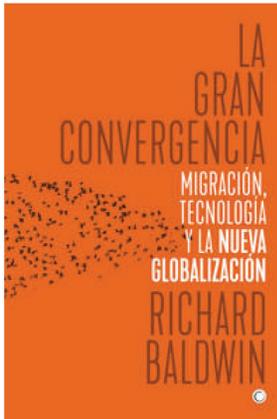


**Papeles de Europa**

ISSN-e 1989-5917

<https://dx.doi.org/10.5209/pade.64932> EDICIONES  
COMPLUTENSE

BALDWIN, RICHARD, *La gran convergencia. Migración, tecnología y la nueva globalización*, Antoni Bosch editor, Barcelona, 2017, (345 pp.), ISBN: 9788494627118

Javier Blanco González<sup>1</sup>

Fecha recepción: septiembre 2019/ Fecha de aceptación: octubre 2019

El rasgo más definitorio de la economía mundial en nuestro tiempo quizá sea el de la globalización. No ha de extrañar que un concepto tan totalizador como este, que además está en el centro del debate político y social desde hace tres décadas, haya generado una ingente cantidad de análisis desde la economía y otras disciplinas sociales. ¿Cabe entonces decir algo nuevo e iluminador sobre la globalización? Sí, si se cuenta con el respaldo de una amplia y rigurosa investigación, teórica y empírica, y si además se tiene el talento para destilar ese trabajo en un texto que aúne rigor y pedagogía. El autor del libro que nos ocupa, Richard Baldwin, goza de ambas cualidades. *La gran convergencia* se divide en cinco partes y diez capítulos. Quizá una de las pocas críticas que quepa hacer a la obra es esta estructura interna demasiado profusa, que obliga al autor a retomar ideas y conceptos ya tratados en capítulos anteriores para ampliarlos, pero que, en ocasiones, deja en el lector una sensación de reiteración excesiva.

El objetivo del libro es, en palabras del propio autor, “cambiar nuestra manera de ver la globalización”. Puesto que la globalización es cambiante, es imprescindible adaptar nuestros “modelos mentales” a las nuevas realidades. Con tal fin, es primordial distinguir muy bien entre tres costes fundamentales que actúan como restricciones a la globalización: los de transportar bienes, los de mover ideas, y los de trasladar personas.

La globalización puede entenderse como el proceso de ruptura de estas “tres restricciones en cascada”. La distancia no tiene la misma importancia para estos tres costes, los cuales han dismi-

<sup>1</sup> Departamento de Economía Aplicada  
Universidad de Oviedo  
blanco@uniovi.es  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7094-1998>

nuido en gran medida desde principios del siglo XIX, pero ni mucho menos lo han hecho al mismo ritmo. Importa el orden y el grado en que han descendido. Esta concepción de la globalización como la superación de las tres restricciones mencionadas constituye el ingrediente más novedoso del enfoque que aporta el libro.

La primera ruptura, la Vieja Globalización, se produjo hacia 1820, cuando la energía del vapor y la paz mundial redujeron enormemente los costes de transportar bienes. Esto supuso la separación geográfica a gran escala de producción y consumo por primera vez en la historia, resultado de la especialización y de la concomitante intensificación del comercio internacional. En los países hoy avanzados –el llamado por el autor “G7”: Estados Unidos, Alemania, Japón, Francia, Gran Bretaña, Canadá e Italia– se produjo así un crecimiento vertiginoso de la productividad propulsado por un círculo virtuoso de industrialización, innovación y aglomeración.

El resultado fue una divergencia sin precedentes entre las rentas mundiales a favor de los países avanzados, que entre 1820 y 1990 aumentaron su peso en el PIB mundial desde un quinto hasta casi dos tercios: fue la denominada “Gran Divergencia”. En la base de esa divergencia estaba una brecha enorme de conocimientos entre el “Norte” (los países avanzados) y el “Sur” (el resto del mundo). Las innovaciones del Norte se quedaron en el Norte porque las ideas eran muy caras de mover.

La segunda gran ruptura, la Nueva Globalización, se sustenta en los cambios revolucionarios de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) que transformaron radicalmente la globalización en torno a 1990. Es importante enfatizar que tales cambios, y la Nueva Globalización que impulsaron, constituyen para el autor la “idea principal del libro”. Desde un punto de vista económico esto se traduce –y conviene ya escribir en presente, pues el proceso continúa en nuestros días– en una disminución radical del coste de trasladar ideas, permitiendo coordinar actividades muy complejas a distancia, lo que a su vez requiere mover internacionalmente conocimientos específicos de las empresas.

Las empresas del G7, a través de la deslocalización, erigen cadenas globales de valor (CGV, en adelante) gracias a la enorme reducción de las restricciones para trasladar conocimientos (“ideas”) del Norte hacia el Sur, facilitada por las TIC. La combinación de conocimientos del G7 y mano de obra barata de los países en vías de desarrollo ha cambiado radicalmente las estrategias de competitividad internacional.

La deslocalización permitió que un número reducido de países en vías de desarrollo se industrializase a una velocidad sin precedentes, lo que se tradujo en la “Gran Convergencia”, que da título al libro. Así es, la desindustrialización del Norte y la industrialización de algunos países del Sur niveló la distribución del PIB mundial, que había divergido a favor de los países del G7. Estos bajaron desde los dos tercios del PIB mundial que aportaban en 1990 a menos de la mitad hoy. Esa rápida industrialización de los países enganchados a las CGV originó a su vez un auge de las materias primas que benefició a algunos otros países en desarrollo. Ahora bien, la disminución de la proporción del G7 fue a parar a un número reducido de países, aunque significativos en términos demográficos, que el autor agrupa en los países de industrialización rápida “I6”, a saber, China, Corea, India, Indonesia, Tailandia y Polonia; y en un grupo algo más amplio de emergentes también beneficiados por la Gran Convergencia, el “E11”, que suma al anterior, entre otros, a Brasil, México o Turquía.

En la base de esta Gran Convergencia está el enorme acervo de conocimientos que llevan las empresas consigo cuando deslocalizan actividades productivas dentro de las CGV. El adjetivo de “nueva” de la actual ola globalizadora se refiere a esta gigantesca migración de conocimientos avanzados.

La Nueva Globalización tiene unas enormes repercusiones en la economía mundial, que Baldwin desarrolla en gran detalle agrupándolas en dos ámbitos. El primero se debe a que se ha “desnacionalizado” la ventaja comparativa debido a que las empresas combinan fuentes de competitividad de diferentes países mediante la deslocalización. En consecuencia, el país pierde relevancia como unidad de análisis, ya que los contornos de la competitividad se trazan cada vez más a través de las empresas que gestionan las redes de producción fragmentada.

El segundo tipo de repercusiones se debe a que la Nueva Globalización actúa con “un mayor grado de resolución”. Dicho de otra forma, la fragmentación internacional de la producción afecta a las economías nacionales fase por fase (e incluso tarea por tarea) y no sector por sector como

ocurría en la Vieja Globalización. Las consecuencias son que el impacto de la globalización en las economías nacionales es menos predecible, mucho más individual, más repentino y, por tanto, menos controlable. Como resume el autor, “la Nueva Globalización hace la vida más difícil a los gobiernos”.

Precisamente en relación con los efectos sobre las políticas en los países avanzados, Baldwin recuerda que el progreso requiere cambio, pero este siempre acarrea pérdidas y ganancias, por lo que los gobiernos deben asegurar a los ciudadanos que “se repartirán tanto las ganancias como las pérdidas”. Así, las políticas sociales deberían estar diseñadas para poner el acento en las medidas de adaptación a las inclemencias de la globalización, no en oponerse a los cambios. La política industrial debería estar más enfocada hacia el empleo en el sector de servicios relacionados con la industria más que hacia el empleo propiamente industrial. A este respecto, los gobiernos deberían considerar que “las ciudades son las fábricas del siglo XXI”, por lo que las políticas urbanas se deberían formular pensando en la competitividad internacional.

En clave de política comercial, Baldwin señala que la Nueva Globalización ha hecho que elevar barreras arancelarias entre los eslabones de las CGV localizados en distintos países equivalga a elevar muros en el interior de las fábricas de la Vieja Globalización. Así pues, las reformas de la política comercial deberían dirigirse a conseguir que las CGV funcionen mejor, lo que exige normas que respeten mejor los derechos de propiedad. Sobre estas cuestiones, las páginas del libro son muy esclarecedoras en estos tiempos de tensiones comerciales y de rivalidad tecnológica entre las dos primeras potencias económicas del mundo.

El libro se cierra con un meritorio y arriesgado capítulo sobre las formas en las que puede cambiar la globalización en los próximos años. Aunque el autor afirma que serán cambios radicales y disruptivos, en un ejercicio de honestidad intelectual que le honra advierte que presenta únicamente algunas “conjeturas”.

Baldwin se muestra convencido de que, una vez removidas las otras dos restricciones, estamos entrando en una tercera fase de la globalización relacionada con la ruptura de la tercera restricción en cascada: los costes de trasladar personas. O, para ser más precisos, los costes de la interacción personal y los de las interacciones a distancia entre personas y máquinas.

Pues bien, si en el futuro próximo disminuyeran los costes de la interacción personal de forma equiparable a la ya ocurrida con los de mover ideas, estaríamos ante una nueva y radical transformación de la globalización. ¿Qué podría provocar esta disminución? Dos avances tecnológicos que se están desarrollando a una velocidad espeluznante: la telepresencia y la telerrobótica. La primera permitiría obtener sustitutos realmente buenos de los desplazamientos de personas que cruzan fronteras para intercambiar “servicios de cerebro”. La segunda significaría acceder a sustitutos de personas que viajan para ofrecer “servicios manuales”. En este sentido, la inteligencia remota podría acabar siendo al menos tan transformadora como la inteligencia artificial.

En síntesis, las fuerzas motrices de la globalización han ido cambiando desde el siglo XIX. En esencia, tales fuerzas han ido erosionando la “tiranía de la distancia”, primero respecto al movimiento de bienes, más tarde en relación al de ideas. Quizá el próximo gran salto de la globalización, la tercera ruptura, venga impulsado por el desplazamiento de personas a través de la presencia virtual, una suerte de “inmigración virtual”. Sea como fuere, no hay duda: la lectura de este libro proporciona valiosos modelos mentales para mejorar nuestra comprensión de la globalización pasada, presente y futura.