decirlo, el progreso ha sido más bien magro. Una de las razones para ello no reviste mayor misterio: pese a las ventajas que supone para la sociedad en su conjunto, un poder judicial independiente y eficaz puede convertirse en un órgano contralor del poder político, razón por la cual este tendría también motivos para impedir su creación.

Además de hacer hincapié en las reformas institucionales, algunos autores añaden recomendaciones que, como una política fiscal anticíclica y el incremento del ahorro interno, pretenden reducir la vulnerabilidad de las economías de la región frente al impacto de las crisis internacionales⁸. La razón es bastante simple, dado que es usualmente el impacto de las crisis internacionales lo que revierte las conquistas en materia de crecimiento, disminución de la pobreza e incluso reducción de las desigualdades que se producen durante la etapa previa. Lamentablemente algunas de las recomendaciones basadas en la experiencia chilena (como el establecimiento de encajes para cierto tipo de flujos financieros provenientes del exterior), ya han sido abandonadas en el propio Chile.

Por último, ahora tanto el Banco Mundial como los impulsores del denominado “Consenso de Washington” admiten la necesidad de políticas destinadas a paliar las desigualdades de ingresos.

La política y sus consecuencias distributivas

La inquietud por la dimensión ideal del Estado solo cobra sentido una vez que se han definido las funciones que este debe

desempeñar. Por ejemplo, si se tiene en mente la concepción decimonónica de un “Estado gendarme”, una presión tributaria no mayor al 10 por ciento del producto, como solía sugerir Milton Friedman, sería más que suficiente. Pero, a su vez, la noción de un “Estado Gendarme” se basa en una concepción de la relación entre Estado y sociedad propia del liberalismo clásico.

Dentro de la prédica del liberalismo clásico, la única forma de equidad que el Estado debía garantizar era la igualdad de oportunidades, pero esta a su vez era concebida exclusivamente como la garantía formal de una igualdad ciudadana ante la ley. Se presumía que eso bastaría para hacer posible que todo ciudadano pudiera ascender en la estratificación social en base a sus propios méritos. Bajo esas condiciones, la desigualdad de ingresos sería legítima en tanto refleja la desigualdad en méritos entre los ciudadanos, y operaría así como un incentivo para el trabajo y la inversión.

Contra lo que se suele creer, el primer autor que puso de relieve los efectos nocivos de la desigualdad económica sobre la presunción de igualdad jurídica entre los ciudadanos de un Estado liberal no fue Carlos Marx, sino John Stuart Mill. Fue Mill quien sugirió que, para fines prácticos, la igualdad legal que gozaba un obrero en los tiempos de la revolución industrial le concedía tanta libertad para decidir su destino como la que tenía un siervo de la gleba durante la Edad Media. Hoy sabemos, por ejemplo, que cuando un niño padece desnutrición durante los

8. Véase Williamson, John y Pedro Pablo Kuczynski. *After the Washington Consensus: Restarting Growth and Reform in Latin America*. Peterson Institute, 2003, 325 pp.

primeros cinco años de vida, habrá sufrido un daño irreversible en su capacidad intelectual.

En otras palabras, la igualdad ciudadana ante la ley no basta para asegurar una auténtica igualdad de oportunidades. Ello requiere, además, la existencia de condiciones mínimas de vida en materia de alimentación, educación y salud, y allí donde el mercado no las provea, será tarea del Estado garantizarlas. Sin embargo, garantizar la provisión de un servicio no implica necesariamente que este sea provisto por el garante. En algunos países existen mecanismos que, como los bonos escolares, suponen un incentivo para que el sector privado provea al menos parte del servicio.

Aunque claro, esa posibilidad tiene algún sentido cuando un país invierte unos 2,100 dólares anuales en educar a cada estudiante de primaria, como hacía Chile hacia el 2003, y no cuando sólo invierte 361 dólares, como hacía nuestro país ese mismo año. En cualquier caso, en tanto garante de la provisión de esos servicios, el Estado requiere de una apropiación sensiblemente mayor de recursos bajo la forma de impuestos. Todo lo cual establece una de las diferencias más significativas entre el liberalismo clásico y el liberalismo moderno.

Pero si bien para el liberalismo moderno la igualdad de oportunidades supone garantizar condiciones mínimas de vida para el conjunto de la población, no supone necesariamente una reducción de las desigualdades en la distribución del ingreso. Más aún, tiende a coincidir con el liberalismo clásico en la idea de que la desigualdad de ingresos constituye el estímulo necesario para que quienes poseen talento y una ética del trabajo desplieguen todo su potencial.

Desde esa perspectiva sería difícil entender por que cuando al presidente de Chile, Ricardo Lagos, se le pregunta cuál es el principal objetivo trazado por su gobierno que no consiguió realizar, este responde que fue el no haber podido reducir las desigualdades en la distribución del ingreso. Para entender esa frustración quizás sería necesario remitirse a algunos estudios recientes sobre la sociedad estadounidense⁹. Estos indican que las desigualdades de ingreso están alcanzando los niveles que ese país conoció durante la denominada “Era Dorada”. Es decir, durante ese período a fines del siglo XIX en el cual los Estados Unidos parecían estar en vías de convertirse en una sociedad estamental, carente de la movilidad que debía caracterizar la estratificación social basada en el mérito, propia de una sociedad liberal. Al igual que entonces, esos estudios sugieren que las crecientes desigualdades de ingresos están produciendo desde la década de los años setenta una reducción en la movilidad social.

En otras palabras, la igualdad de oportunidades no dependería únicamente de la igualdad ciudadana ante la ley (como postulaba el liberalismo clásico), o incluso de la garantía por parte del Estado de condiciones mínimas de vida para el conjunto de la población (como postula el liberalismo moderno). Dependería, además, de una reducción en las desigualdades de ingreso allí donde estas trascienden un umbral crítico.

Ello abre ciertamente espacio para una discusión sobre el grado de desigualdad que podría admitir una estratificación basada en un alto grado de movilidad social. Sin embargo, esa sería una discusión bizantina en una región como América

9. Ver: “Ever Higher Society, Ever Harder to Ascend”. En: *The Economist*, 29 de diciembre de 2004.

Latina, en donde todos y cada uno de los países que la integran son más desiguales que el promedio mundial.

Esa es la razón por la que John Williamson, quien acuñara la celeberrima frase “Consenso de Washington”, señala en su introducción a un libro titulado “Después del Consenso de Washington”¹⁰, que una leve redistribución del ingreso tendría el mismo impacto sobre los niveles de pobreza que muchos años de crecimiento económico con una distribución constante del ingreso. Es decir, precisamente porque el 10% más pobre de la población en América Latina recibe sólo el 1.6% del ingreso nacional, no se requiere de un gran esfuerzo distributivo para incrementar en forma sustantiva sus niveles de ingreso.

En ello coincide con dos recientes estudios económicos, uno realizado por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), y otro llevado a cabo por el Banco Mundial¹¹. Por ejemplo, según este último, Brasil necesitaría crecer durante 30 años a una tasa promedio de 3 por ciento anual para reducir a la mitad sus actuales niveles de pobreza. Si, en cambio, creciese a la misma tasa pero reduciendo su coeficiente de Gini (el cual provee una medición estadística del grado de desigualdad de un país), en tan sólo un 5%, lograría el mismo objetivo en tan sólo 10 años.

El estudio del Banco Mundial reviste interés además por que, por primera vez, esa institución se une a quienes, como el premio Nóbel de economía, Amartya Sen, sostienen que no existe una relación inversa ineludible entre redistribución del ingreso y crecimiento económico¹². Más aún, en combinación con políticas públicas que favorecen el desarrollo del mercado, el gasto social con fines distributivos puede ampliar el potencial de crecimiento de una economía. Todo estudio empírico sobre experiencias

exitosas en países de reciente industrialización sugiere que la formación de capital humano desempeñó un papel crucial en ese proceso¹³. Es decir, el mismo gasto en salud, alimentación y educación que genera bienestar en el presente, puede producir una mano de obra más productiva en el futuro.

Diversos estudios sugieren además que las mujeres suelen dedicar una mayor proporción de sus ingresos al cuidado de la familia¹⁴. Por ende, en la medida en que las políticas descritas impliquen un mayor acceso de las mujeres a servicios sociales y empleo productivo, estas permitirán el logro simultáneo de dos objetivos distintos: por un lado, reducir las desigualdades de género, por otro, reducir las tasas de fecundidad y de mortalidad infantil.

Ahora bien, en cuanto a la relación entre redistribución del ingreso y crecimiento de la economía, el punto no es sólo que el gasto social con fines distributivos pueda incrementar el potencial de crecimiento. Es también que una desigualdad exacerbada en la distribución del ingreso puede tener un efecto adverso sobre las perspectivas de crecimiento económico.

10. Williamson y Kuczynski. Op.Cit.

11. De Ferranti, Perry, Ferreira, & Walton. Inequality in Latin America and the Caribbean: Breaking with history? World Bank, Washington, DC. 2004.

12. Sen, Amartya. “Teorías del Desarrollo a Principios del Siglo XXI”. En: Louis Emmerij y José Nuñez del Arco (Compiladores), El Desarrollo Económico en los Umbrales del Siglo XXI. Washington DC, BID, 1998.

13. Ibid.

14. Sen, Amartya. Desarrollo y Libertad. Editorial Planeta, Barcelona, 2000.

El estudio del Banco Mundial esgrime varias razones para explicar esa relación. Una de ellas es que en sociedades muy desiguales el acceso a bienes y servicios que inciden sobre el crecimiento, como el crédito y la educación, se basa menos en la rentabilidad de un proyecto de inversión o en la capacidad o esfuerzo de un posible educando, que en la dotación inicial de recursos. En otras palabras, los recursos no se asignan a los usos más eficientes, lo que genera un costo para la sociedad en su conjunto.

De otro lado, las desigualdades exacerbadas en la distribución del ingreso suelen estar asociadas con un acceso diferenciado a los recursos políticos. Ello a su vez implica que el acceso privilegiado de la elite económica a las instancias de decisión política tiende a reproducir la distribución del ingreso ya existente. Una consecuencia práctica de ello es que, como revela el Latinobarómetro de 2005, entre el 80 y el 90% de la población en América Latina considera que los niveles de desigualdad en la región son injustos o muy injustos.

En ese contexto, según el estudio, tienden a crecer los conflictos distributivos y la delincuencia. Más aún, entre los indicadores económicos probablemente la distribución del ingreso sea el de mayor correlación con la violencia política. Según el investigador Marvin Cetron el umbral crítico es de trece a uno: es decir, cuando en una sociedad el ingreso que percibe el quintil más rico de la población supera en trece veces o más el ingreso que percibe el quintil más pobre, es altamente probable que esta experimente procesos de violencia política. En el caso peruano, la relación a mediados de los noventa era de dieciocho a uno.

Política fiscal y políticas sociales

En los primeros cuatro años del gobierno de Alejandro Toledo las exportaciones se duplicaron y la economía creció poco más de 20%. Sin embargo, en ese mismo período la pobreza disminuyó tan sólo en un 2.7%. La pregunta que ello suscita es por qué el crecimiento de la economía ha tenido una incidencia relativamente menor sobre los niveles de pobreza. Probablemente parte de la explicación sea que buena parte de ese crecimiento se debió a inversiones intensivas en capital con escasos eslabonamientos con el resto de la economía.

Pero en países industrializados bajo circunstancias similares, el Estado suele intervenir a través de una tributación progresiva y un gasto público redistributivo, políticas ambas que funcionan como el sustento normativo de una elevada presión tributaria. No es por ende casual que en los países desarrollados la tributación progresiva suela ir de la mano con niveles de presión tributaria que fluctúan entre un 30 y un 52 por ciento del PBI. El promedio latinoamericano se ubica alrededor de un 18%, pero en el caso del Perú estamos hablando de una presión tributaria del 14%. Se trata de recursos insuficientes para reducir significativamente la pobreza incluso si la mayor parte de los mismos se invirtieran en políticas sociales eficaces y debidamente focalizadas (es decir, si la mayor cantidad posible de esos recursos llegasen a quienes realmente los necesitan).

Cabría recordar que la presión tributaria, (es decir, la proporción del valor de todo aquello que produce el país que es apropiada por el Estado bajo la forma de impuestos), es el indicador más usual para medir el tamaño del Estado. En base a ese criterio, un Estado que, como el del Perú a fines de los ochenta, recauda alrededor de un 7% del producto en im-

puestos, podrá ser ineficiente y corrupto, pero difícilmente “grande”. Chile, que en ese entonces representaba el modelo a seguir en materia de liberalización económica, tenía una presión tributaria de 20%. Por lo demás, en tanto permitió terminar con la hiperinflación y retomar la senda del crecimiento durante algunos años, fue precisamente la liberalización de la economía en el Perú lo que produjo un incremento dramático de la recaudación fiscal, la cual se duplicó como proporción del producto en la década del noventa.

Un problema adicional en el caso peruano es que la tributación, además de escasa, no es progresiva: los impuestos indirectos (en contraposición a aquellos que gravan la renta y la propiedad) dan cuenta de alrededor de un 70% de los ingresos fiscales del Estado. El propio John Williamson en el libro antes citado recuerda que la tributación progresiva (es decir, paga más el que más tiene) es el “clásico instrumento redistributivo”, y que la incidencia creciente de los impuestos indirectos sobre la recaudación (con el propósito de ampliar la base tributaria), tal vez debiera ser revertida. Sólo añade que habría que tener en consideración que algunos impuestos directos tienen un mayor efecto adverso sobre las perspectivas de crecimiento que otros (por ejemplo, los impuestos sobre el ingreso en comparación con los impuestos sobre la propiedad inmueble).

Es cierto que incluso en países como Suecia se recurre cada vez más a los impuestos indirectos, pero se trata de un país en el que la presión tributaria representa un 52% del producto, y con ella se financian una infinidad de programas sociales de cobertura universal. Se trata además de un país en el cual la recaudación se ha basado históricamente en impuestos directos y en una tributación progresiva. Es decir, la tendencia descrita sólo re-

vierte parcialmente un estado de cosas que no tiene paralelo en América Latina.

Otra fuente de lugares comunes en estos menesteres es el tema del déficit fiscal. Contra lo que se suele creer, el “Consenso de Washington” no prescribía su eliminación en forma independiente de las circunstancias. Este asumía que un Estado podía incurrir en déficit siempre y cuando este fuese parte de políticas contracíclicas, en particular si se destinaba a inversión en infraestructura productiva. Se añadía, sin embargo, que este no debía exceder del 2% del producto, y que debía financiarse sin incrementar la deuda pública como proporción de la economía.

Por lo demás, resulta paradójico que tales recomendaciones provinieran de Washington, por que si alguna experiencia histórica desafía los lugares comunes en torno al déficit fiscal, esa experiencia es la de los Estados Unidos. El presupuesto del gobierno federal norteamericano fue deficitario durante tres décadas sin interrupción alguna. Curiosamente, en el periodo durante el cual el déficit alcanzó sus cotas más elevadas (es decir, 6% del producto), la inflación fue relativamente baja. En 1999, sin embargo, los Estados Unidos tuvieron su primer superávit fiscal desde 1968. Ello, sin embargo, no se debió en lo esencial ni a reducciones en el gasto público, ni a incrementos en las tasas de impuestos. Se debió más bien al hecho de que los ingresos tributarios se incrementaron como producto de un crecimiento sostenido de la economía durante la década de los noventa. En otras palabras, el efecto que un déficit fiscal tiene sobre la economía depende de cosas tales como su magnitud relativa y el modo en que se financia, no de su mera existencia.

Cabría añadir que, pese a estar imbuida de una animadversión ideológica hacia el

Estado como fuente de solución de problemas sociales, la actual administración republicana de ese país retomó la senda del déficit crónico. Ello debido en lo esencial al efecto combinado de un mayor gasto en defensa y una reducción de impuestos a los sectores de mayores ingresos. En un intento por revertir esa tendencia, el gobierno de George W. Bush ha tendido a reducir el gasto en políticas sociales y obras de infraestructura. Es decir, precisamente el tipo de obras requeridas para reforzar los diques de contención que hubiesen prevenido la inundación de Nueva Orleans durante la emergencia del huracán Katrina.

De cualquier modo, el efecto distributivo de la tributación no depende sólo de cómo y cuánto se recaude, sino además de cómo se gaste. En el caso peruano, el problema se agrava si tomamos en cuenta la forma en la que se gasta ese dinero: la suma de los gastos corrientes, el servicio de la deuda pública, y el gasto en defensa da cuenta de alrededor del 90% de los egresos fiscales.

A su vez, los recursos destinados a políticas sociales padecen los consabidos problemas de focalización, amén de otros insospechados. Por ejemplo, siendo necesario, el gasto público en educación superior, en pensiones de jubilación, y en programas de salud asociados al seguro social, tienden a beneficiar en mayor proporción a la población urbana, a grupos de medianos ingresos y al sector formal de la economía.

Respecto a este tema, habíamos dicho antes que la desigualdad en América Latina se incrementó ligeramente durante los años noventa. Esa afirmación se basa en el coeficiente Gini para la región, el cual creció de 50.5 a 51.4 durante esa década. Sin embargo, si ponderamos ese indicador con base en el tamaño de la población de

cada país, el resultado se revierte, pues el coeficiente desciende de 51.9 a 51.5 durante el mismo período. Ese descenso a su vez se debe esencialmente a la evolución de la desigualdad en los dos países más grandes de la región: México y, sobre todo, Brasil.

Pero, como vimos, México y Brasil tienen políticas económicas diferentes. Comparten sin embargo una experiencia exitosa en materia de políticas sociales, llámese esta "Progresas" en el caso de México, o "Bolsa Familiar" en el caso del Brasil. Se trata de políticas sociales que no sólo buscan proveer bienes y servicios a los sectores más necesitados de la población, sino además crear entre ellos capacidades que eventualmente les permitan valerse por sus propios medios, lo cual sería una condición previa para el ejercicio pleno de la ciudadanía.

Es decir, conceden un subsidio directo a las familias de menores ingresos con la condición de que no interrumpen la educación escolar de sus hijos y estos acuden a los centros de salud pública más cercanos. En el caso de mexicano, el programa "Progresas" beneficia a cinco millones de familias, lo cual da cuenta de la virtual totalidad de la población en situación de extrema pobreza. Probablemente por ello no debería llamar la atención el hecho que la pobreza en México se redujera entre los años 2000 y 2002, pese a que durante esos años la economía mexicana sufrió una recesión, y a que el ingreso real por habitante se redujo en un 3% durante el mismo período.

De hecho, los resultados de "Progresas" han sido verificados por investigaciones independientes. Por ejemplo, se constató una mejoría en materia de talla, peso y condiciones de salud entre los niños que participan en el programa. De otro lado,

las tasas de deserción escolar entre los estudiantes de secundaria inscritos en el programa se redujo en un 5% entre los hombres, y en un 8% entre las mujeres.

Por último, este tipo de programas mejoró la focalización del gasto social no por que se concediera el control de los mismos a técnicos que trabajaran aislados de presiones sociales y políticas, sino por que integró en el proceso de identificación de los beneficiarios, así como en el monitoreo de los beneficios, a iglesias, organizaciones no gubernamentales, gobiernos locales, y organizaciones sociales de base.

Es decir, se involucra a organizaciones de la sociedad civil en el proceso de implementación de las políticas públicas, sin incurrir en la tentación tecnocrática de concebir la política económica como un coto reservado a especialistas que conducen la economía con base en criterios técnicos, para lo cual deben, en la medida de lo posible, actuar aislados de presiones sociales y políticas. Lo curioso en esa concepción es que una disciplina que, como la teoría económica, pretende ser considerada una ciencia positiva, convierte sin solución de continuidad la dimensión normativa de la economía (es decir, los fines que la política económica debería alcanzar) en un asunto de su competencia. Ello se logra convirtiendo los fines que la política económica debe perseguir en datos inmovibles de la realidad.

Así, por ejemplo, si un eventual interlocutor cuestiona el carácter restrictivo de la política monetaria en más de un país de la región, se expone a que le pregunten en tono conminatorio si desea acaso un retorno a aquellos tiempos aciagos en que la inflación causaba estragos. Planteado así el asunto, los famosos “trade offs” que constituyen la razón de ser de la economía como disciplina académica dejan de

existir: es decir, la idea de que todo curso de acción supone costos y beneficios, pero además de que diferentes formas de distribuir esos costos y beneficios tienen diferentes consecuencias sociales y políticas. Por ende, en lugar de preguntar si se desea o no convivir con la inflación, tal vez sería más relevante preguntar cuáles son los niveles de producción y empleo que habría que sacrificar para alcanzar una determinada meta inflacionaria. No en vano en la mayoría de las democracias capitalistas los bancos centrales se preocupan tanto por el nivel de precios como por el nivel de actividad en la economía.

Probablemente la respuesta a esa inquietud sea que la política monetaria no es el instrumento más adecuado para promover el crecimiento, pero ese es precisamente el punto: la economía como disciplina académica puede indicarnos el curso de acción más eficaz dados nuestros objetivos de política económica, puede incluso indicarnos si nuestros objetivos son verosímiles dadas las restricciones que impone el entorno, pero no puede decirnos cuales deberían ser esos objetivos. La respuesta a esa pregunta tiene una dimensión política ineludible, y no debe por ende escapar al ámbito del debate y la concertación política, al menos no en un contexto democrático.

Regulación pública

Dos de las prescripciones medulares del “Consenso de Washington” eran la privatización de empresas públicas y desregulación de la economía. Debido al descrédito que pesa sobre las estrategias de desarrollo que cifraron sus expectativas en el protagonismo estatal, quienes aún reivindican un rol empresarial para el Estado solo pueden hacerlo sobre una base ad hoc. Pero las privatizaciones suelen implicar la extensión de la regulación estatal a nuevas áreas de actividad, so-

bre todo en el caso de aquellos servicios públicos que constituyen monopolios naturales.

Ello a su vez nos da un indicio de lo equívoco que resulta el uso del término desregulación en este contexto. Como sabía bien Adam Smith, siempre es probable que, librados a su propia suerte, los capitalistas prefieran coludirse antes que competir. Y como revelan las teorías más recientes sobre políticas antitrust, las empresas pueden ejercer un poder de mercado incluso en contextos en apariencia competitivos. En esos casos, garantizar la vigencia de condiciones de competencia en la economía es una función de la regulación estatal, y no del propio mercado.

Podríamos recordar por ejemplo nuestra experiencia reciente con las empresas administradoras de fondos de pensiones. Se suponía que habiendo cuatro de ellas, y estando sometidas a la regulación de Indecopi y de la Superintendencia de Banca y Seguros, teníamos asegurada la competencia en ese mercado. Bastó, sin embargo, el ingreso de un verdadero competidor para que las que durante doce años fueron las comisiones más altas de América Latina se desplomaran en cuestión de semanas.

En realidad cuando se habla de la necesidad de “desregular” la economía, a lo que se alude es a un tipo particular de regulación: aquella en la que el Estado induce una asignación de recursos diferente a la que produciría el mercado. Y lo que se propone a cambio no es la ausencia de regulación (como el término parece sugerir), sino la sustitución de ese tipo de regulación por otra en la cual el Estado garantice la vigencia de reglas mínimas de competencia dentro de una economía de mercado.

Por ejemplo, en los países del Sudeste Asiático el gasto público fue siempre bajo como proporción del ingreso nacional si se les compara con los países desarrollados. Más de una vez se sugirió que ello contribuía a explicar por que, durante las últimas décadas, aquellos tuvieron tasas de crecimiento más altas que estos últimos. Sin embargo cuando en 1997 estalló la crisis en el Sudeste Asiático, el Estado tendió a ser sindicado como el responsable. Pero en este caso la presunta explicación no nos remite ni a la ineficiencia de las empresas públicas, ni al déficit fiscal, ni a la elevada presión tributaria como probables causas. Ésta se centra más bien en una regulación pública del sistema financiero que permitió a este acumular una cartera pesada excesivamente onerosa, realizar inversiones poco afortunadas, y contraer deudas de corto plazo que no pudo solventar. Podría decirse entonces que lo que este diagnóstico sugiere es la necesidad de una mayor y mejor regulación del sistema financiero, y no una “desregulación” del mismo.

Lo mismo podría decirse sobre el predicamento en el que se encuentra más de una corporación empresarial en los Estados Unidos. Este es el producto de un sistema de regulación que permitía a firmas contables como Arthur Andersen ser a la vez auditor externo y consultor de empresas como Enron, o a bancos de inversión como el JP Morgan evaluar para sus clientes (y para el público en general) las bondades de acciones y bonos emitidos por empresas a las que simultáneamente asesoraban. Es decir, una regulación que, bajo la presunción de que ramas formalmente diferenciadas de una misma compañía se comportarían como si perteneciesen a compañías distintas, permitió que los conflictos de interés se convirtieran en una rutina corporativa.

El Estado Nacional en el nuevo sistema internacional

Comenzamos esta presentación con una definición elemental del concepto de globalización en el plano económico. Su definición en el plano político, sin embargo, es algo más controversial. Una posible definición es que la globalización política implica el desplazamiento de las capacidades y responsabilidades políticas de nivel nacional y/o regional hacia el nivel mundial, a través del desarrollo de instituciones de gobernanza global. En otras palabras, implicaría modificar el eje gravitacional del sistema político internacional surgido tras la Paz de Westphalia en el siglo XVII, basado en las relaciones de conflicto y cooperación entre Estados.

Sin embargo, en décadas recientes emergió una literatura dentro de las relaciones internacionales que cuestiona la centralidad del Estado como actor y de las relaciones entre Estados como objeto de estudio. Por ejemplo, al intentar definir la naturaleza del sistema internacional tras el fin de la Guerra Fría, Joseph Nye comenzaba por hacerse la siguiente pregunta: “Si el viejo orden internacional ha colapsado, ¿cuál será la nueva distribución de poder?”. Afirma luego que existían a principios de los años noventa cinco respuestas posibles: hegemonía unipolar, regreso a la bipolaridad, multipolaridad, formación de tres bloques económicos, e interdependencia a múltiples niveles.

Lo que interesa destacar aquí es lo siguiente: las tres primeras respuestas nos ubican todavía dentro de la lógica neorrealista, es decir, en un sistema internacional cuya naturaleza se define en función a la distribución del poderío militar entre sus principales Estados. La cuarta respuesta nos sigue remitiendo al Estado

como actor fundamental, y a la distribución de poder entre Estados como criterio de definición, pero la dimensión de poder relevante aquí no es la fuerza militar, sino la capacidad económica. Por último, la quinta respuesta no solo admite múltiples dimensiones de poder, sino que además éste se distribuye entre actores de distinta naturaleza: no sólo habría una redistribución de poder entre los Estados, sino además desde el Estado hacia actores políticos no estatales.

Aunque dista de ser un proceso homogéneo a nivel global, la soberanía del Estado se ha visto erosionada en las últimas décadas, tanto de *facto* como de *jure*. En el primer caso, actores privados de carácter transnacional (como las corporaciones multinacionales o las ONGs internacionales), o actores públicos de carácter multilateral (como el FMI y el Banco Mundial), han adquirido un poder de negociación frente a los Estados del que carecían desde la posguerra.

De otro lado, la mejor muestra de la erosión jurídica del principio de soberanía es la evolución reciente del Derecho Internacional Humanitario. Por ejemplo, los fallos de la Corte Interamericana de Derechos Humanos son de carácter vinculante (es decir, de cumplimiento obligatorio), para los países que se someten a su jurisdicción. Sin embargo, siempre cabe la posibilidad de que un Estado se mantenga al margen de instancias de esa índole o, en caso de pertenecer a ellas, se retire de su jurisdicción siguiendo los procedimientos establecidos. Ese hecho pone de relieve la importancia de la creación de una Corte Penal Internacional, puesto que, en principio, ningún Estado podría sustraer a sus ciudadanos de su jurisdicción alegando el ejercicio de su soberanía. Fue precisamente la relativa erosión del principio de soberanía lo que permitió el surgimiento

de una nueva agenda de seguridad internacional, dado que esta fue impulsada inicialmente por organismos no gubernamentales, actuando en consonancia con organismos multilaterales como las Naciones Unidas.

Nada de ello supone sin embargo que el Estado deje de ser un actor medular en la escena internacional, dado que sigue siendo la única forma de organización política no voluntaria con reconocimiento universal. Solo el Estado puede imponer tributos a sus ciudadanos, y es difícil pensar en otro actor capaz de asumir el reto de proveer bienes públicos allí donde el mercado no los provee en forma adecuada. Por ejemplo, es inconcebible que tareas como la protección de la capa de ozono o la regulación del uso de áreas designadas como patrimonio común de la humanidad no sean asumidas en forma directa o indirecta por los Estados.

La pregunta clave no es sin embargo si el Estado debe ser reemplazado por otros actores en el ejercicio de sus atribuciones tradicionales, sino cómo debe articularse con ellos para el logro de objetivos comunes. En el plano de la seguridad internacional, por ejemplo, cuando la principal línea divisoria coincidía con las fronteras entre países, era posible para los Estados individuales intentar resolver sus problemas de seguridad fortificando sus fronteras o uniéndose a otros Estados en sistemas de defensa regionales como la OTAN o el Pacto de Varsovia. Sin embargo, cuando las líneas divisorias se encuentran dentro de la propia sociedad, no hay fronteras claras que defender ni papel alguno que los sistemas de alianzas tradicionales puedan desempeñar.

En esos casos, la búsqueda de la seguridad no pasa por fortificar las fronteras sino por restañar las fisuras que se producen en el interior de la propia sociedad.

Algunas de las amenazas a la seguridad que producen esas fisuras no provienen de actores o procesos internos, sino de actores o procesos que, como el tráfico de drogas o el calentamiento global, trascienden las fronteras territoriales. En esos casos estamos frente a problemas que afectan la seguridad de una pluralidad de Estados (o de la comunidad internacional en su conjunto), pero que ninguno de ellos puede resolver por si solo. Ello provee a los distintos Estados involucrados de incentivos para establecer mecanismos de cooperación internacional.

Siguiendo este razonamiento más allá de los temas de seguridad, sería concebible pensar en un sistema en el cual, por ejemplo, el gobierno español comparta el ejercicio de la autoridad política con gobiernos autonómicos como los de Cataluña y el País Vasco a nivel nacional, con las instancias de dirección de la Unión Europea a nivel regional, y con entidades como la Organización Mundial de Comercio a nivel global. En ese caso, el Estado soberano sería reemplazado no por un gobierno mundial, sino por una versión moderna y secular del orden político que prevalecía en la Cristiandad occidental durante la Edad Media:

“En ese sistema ningún gobernante o Estado era soberano en el sentido de ser la instancia suprema dentro de un territorio determinado y un segmento acotado de la población cristiana; cada gobernante debía compartir su autoridad con los vasallos por debajo de él, y con el papa y (en Alemania e Italia) el sacro emperador romano germánico por encima de él. (...) Si los Estados modernos debieran compartir la autoridad sobre los ciudadanos, y la capacidad para disponer de su lealtad, con las autoridades regionales y mundiales por un lado, y con las autoridades subestatales o sub-nacionales por otro, el concepto de soberanía dejaría de ser apli-

cable y, entonces, se podría hablar de la emergencia de una forma neomedieval de orden político universal”¹⁵.

Todo lo cual da lugar a una situación paradójica, dado que la democracia presupone la existencia de una comunidad política que se gobierna a sí misma. Pero si bien nunca antes hubo tanta gente dotada del derecho a elegir a sus propios gobernantes, los gobiernos del mundo en desarrollo nunca tuvieron tan poco control sobre procesos que se originan más allá de sus fronteras, y que pueden tener un efecto dramático sobre lo que ocurre dentro de ellas. Una forma de rescatar un nivel significativo de gobernabilidad democrática a nivel interno, y de poder de negociación a nivel internacional, es avanzar en el proceso de integración, tanto económica como política, en el ámbito regional. De hecho, cabría preguntarse si lo que está en curso en la economía mundial no es un proceso de regionalización antes que de globalización, dado que, salvo por el Sudeste Asiático, el ritmo de integración de las economías nacionales dentro de cada región es mayor que el ritmo de integración que existe entre las distintas regiones del planeta.

Bibliografía

BANCO MUNDIAL

1998 *Informe: Más allá del Consenso de Washinton: las instituciones sí importan*. Washington, D.C.

BULL, Hedley

1977 *The Anarchical Society: a study of order in world politics*. Londres: Macmillan.

DE FERRANTI, Perry, Ferreira & Walton

2004 *Inequality in Latin America and the Caribbean: Breaking with history?*. Washington, D.C.

HAY, Colin

2005 “Globalization’s Impact on States”. En: RAVENHILL, John (ed). *Global Political Economy*, Oxford: Oxford University Press. Capítulo 9.

KRUGMAN, Paul

2005 “Toyota, Moving Northward”, *New York Times*. Editorial, New York, 25 de Julio. Consulta: 30 de Julio del 2005. [http://www.nytimes.com/2005/07/25/opinion/25krugman.html?_r=1]

SEN, Amartya

2004 “Ever higher society, ever harder to ascend”. En: *The Economist*, New York, 29 de Diciembre. Consulta: 31 de Diciembre del 2004. [http://www.economist.com/business-finance/displaystory.cfm?story_id=E1_PVTRVGD&CFID=134269604&CFTOKEN=39587782]

2000 *Desarrollo y Libertad*. Barcelona: Planeta.

1998 “Teorías del desarrollo a principios del siglo XXI”. En: Louis

15. Hedley Bull; *The Anarchical Society*; Macmillan; Londres; 1977; pp. 254-255.

Emmerij y Jose Nuñez del Arco (Compiladores). El Desarrollo Económico en los Umbrales del Siglo XXI. Washington DC: BID.

WILLIAMSON, John y Pedro Pablo Kuczynski

2003 *After the Washington Consensus: restarting growth and reform in Latin*. Washington, D.C.